

Sikergyilkosok

Hogyan kezeld életed
nehéz embereit

Stratégiák veszélyes ragadozók, körmönfont manipulátorok,
negatív léleklikvidátorok és idegesítő lúzerek ellen

Kerner Tibor

2012

Tartalom

Bevezető – Ne legyél áldozat!.....	4
I. A sötét oldal.....	6
1.1 Lilahagyma és fokhagyma.....	7
1.2 A befolyásolás művészete.....	12
1.3 Machiavelli XXI. századi tanítványai.....	18
1.4 Manipuláció a mindennapokban.....	27
1.5 A hazugság lélektana.....	33
II. Veszélyes ragadozók.....	38
2.1 A szociopata.....	39
2.2 A nárcisztikus.....	42
2.3 A verbális tank.....	45
2.4 A szadisztikus-szarkasztikus.....	47
2.5 A mézesmázos orgyilkos.....	50
III. Körmönfont manipulátorok.....	54
3.1 A bűntudat generátor	55
3.2 A krónikus hazudozó.....	57
3.3 A mártír.....	59
3.4 A passzív-agresszív.....	60
3.5 A halogatóbajnok	62
IV. Negatív léleklíkvádátorok.....	64
4.1 Hány János.....	65
4.2 A hiperpesszimista.....	66
4.3 A panaszkodó-siránkozó.....	68
4.4 A mindentudó nagyokos	70

V. Idegesítő lúzerek.....	72
5.1 Az igenember.....	73
5.2 A dumagép.....	74
5.3 A verbális jégcsap.....	75
5.4 A nagyokos lufi.....	76
VI. Az ellenszérum.....	78
6.1 Nehéz ember vagyok?.....	79
6.2 Nehézember-kezelő alapstratégiák.....	86
6.3 Karizmatikus jelenlét.....	91
6.4 Asszertivitás.....	94
6.5 Verbális önvédelem.....	100
Zárszó – Zéróalapú nagytakarítás.....	109

Bevezető

Ne legyél áldozat!

Európai kultúrkörünkben már 2000 éve a bibliai Aranyszabály - „amit akartok, hogy veletek tegyenek az emberek, ti is tegyétek velük” – határozza meg az emberi kapcsolatok működését. Mindennapi viselkedésünkbe mélyen beleivódott ez az alapelv, amely meghatározza az illem, az udvarias viselkedés, és általában véve a civilizáltság alapfogalmait.

Nem mindenki fogadja el azonban maradéktalanul a „civilizált viselkedés” alapszabályait. Ők a „nehéz emberek”. Szakértők becslése szerint az emberek 10-15%-a tartozik ebbe a kategóriába. Ők okozák az emberi kapcsolatokból származó problémáink 80-90%-át.

Az emberi kapcsolatok kezelésének hagyományos és elfogadott módszerei csak akkor vezetnek eredményre, ha a másik ember viselkedése együttműködő és racionális. A nehéz emberre azonban egyik sem jellemző.

A problémás emberek három módon okozhatnak kárt. Egyrészt cselekedeteikkel, másodsorban önbecsülésünk lerombolásával, harmadrészt pedig azzal, hogy fokozatosan átvesszük viselkedésmintáikat, és magunk is nehéz emberré válunk.

A nehéz ember nem alkalmasszerűen problémás, hanem ilyen a személyisége. Nem tudjuk megváltoztatni, tehát nekünk kell felvértezni magunkat, hogy ellen tudjunk állni negatív hatásának.

A *Sikergyilkosok* program abban segít Neked, hogy megtanuld jobban kezelni életed nehéz embereit. Az első részben megismerkedünk az emberi viselkedés „sötét oldalának” működési mechanizmusával. A machiavellizmus, a manipuláció, illetve a hazugság lélektanának ismerete segít a nehéz emberek gondolkodásmódjának megértésében.

Ezután áttekintjük a problémás emberek négy nagy csoportját: a veszélyes ragadozókat, a körmönfont manipulátorokat, a léleklikvidátorokat és az idegesítő lúzereket. Megismerjük viselkedésüket, és 18 alaptípusuk kezelésének módszereit.

A hatodik - utolsó – részben elsajátítjuk a nehéz emberek semlegesítésének alapstratégiáit: a karizmatikus jelenlétet, az asszertivitást és a verbális önvédelmet.

Magyarországon különösen kiemelt fontosságú a nehéz emberek kezelésének elsajátítása, mert az általános önbecsülés-krízis és önértékelésünk krónikusan alacsony szintje miatt jóval magasabb a nehéz emberek aránya (30-35%).

Végül, de nem utolsó sorban a tanultakat magadra alkalmazva, felteheted a nagy kérdést: „Nehéz ember vagyok?” Ha esetleg IGEN a válasz, akkor nemcsak mások kezelését tanulhatod meg a *Sikergyilkosok* programból, hanem önmagad teljesebb megismerése felé is nagyot léphetsz előre. Sok sikert kívánok hozzá!

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'László', written in a cursive style.

I. RÉSZ

A SÖTÉT OLDAL

ELSŐ FEJEZET

LILAHAGYMA ÉS FOKHAGYMA

„Nincsenek áldozatok, csak önkéntesek.”

Lillian Glass

A magam részéről imádom a lilahagymás zsíroskenyeret. Okoz ugyan némi gyomorégést, de felségesen finom, és egy alapos fogmosással akár emberek közé is merészkedhetek utána.

A fokhagymát is szeretem, de megtanultam, hogy néhány gerezd – vagy meghűlés kúrálására egy egész fej – elfogyasztását követően csak óvatosan szabad emberek közé menni. Én ugyan nem érzékelem a problémát, de sokaknak okoz kellemetlenséget az illóolajok pórusokból is áradó, penetráns „fokhagymaszaga”.

A fentiek jól illusztrálják az átlagember és a nehéz ember közötti különbséget. Mindannyiunknak vannak nehéz pillanatai – ezek a „lilahagymás” napok -, a problémás ember azonban olyan, mintha állandóan masszív adag fokhagymát fogyasztott volna.

A nehéz emberből nem a külső körülmények hozzák elő a problémás viselkedést, hanem egyszerűen a személyisége ilyen.

MIÉRT ÁRTALMASAK A NEHÉZ EMBEREK?

A problémás embereket méltán hívhatjuk sikergyilkosoknak: megölik a lelket, az önbecsülést és a méltóságot. Manipulatív módszereikkel káoszt okoznak életünkben, közelükben defenzívvé, bizonytalaná és feszültté válunk, elveszítjük optimizmusunkat, lelkesedésünket és a világba vetett hitünket.

Végül eljuthatunk akár oda is, hogy megkérdőjelezzük korábban stabilnak gondolt értékrendünket. A következmény: feladjuk céljainkat és álmainkat.

A nehéz ember önmagát nem tekinti problémásnak; ha így lenne, akkor változtatna viselkedésén. Éppen azért vette fel jellemző magatartásformáit, mert megtanulta, hogy az alkalmazott módszerekkel hatékonyan képes elérni céljait.

A forgatókönyv mindig ugyanaz. Célja a másik ember kibillentése lelki nyugalmából, hogy az ne legyen képes logikusan gondolkodni és cselekedni. Az eredmény kettős: egyrészt a toxikus személy hatékonyabban tud így másokat manipulálni, másrészt a pártatlan külső szemlélő nem őt, hanem éppen a lelki egyensúlyából kizökkent másik embert fogja problémásnak látni.

NEHÉZ EMBEREK FELISMERÉSE

Hogyan ismerhetjük fel a nehéz embereket? A továbbiakban részletesen megismerjük a 18 alaptípus jellemzőit, a beazonosítás öt alaplépése azonban minden esetben ugyanaz:

1. Várd meg, amíg a problémás viselkedés legalább háromszor megismétlődik! Kettő még lehet véletlen.
2. Vizsgáld meg, hogy a fenti szituációkban az adott személy nem volt-e szokatlanul erős stressz alatt! Ha igen, azt ne számold bele a háromba, mert jó eséllyel külső körülmények miatt viselkedett úgy, és nem a személyiségproblémája miatt!
3. Gondold végig azt is, hogy TE stressz alatt voltál-e! Bölcs gondolat ezeket az eseteket is figyelmen kívül hagyni, mert az

HARMADIK FEJEZET

MACHIAVELLI XXI. SZÁZADI TANÍTVÁNYAI

„A paradicsomba csak a poklon keresztül vezet az igazi út.”

Niccolò Machiavelli

A sötét oldal és a nehéz emberek tanulmányozásakor megkerülhetetlen Niccolò Machiavelli, illetve leghíresebb műve, *A fejedelem (Il Principe)*. A 15. és 16. század fordulóján élt olasz politikus, író és filozófus államszervezési gondolatait fejti ki ebben a vékony kis könyvecskében, melynek tartalmáról mindent elárul, hogy állítólag Sztálin is mindig az éjjeliszekrényén tartotta egy példányát.

Machiavelli szerint az állam vezetőjének elsősorban az ország érdekeit kell szem előtt tartania, ezért „az uralkodó az etikai normák felett áll”. Vagyis bármilyen kegyetlen cselekedet jogos és indokolt részéről, hiszen a „cél szentesíti az eszközt”. Szerinte „az etika és az erkölcs a gyengéknek való”, mert „célravezetőbb, ha félnek tőled, mint ha szeretnek”.

Machiavelli művének tartós hatását jól mutatja, hogy a *machiavellizmus* kifejezés mára bekerült a köznyelvbe és a köztudatba. Olyan gátlástalan és kíméletlen viselkedést értünk alatta, amelyet kizárólag a cél elérése motivál.

Mivel a nehéz emberek jelentős része ennek az elvnek a szellemében éli életét, az alábbiakban áttekintjük a machiavellisztikus gondolkodásmód 13 legfontosabb alappillérét.

A MACHIAVELLIZMUS TÖRVÉNYKÖNYVE

1. *Tartsd titokban igazi szándékaidat!*

Legyél kiszámíthatatlan! Az őszinteség nem célravezető, mert az információ birtokában riválisod felkészülhet az ellenlépésre.

Cselekedeteid mindig legyenek megjósolhatatlanok! Tartsd az embereket állandó bizonytalanságban! Hatékonyabban tudod irányítani őket, ha félnek tőled.

Példa #1: ha válást fontolgatsz, tartsd az utolsó pillanatig titokban! Állítsd kész tények elé a jövőbeli exedet!

Példa #2: éreztess beosztottaiddal, hogy senkinek sem biztos az állása; a kirúgás Damoklész-kardja ott van mindenki feje felett!

Ismeretségi körödben kik gondolkodnak így? Írd ide a neveket!

2. *Tartsd függőségben az embereket!*

Az emberek függjenek tőled, ekkor leszel nélkülözhetetlen. Soha ne taníts nekik annyit, hogy az elegendő legyen számukra a teljes önállósághoz!

Példa #1: munkahelyeden az igazi szakmai titkokat tartsd meg magadnak! Közben pedig viselkedj úgy, mint aki mindent átadott: „Nyitott könyv vagyok, nyugodtan kérdezzetek!”

NEGYESEDIK FEJEZET

MANIPULÁCIÓ A MINDENNAPOKBAN

*„Figyelj oda az ellenségeidre,
mert ők az elsők,
akik észreveszik hibáidat.”*

Antiszthenész

A nehéz emberek két eszköze, melyeket rutinszerűen és nagy hatékonysággal használnak céljaik elérésére, a manipuláció és a hazugság. Ebben és a következő fejezetben a sikergyilkosoknak ezt a két halálos fegyverét vesszük jobban szemügyre.

Az alábbiakban található a leggyakrabban alkalmazott manipulációs stratégiák listája. Ha felismered, hogy ismerőseid közül valaki alkalmazza az adott módszert, írd a nevét a jobboldali vonalra!

1. *Bagatellizálás.* _____

„Miről beszélsz? Csak képzelődsz! Ha le akarnék szokni a piáról, bármelyik pillanatban képes lennék megtenni!”

2. *Hazugság.* _____

Tények elhallgatása és/vagy elferdítése.

3. *Ázsiai süketség.* _____

Szelektív figyelem (a manipulátor elengedi a füle mellett, ami nem tetszik neki).

ELSŐ FEJEZET

A SZOCIOPATA

JELLEMZŐ SZEMÉLYISÉGJEGYEK

A szociopata személyiség egyike a Sötét Triád névvel jellemzett jellemprofil csoportnak (nárcizmus, machiavellizmus és pszichopátia). Az ilyen emberek közös jellemzője az érzelemmentes, empátia nélküli, mások érdekeit figyelmen kívül hagyó viselkedés.

A tárgyalt tizennyolc típus közül egyértelműen a szociopata a legveszélyesebb. Ő Hannibal Lecter, *A bárányok hallgatnak* félelmetes pszichopata sorozatgyilkosa. Természetesen nem lesz minden pszichopatából bűnöző, mint ahogy a bűnözők között sem mindenki pszichopata. (A két szót – szociopata és pszichopata – a szakemberek gyakorlatilag egymás szinonímájaként használják.)

Előfordulási gyakorisága 4-5% a férfiak körében, és 1% a nők között. Börtönökben végzett kutatások szerint a rabok mintegy 20%-a tekinthető pszichopatának, tehát a szociopata személyiségjegyek valóban hajlamosítanak a bűnözésre.

A szociopata személyiségprofil leglényegesebb elemei:

- ⊖ **Bűntudat**, lelkiismeret és empátia teljes hiánya.
- ⊖ Gyakran sármos, karizmatikus, lebilincselő személyiség.
- ⊖ Felszínes érzelmi világ.
- ⊖ Szélsőségesen egocentrikus világkép.
- ⊖ Manipulatív viselkedés, mások kihasználása.

NEGYEDIK FEJEZET

A SZADISZTIKUS-SZARKASZTIKUS

JELLEMZŐ SZEMÉLYISÉGJEGYEK

Amikor ez a típus neheztel valakire, és ezt nem meri, vagy nem akarja neki nyíltan megmondani, akkor alattomosan, hátulról támad. Taktikájának lényege, hogy mosolygó arccal valamilyen ártatlannak tűnő vicces – legtöbbször inkább szarkasztikus - megjegyzést tesz áldozata egy érzékeny pontjára.

Ezek a megjegyzések szadisztikusak is, mert céljuk az, hogy az illetőt lejárassák és nevetségessé tegyék. Ha közönség is van, a szadisztikus-szarkasztikus akkor érzi magát elemében. Az emberek jól szórakoznak az áldozat kárára, aki csak később döbben rá, hogy bohócot csináltak belőle.

Ha felelősségre vonják, a szadisztikus-szarkasztikus csak annyit mond: „Ugyan már, csak vicceltem!” Amikor az áldozat továbbra is ki van kelve magából, akkor nem érti a tréfát; nincs humorérzéke. Ahogy azonban Freud mondja, nincsen vicc, csak a valóság.

Néhány példa szadisztikus-szarkasztikus megjegyzésekre, zárójelben pedig az, hogy igazából mit gondol:

1. *Jó ez a ruci! Úgy turkáltad?*

Csak viccelek! (Iszonyatosan nézel ki ebben a ruhában!)

2. *Vegyél még egy sütit! Ennél dagadtabb már úgyse leszel.*

Csak poén volt, ne vedd komolyan! (Úgy nézel ki, mint egy konyhamalac.)

NEGYEDIK FEJEZET

A PASSZÍV-AGRESSZÍV

JELLEMZŐ SZEMÉLYISÉGJEGYEK

A név félrevezető lehet; tulajdonképpen agresszív típusról van szó, aki passzívnak álcázza magát. Nincsen elég bátorsága, hogy felvállalja a nyíltsisakos konfrontációt. Mivel haragját nem mutatja, vagy nem mutathatja ki nyíltan, ezért közvetett módokon támad:

- *Halogat fontos feladatokat.*

Ha számonkéri rajta, mindig talál valamilyen ügyes kifogást.

- *Rendszeresen késik, elveszít és elfelejt dolgokat.*

Elhagy kulcsokat, „kimennek a fejéből” időpontok, elveszít fontos iratokat. Az okokat tekintve rendkívül kreatív.

- *Alulteljesít, és szabotálja a többiek munkáját.*

A passzív-agresszív nagyon nehezen kezeli az autoritást, ezért munkahelyen a főnök rémálma. A legkisebb probléma esetén is rögtön megáll, mert nem hajlandó megoldásokon gondolkodni.

- *Nem kommunikál.*

Néhány kiválasztott emberen kívül senkinek nem mondja el, mi jár a fejében. Nem mond véleményt akkor sem, ha kérdezik, csak tömondatokban válaszolgat. Sokszor úgy védi ki a kérdést, hogy úgy csinál, mintha nem értené.

A passzív-agresszív embert gyakran testbeszédéről lehet a legjobban beazonosítani. Nem néz az emberek szemébe, elbámul a levegőbe, fejét lehajtja, mintha épp valamit csinálna.

VI. RÉSZ

AZ ELLENSZÉRUM

ELSŐ FEJEZET

NEHÉZ EMBER VAGYOK?

*„Az egyedüli normális emberek azok,
akiket még nem volt alkalmad jobban megismerni.”*

Anonymus

Környezetünk tükör, amelyben saját magunkat látjuk. Ha negatív a viselkedésünk és a hozzáállásunk, környezetünkben is csupa ilyen embert fogunk találni. A nehéz emberek kezeléséhez ezért mindenekelőtt arról kell megbizonyosodnunk, hogy mi magunk nem vagyunk nehéz emberek.

Ezt eldönteni nehezebb vállalkozás, mint amilyenek elsőre tűnhet. Einstein mondta, hogy azt a problémát, amit egy bizonyos típusú gondolkodásmód hozott létre, lehetetlen megoldani ugyanazzal a gondolkodásmóddal.

Meg kell tanulnunk magunkat kívülről, más emberek szemével látni. Időnként hasznos az is, ha nyíltan megkérdezzük az ismerőseinket: „Szerinted nehéz ember vagyok?” Érdemes odafigyelni riválisaink, versenytársaink, ellenfeleink, sőt, ellenségeink – ha vannak – véleményére, mert ők mindenféle gátlás nélkül megmondják az igazságot.

Az alábbi öt alapkérdés megválaszolásával – és rendszeres felülvizsgálatával - meghatározhatod, hogy „nehéz emberség” szempontjából veszélyeztetettnek számítasz-e. Ha nehézségeid vannak ezen az öt területen, akkor jó esély van rá, hogy ezeket beviszed emberi kapcsolataidba, és környezeted problémás emberként fog elkönyvelni.

MÁSODIK FEJEZET

NEHÉZEMBER-KEZELŐ ALAPSTRATÉGIÁK

*“Életünk legnagyobb örömei és bánatai
emberi kapcsolatainkból származnak.”*

Jim Dornan

Életünket céljaink vezérlik, a mindennapokban ezek elérésén fáradozunk. Érzékelő radarjaink nincsenek folyamatosan „nehézember-érzékelő” üzemmódban. Rendkívül lényeges ezért, hogy kifejleszd magadban azt a képességet, hogy potenciális veszély esetén azonnal képes legyél átkapcsolni.

A természet nagyszerű eszközt adott kezünkbe ehhez: az intuíciót. Megérzéseink a sokszor csak körülményesen működő tudatos elme megkerülésével közvetlenül egy rajtunk kívül álló, felső tudásbázisból származnak. Ha van egy problémád, az intuíció azonnal megadja a megoldást: elvisz A-ból Z-be a közbenső állomások - logikai lépcsők - érintése nélkül.

Az intuíció megnyilvánulásának 12 formája:

- ✓ Vissza-visszatérő, magas intenzitású érzelmek.
- ✓ Nyomasztó, kízó gondolatok.
- ✓ Humoros meglátások.
- ✓ Aggódás.
- ✓ „Isteni” sugallatok.
- ✓ Emésztő kíváncsiság.
- ✓ Gyomorban érzések („a zsigereiben érzi”).
- ✓ Kétely.
- ✓ Habozás.

NEGYEDIK FEJEZET

ASSZERTIVITÁS

„A szabadság egyet jelent a felelősséggel.

Ezért retteg tőle a legtöbb ember.”

G. B. Shaw

Nehéz emberek kezelésének másik hatékony eszköze az asszertivitás, vagy más néven az érdekérvényesítő képesség. Itthon ennek nincsen igazán hagyománya, ezért is tesszük pokollá egymás életét a mindennapokban.

Az asszertivitás lényege, hogy jogainkat úgy juttatjuk érvényre, hogy közben viselkedésünkkel nem sértjük mások jogát ugyanezen jogokhoz. Egyszerűen hangzik, de a gyakorlatban egyáltalán nem az, mert a nehéz emberek – mint ahogy a média és a politikusok is – pontosan ezt igyekeznek meggátolni.

Az alábbiakban találod azokat a jogokat, amelyeket a problémás emberek leginkább megpróbálnak kétségbe vonni.

Jogod van...

✓ *Az önálló döntésekhez.*

Hogy igazán a saját életedet tudd élni.

✓ *A saját célokhoz.*

Hogy ne mások elképzeléseit kelljen megvalósítanod.

✓ *Viselkedésed szabad megválasztásához.*

Hogy azt csinálhasd, amit akarsz, ha nem sérted mások jogait.

✓ *Hibákat elkövetni.*

Jogod van annyiszor tévedni, ahányszor csak akarsz.

ÖTÖDIK FEJEZET

VERBÁLIS ÖNVÉDELEM

*„Az ellenséged pont attól fél,
amivel téged próbál megfélemlíteni.”*

Eric Hoffer

VERBÁLIS TÁMADÁSOK

Az asszertivitás mellett a nehéz emberek elleni védekezés másik fegyvere a verbális önvédelem. Mielőtt megnézzük a konkrét technikákat, tekintsünk át először néhány alapvető tényt a verbális támadásokkal kapcsolatban!

✓ *Verbális támadások leggyakoribb formái:*

- ugratás
- gúnyolódás
- destruktív kritika
- büntudatébresztés
- manipulálás
- megfélemlítés
- fenyegetés
- dühroham

✓ *A nehéz emberek tudatosan hajtják végre verbális támadásaikat.*

Ne gondold, hogy véletlen volt! Ha legalább kétszer előfordul az agresszív viselkedés ugyanattól az embertől, arra a személyre fokozottan ügyelj! Ha rövid időn belül a támadás harmadszor is megismétlődik: agresszorral állsz szemben.

- ✓ *A provokáció legtöbbször jól kiszámított stratégia.*

A manipuláció hatásos eszköze, mert kibillentí az ellenfelet lelki nyugalmából. A megtámadott ideges lesz és nyugtalan, emiatt mentális ellenállóképessége lecsökken.

- ✓ *A verbális támadások megölik a lelket, az önbecsülést és a méltóságot.*

Soha ne becsüld le a negatív szavak hatalmát! Ami elhangzik, az kivétel nélkül bekerül a tudatalattiba, ott megmarad, és kifejti romboló hatását.

- ✓ *Ha verbális támadás ért, mindig reagálj valamit!*

Ne hagyd figyelmen kívül a támadást, mert minden alkalommal sérülni fog egy kicsit az önbecsülésed!

- ✓ *Ne próbálj hasonló stílusban visszavágni!*

Nem célunk, hogy a támadó szintjére alacsonyodjunk le. Másrészt a támadó ezt gyakorolta egész életében, nincs esélyed, ez neki hazai pálya. Az igazi megoldás az, hogy máshogy reagálsz, mint amire számít.

- ✓ *Az egyedüli megoldás, ha MEGVÁLTOZOL.*

Ha ez megtörténik, a taktikája hatástalan lesz. Ekkor átmegy máshoz, akit könnyebb áldozatnak vél, és a verbális támadásokat ellene folytatja.

- ✓ *Ne adj ki áldozat-jeleket!*

Az áldozat körül csökkent erőter van. A támadó ezt keresi, éppúgy, ahogy a leopárd az antilopcsapat legsebezhetőbb tagját igyekszik elejteni.

A Gallup 2010-ben nyilvánosságra hozott, 155 országra kiterjedő boldogság-felmérésében Magyarország a 103. helyet foglalja el. A magyarok 34%-a érzi kilátástalannak az életét (a világon csak négy ország van, ahol rosszabb a helyzet).

Nincs könnyű helyzetben tehát az, aki itthon, sikergyilkos környezetben akar létrehozni minőségi referenciacsoportot maga körül. Nem véletlen, hogy az igazán nagy sikereinket – nem kevés ilyen van, hál' isten – mi magyarok általában külföldön érjük el.

DE: nehéz vagy lehetetlen? Nehéz, azonban mindenképpen és egyértelműen lehetséges. A *Sikergyilkosok* program ebben kívánt a segítségedre lenni. Most, hogy a végére értél, hogyan tovább?

Ha engem kérdezel, itt az ideje a zéróalapú nagytakarításnak. A módszer Brian Tracy zseniális találmánya. Lényege: vizsgálj meg a téged körülvevő embereket és dolgokat olyan szempontból, hogy ha nem lennének, akkor törekednél-e arra, hogy életed részévé tedd őket! Tegyé fel magadnak ilyen és hasonló kérdéseket:

- ⇒ *Ha most kellene kialakítanom a baráti körömet, kik mellett döntenék?*
- ⇒ *Ha most keresnék állást, választanám-e a jelenlegi munkahelyemet és a jelenlegi kollégáimat?*
- ⇒ *Ha lakásvásárlást terveznék, mostani lakhelyemre költöznék, a mostani szomszédaim közé?*

Ha NEM a válasz, miért vesztegeted az idődet?

A *Sikergyilkosok* segít életed zéróalapú újratervezésében. Most már kezdedben vannak azok az eszközök, amelyekkel képes vagy felismerni és semlegesíteni életed nehéz embereit. A többi rajtad áll.

Nagyon sok sikert kívánok az alkalmazáshoz!