

Richard Webster



TWÓRCZA WIZUALIZACJA DLA POCZĄTKUJĄCYCH

Osiągaj cele i spełniaj marzenia

PRZEŁOŻYŁA:
Joanna Śliwińska


illuminatio

TYTUŁ ORYGINAŁU:

Creative Visualization For Beginners. Achieve Your Goals & Make Your Dreams Come True

Redakcja: Roman Honet

Korekta: Dominika Dudarew

Skład i projekt okładki: skladigrafika@gmail.com

CREATIVE VISUALIZATION FOR BEGINNERS:
ACHIEVE YOUR GOALS & MAKE YOUR DREAMS COME TRUE

Copyright © 2005 Richard Webster

Published by Llewellyn Publications

Woodbury, MN 55125 USA

www.llewellyn.com

Copyright © for Polish edition by ILLUMINATIO Łukasz Kierus 2013

Wszelkie prawa do polskiego przekładu i publikacji zastrzeżone. Powielanie i rozpowszechnianie z wykorzystaniem jakiejkolwiek techniki całości bądź fragmentów niniejszego dzieła bez uprzedniego uzyskania pisemnej zgody posiadacza tych praw jest zabronione.

Wydanie 1

Białystok 2013

ISBN: 978-83-62476-98-5



Bądź na bieżąco i śledź nasze wydawnictwo na Facebooku:

www.facebook.com/illuminatiopl



www.illuminatio.pl

Wydawnictwo ILLUMINATIO Łukasz Kierus

E-mail: wydawnictwo@illuminatio.pl

Dział handlowy: zamowienia@illuminatio.pl

Pełna oferta wydawnictwa jest dostępna na stronie www.illuminatio.pl

JAK TO DZIAŁA?

Wyobraźnia jest ważniejsza od wiedzy.

— ALBERT EINSTEIN

Nie tak dawno temu siedziałem w samolocie, który po spórnym opóźnieniu wreszcie wystartował. Spojrzałem na zegarek i zdałem sobie sprawę, że nie zdążę na mój następny lot. Natychmiast serce zaczęło mi bić szybciej. Kiedy pomyślałem o spóźnieniu, moje ciało zostało ogarnięte przez uczucie paniki, co wskazywało, że jest ono pod silną kontrolą umysłu.

Doktor A. R. Łuria, słynny rosyjski psycholog, udowodnił to w inny sposób. Odnalazł człowieka, który potrafił oddziaływać na swój puls siłą swoich myśli. Ten mężczyzna pokazał swoją umiejętność doktorowi Łurii. Zaczyna od normalnego pulsu 70 uderzeń na minutę, potem podnosi go do 100 uderzeń, a wreszcie ponownie wraca do 70 uderzeń na minutę. Kiedy doktor Łuria zapytał go, jak to zrobił, człowiek ten wyjaśnił, że wyobraził sobie siebie, jak biegnie za pociągami, który właśnie ruszał ze stacji. Musiał dobiec

do ostatniego wagonu, aby złapać pociąg. Nic dziwnego, że jego puls wzrósł, kiedy o tym pomyślał. Doktor zapytał go również o to, jak spowolnił puls. Mężczyzna odparł, że po prostu wyobraził sobie siebie leżącego w łóżku w nocy, kiedy już prawie zasypiał. Ciało fizyczne tego człowieka nie mogło odróżnić wizualizacji od rzeczywistości i funkcjonowało podobnie.

Twórcza wizualizacja działa dokładnie w taki sam sposób. Podświadomość nie odróżnia rzeczywistości od myśli i obrazów tworzonych w wyobraźni. W rezultacie cokolwiek sobie wizualizujesz, twój umysł zaakceptuje to jako prawdziwe i w końcu się urzeczywistni. W *Imagery and Consciousness* [Dzienniku obrazów umysłu] David Marks pisał: „Wyobrażone bodźce i bodźce „rzeczywiste” albo inaczej, dostrzegalne, mają jakościowo podobny status w naszym świadomym życiu umysłowym”.

W konsekwencji, jeśli w życiu napotykasz na ograniczenia, dzieje się tak wyłącznie dlatego, że nieświadomie je manifestujesz. Kiedy już zaakceptujesz fakt, że żyjesz w świecie dostatku, zaczniesz ten dostatek okazywać. W momencie, kiedy zaczniesz wyobrażać sobie ten dostatek jako rzeczywistość, pojawi się on również w twoim życiu.

Wyobrażone bodźce mają wpływ także na ciało fizyczne. W roku 1980 doktor Richard Suinn ogłosił wyniki eksperymentu, jaki przeprowadził w celu zbadania wpływu wizualizacji na czynność elektryczną mięśni. Poprosił narciarza alpejskiego, aby ten wyobraził sobie, jak zjeżdża ze stoku. Elektrody przyłączone do mięśni nóg zarejestrowały wzorzec elektryczny podobny do tego, który zostałby nagrany podczas rzeczywistego zjazdu.

Mózg widzi i koduje informacje w postaci obrazów lub symboli. Fascynujące jest w tym zwłaszcza to, że przetwarza on informacje ze wszystkich zmysłów – wzroku, dźwięku, smaku, zapachu i do-

tyku w identyczny sposób. Bez względu na to, jak dociera informacja, zapisywana jest jako obraz.

Dlatego też symbole mają na nas tak ogromny wpływ. Dobrym przykładem jest flaga amerykańska. Amerykanom kojarzy się z patriotyzmem i dumą. Dla ludzi mieszkających w innych częściach zachodniego świata flaga amerykańska to symbol Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej i przynosi tak rozmaite skojarzenia, jak „poszukiwanie szczęścia” lub szarlotka. Flaga to symbol wizualny, ale symbole nie muszą być wizualne. Takie same skojarzenia może przynieść wysłuchanie w radiu pieśni patriotycznej, ponieważ mózg automatycznie przetworzy dźwięk w obraz.

Obrazy, jakie tworzymy w naszych umysłach, mają olbrzymie oddziaływanie. Wyobraź sobie swoją reakcję w momencie, kiedy kompletnie obca ci osoba, mijana na ulicy, wykonała w twoim kierunku jakiś obraźliwy gest. W ułamku sekundy twój przyjemny dotąd spacer zupełnie by się odmienił. Jeśli miałbyś szczęście, zapomniałbyś o tym lub wyśmiał to, ale wiele osób rozmyślałoby o tym wiele dni, tygodni, a nawet miesięcy. A to wszystko z powodu obrazów napływających do umysłu w wyniku obraźliwego gestu.

Obrazy, jakie umieszczamy w naszych umysłach, mają podobną moc. Jak czuje się nastolatek próbujący zebrać się na odwagę, aby zaprosić dziewczynę na randkę? W późniejszym życiu będzie prawdopodobnie widział podobne negatywne obrazy, kiedy na przykład pomyśli o poproszeniu szefa o podwyżkę.

Negatywne wyobrażenia mają tak potężną moc, że mogą spowodować stres, napięcie, a nawet choroby. Na szczęście obrazy pozytywne, umieszczone w naszych myślach z premedytacją, powodują pozytywne uczucia i w swojej mocy mogą zmienić nasze życie na lepsze. To jedna z korzyści twórczej wizualizacji.

Twórcza wizualizacja to proces wyobrażania sobie wszystkiego, czego się pragnie, aż stanie się to rzeczywistością. Po pierwsze, musisz zdecydować się, czego tak naprawdę chcesz. Następnie musisz skupić się na tym pragnieniu, aż zrealizuje się ono w twoim życiu.

Posiadasz wspaniałą wyobraźnię i tak jak wszyscy ludzie, używasz jej do myślenia o rzeczach, które chciałbyś mieć. I znów, tak jak wszyscy, zapewne zauważyłeś, że niewiele z marzeń spełnia się na co dzień. Powód jest następujący: nie pragniesz ich wystarczająco mocno. Chcesz i to, i tamto, coś innego też wygląda interesująco. Wszystkie te sprzeczne informacje powodują zamieszanie w twoim umyśle i nic z tego nie wynika. To tylko marzenia.

Twórcza wizualizacja to coś zupełnie innego. Działa, ponieważ skupiasz się na pragnieniu, a potem żywisz je pozytywną energią. Wymaga wielkich chęci i silnej wiary w to, że jeśli poprosisz o cokolwiek, to się spełni. Słyszałem, jak określa się taką wizualizację: „wyobrażasz sobie, wierzysz w to i dostajesz”.

Twórcza wizualizacja znana jest pod różnymi określeniami: kreatywne obrazowanie, kierowanie marzeniami, wyobraźnia sterowana, wewnątrznie prowadzona medytacja, myślowe obrazowanie, medytacja po ścieżce. To kolejne jej nazwy, na które można się natknąć. W magii twórczą wizualizację określa się „wyobraźnią życzeniową”.

Istnieje wiele obszarów działania wizualizacji. Niektórzy ludzie wierzą, że to moc duchowa i boska siła sprawia, że ich pragnienia się urzeczywistniają. Inni czują, że dzieje się tak za sprawą ich własnej mocy wewnętrznej.

Ja osobiście uważam, że to proces dwustopniowy. Nasze umysły to magnesy przyciągające wszystko, na czym się skupimy. Myśli to najpotężniejsza siła w całym wszechświecie. Nieomal wszystko, co obecnie uważamy za rzecz oczywistą w naszym codziennym życiu

jest wynikiem czyichś myśli. Telewizor, samochód, komputer, a nawet szczoteczka do zębów były kiedyś jakąś myślą w czyjejś głowie.

Myśl może przerodzić się w czyn wyłącznie wtedy, kiedy ktoś na nią wpadnie. Wszystko zaczyna się w naszych umysłach. Artysta malarz ma najpierw koncepcję tego, co chce stworzyć, zanim coś namaluje. Szef kuchni ma wyraźny pomysł na posiłek, jaki ugotuje, zanim zacznie go przyrządzać. Kiedy budzisz się rano, podejmujesz decyzję o wstaniu, zanim przejdziesz do tego czynu. Myśl poprzedza rezultat. Albo inaczej, rezultat jest wynikiem myśli.

W konsekwencji trzeba być niezmiernie ostrożnym w wyborze naszych myśli. A wybór ma się codziennie: w każdej minucie. Można myśleć o sukcesie lub porażce, zdrowiu lub chorobie, bogactwie lub biedzie, miłości lub nienawiści. Oczywiście nikt nie chce być chory, biedny czy niekochany. Niemniej ludzie przyciągają do siebie te stany poprzez nieodpowiednie myśli. Na czymkolwiek skupisz swój umysł, stanie się to rzeczywistością. Twój umysł tworzy energię. Twoje myśli i czyny tworzą pole energii, które sprowadza do ciebie wszystko, o czym pomyślisz.

Dlatego też, jeśli skupisz swoją energię na wybranym celu, twój umysł przyciągnie to, czego pragniesz. Aby to zrobić, musisz uwierzyć i pragnąć.

Pierwszy krok to użycie wyobraźni, aby zdecydować, czego chcesz. Drugi krok to skoncentrowanie się na tej myśli tak, aby ją przyciągnąć w dokładnie ten sam sposób, jak magnes przyciąga opiłki żelaza. Do tej myśli musisz jeszcze dodać uczucie i emocje. Zobacz ją, poczuj, posmakuj, powąchaj. Zobrazuj swoje pragnienie w jak największej możliwych sposobów.

Niedawno prowadziłem rozmowę z kimś, kto zwierzył mi się, że zawsze myślał o pieniądzach. A i tak był splukany. Z pewnością, jeśli zrobiłby to, co mu poradziłem, miałby dużo pieniędzy. Nieste-

ty, cały czas myślał o ich braku i tym właśnie obdarzył go wszechświat. Ten człowiek musiał zmienić swoje myśli o pieniądzach, aby móc doświadczyć bogactwa.

Mój dobry znajomy, lat około czterdziestu, nie ma do tej pory dziewczyny. Zauważa wszystkich nieustannie smutnymi opowieściami o braku miłości. A przecież zbiera to, co zasiał. Niestety, rozczuła się nad sobą, odrzucając wszelkie sugestie, które mogłyby mu pomóc.

Niezwykle ważna jest postawa. Wyobraź sobie walkę pomiędzy dwoma bokserami z tej samej kategorii wagowej. Jeden z nich jest pozytywnie nastawiony do walki i pewny, że wygra. Drugi ma nastawienie negatywne i ma nadzieję, że nie zrobi z siebie głupca. Który z nich wygra? Mają te same możliwości, ale wyłącznie jeden ma pozytywne nastawienie. Ten bokser jest pewien, że wygra. Dodajmy do tego wizualizację, a będzie on praktycznie nie do pobicia, ponieważ jest skoncentrowany na zwycięstwie.

Pomyśl o wyniku twojego pragnienia i skup się na nim. Ważne jest, aby sprecyzować swoje cele, by upewnić się, że to, co przyciągasz, jest tym, czego chcesz. Kiedy już będziesz wiedział, czego chcesz, wizualizuj to jak najczęściej. Ujrzyj siebie, jak wypełniasz każdy krok potrzebny do stworzenia tego, czego pragniesz. Jeśli zrobisz to skrupulatnie, pozostanie kwestią czasu, kiedy twoje pragnienie się urzeczywistni. Dzięki pozytywnemu nastawieniu stworzysz sobie życie, o jakim marzysz.

To uniwersalne prawo, znane jest jako Prawo Przyciągania. Możesz manifestować, cokolwiek sobie życzysz. Kiedy jasno wizualizujesz swój cel, to prawo wejdzie w życie, a uniwersalny umysł sprawi, że stanie się, tak jak chcesz. Powtarzaj swoje wizualizacje wierząc, że się sprawdzą i pozwól, aby to uniwersalne prawo działało na twoją korzyść.

SAMODOSKONALENIE

Aby cieszyć się pełnią życia i aby było ono wartościowe, powinniśmy nieustannie poszukiwać sposobów na doskonalenie siebie we wszelkich możliwych dziedzinach. Możemy kontynuować edukację, podjąć nowe hobby, rozwijać talenty, ulepszać umiejętności społeczne, poprawiać pamięć i pracować nad tym, aby za pięć czy dziesięć lat stać się tym, kim pragniemy.

Wizualizacja twórcza odgrywa ważną rolę we wszystkich obszarach samodoskonalenia. Poznanie swojego potencjału i praca nad samodoskonaleniem może być jednym z najbardziej satysfakcjonujących aspektów w życiu. Cieszyć cię może to, że dzięki własnemu wysiłkowi jesteś dziś lepszy niż wczoraj.

Czy kiedykolwiek spotkałeś kogoś, kto uważał, że wie wszystko i w rezultacie nie chciał już czynić większego wysiłku, aby się doskonalić? Niestety, jest wielu takich ludzi. Kiedy ktoś osiągnie ten etap, jest już stary, bez względu na to, ile lat ma w rzeczywisto-

ści. Ciągła edukacja to jeden z najlepszych sposobów na pozostanie młodym duchem i zainteresowanym życiem.

Mój zmarły przyjaciel Walter nauczył się poligrafii w wieku sześćdziesięciu, a informatyki w wieku siedemdziesięciu lat. Końcowe dwadzieścia lat jego życia były jednymi z najszcześniejszych, bo coraz bardziej rozwijał swoje zainteresowania. Przed śmiercią zdążył zapisać się jeszcze na kurs programowania. Aż do samego końca, a zmarł w wieku 83 lat, miał tyle entuzjazmu co nastolatek. Swoją młodość przypisywał ciągłej nauce. Walter reprezentował prawdę, że im więcej się uczysz, tym bardziej budzi się w tobie chęć zdobycia wiedzy.

Każdy z nas ma czas na samodoskonalenie. Mój były sąsiad sam uczył się języka rosyjskiego. Nie planował podróży w tamte strony. Traktował naukę tego języka jako intelektualne ćwiczenie. Miał mniej wolnego czasu niż inni, ale uczył się rosyjskiego poprzez słuchanie taśm w samochodzie czy studiowanie wieczorami przez 10–15 minut. Korzystał również z każdej wolnej chwili na wizualizowanie sobie, jak mówi już płynnie po rosyjsku. Kiedy tylko było to możliwe, zamykał oczy, aby wyobrazić sobie wszystko jak najżywiej. Później jednak nauczył się to robić z otwartymi oczami. To pozwoliło mu korzystać z twórczej wizualizacji podczas stania w kolejce, a nawet wtedy, kiedy czekał na zmianę świateł na ulicy.

Kiedy zapytałem go, dlaczego uczy się czegoś, co raczej mu się nie przyda, odparł, że podoba mu się intelektualna stymulacja. Dzięki tej motywacji mógł osiągnąć praktycznie wszystko.

Motywacja to oczywiście kluczowy składnik twórczej wizualizacji. Nie poświęć czasu na wizualizację swojego celu, gdybyś nie miał motywacji do jego osiągnięcia.

Zobaczysz, że potrafisz doskonalić się szybciej i z mniejszym wysiłkiem, jeśli do procesu włączysz twórczą wizualizację. Radził-

bym, abyś poświęcał wystarczająco dużo czasu na pełne ćwiczenie wizualizacyjne, kiedy to tylko możliwe. Niemniej nie widzę też powodu, abyś nie wykorzystywał na to również 20–30 sekundowych chwil w ciągu dnia.

Nie tak dawno temu zwrócił się do mnie o pomoc pewien młody mężczyzna. Groziła mu utrata pracy sprzedawcy samochodów, ponieważ nic nie mógł sprzedać. Myles był otwartym, przyjaznym człowiekiem i kochał samochody. Jednak brak mu było pewności siebie potrzebnej do prośby o zamówienie. A ponieważ płacono mu prowizję, cierpiał również finansowo. Jeśli szybko nie poprawiłby fatalnej sprzedaży, musiałby szukać sobie innej pracy. Głównym problemem było u niego niskie poczucie wartości. Ponadto musiałby rozwinąć umiejętności handlowe.

Na pierwszym spotkaniu spytałem się Mylesa, czego dokładnie oczekiwał. Jak można było się spodziewać, odparł, że chce sprzedawać więcej samochodów. Następnie poprosiłem go o spisanie wszystkich kroków potrzebnych w tym procesie od momentu, gdy potencjalny klient wkraczał do salonu sprzedaży. Po niecałych dziesięciu minutach Myles napisał tak:

- Wchodzi potencjalny klient.
- Przedstawiam się i pytam, w czym mogę pomóc.
- Słucham uważnie, aby dowiedzieć się o potrzebach potencjalnego klienta. Upewniam się, czy w celu zakupu potrzebna będzie pożyczka.
- Następnie pokazuję te samochody, które uważam za najbardziej odpowiednie dla mojego potencjalnego klienta.
- Opisuję cechy każdego z samochodów i korzyści z ich posiadania.

- Zachęcam potencjalnego klienta, aby wypróbował te samochody, które mu się podobają.
- Proszę, aby opowiedział mi o każdym z nich po próbnej jeździe.
- Potencjalny klient decyduje, który samochód podoba mu się najbardziej.
- Sprawdzamy, czy potencjalnego klienta stać na dany samochód.
- Proszę, aby go kupił.
- Przygotowujemy umowę kupna.
- Klient – już nie potencjalny – odjeżdża nowym samochodem.
- Kontaktuję się kilkakrotnie z klientem, aby upewnić się, czy jest zadowolony z zakupu. Nawiązuję z klientem głębszą relację, ponieważ w przyszłości chcę sprzedać mu więcej samochodów.

Następnie poprosiłem Mylesa, aby się odprężył i wizualizował sobie cały proces, ujrzał go i w pełni doświadczył. Myles był w tym dobry i nie miał trudności z wizualizacją od początku do końca.

Potem poprosiłem go, aby zamknął oczy i przeszedł jeszcze raz przez pierwszy etap. Kiedy już to zrobił, powiedziałem, żeby nadal nie otwierał oczu, i spytałem go wtedy, czy czuje jakieś negatywne bodźce w ciele lub umyśle. Nie czuł. Miał jedynie pozytywne odczucia. Następnie poprosiłem go o wizualizowanie wszystkich kroków, jednego po drugim. Myles przyznał, że odczuł lekkie podenerwowanie przy kroku drugim, kiedy musiał się przedstawić.

Etapy od trzeciego do dziewiątego były pozytywne. Myles znalazł się na rzeczy i lubił rozmawiać o samochodach. Na etapie dziesiątym (prośba o kupno), Myles poczuł ucisk w żołądku. Jednak był uszczęśliwiony przy etapach od jedenastego do trzynastego.

Poradziłem mu, aby spisał kilka możliwych afirmacji o sobie i sprzedaży. Wyjaśniłem, że do jego obowiązków należało dostarczanie klientom najlepszych samochodów, na jakie było ich stać. Powinien być dumny z tego, że ma okazję sprzedawać im dobre produkty. W jakiś sposób Myles miał negatywne skojarzenia z handlem i to – w połączeniu z lekkim brakiem pewności siebie – pozabawiało go środków do życia, a jego potencjalnych klientów – dobrych samochodów.

Nie było w tym nic zaskakującego, ale Myles zobaczył, że musi popracować nad pewnymi obszarami. Po namyśle sformułował kilka afirmacji:

- Lubię sprzedawać samochody.
- Jestem odpowiedzialnym i odnoszącym sukcesy sprzedawcą.
- Lubię pomagać moim klientom.
- Odczuwam satysfakcję, kiedy pomogę moim klientom znaleźć odpowiedni samochód.
- Jestem uczciwym i etycznym sprzedawcą.
- Lubię ludzi i cieszę się, kiedy witam się z potencjalnym klientem.

Myles ćwiczył wizualizacje zaraz po obudzeniu, a potem przed snem. Zapisał się na podstawowy kurs sprzedawców i powtarzał afirmacje jak najczęściej.

Przynajmniej raz w tygodniu Myles testował siebie na każdym etapie sprzedaży, aby zobaczyć, co mówią mu ciało i umysł. Zaczął czuć się swobodnie po trzech tygodniach. W tym czasie sprzedaż znacząco się poprawiła i wraz z narzeczoną mógł rozmawiać o kupnie własnego domu.

Choć Myles jest teraz odnoszącym sukcesy sprzedawcą, nadal dwa razy dziennie uprawia wizualizacje. Odgrywa również te sytuacje, w których sprzedaż nie doszła do skutku, aby sprawdzić, co mógłby uczynić, aby wynik był pomyślny. W swoich porannych wizualizacjach Myles zawsze widzi wielu potencjalnych klientów wchodzących do salonu sprzedaży. Poświęca im czas w myślach. Chociaż nie określiliby siebie jako medium, to kilka razy „widział” już pewne osoby wcześniej, zanim pojawiły się w rzeczywistości w sklepie.

„Tym najłatwiej jest coś sprzedać – mówił mi. – Już coś im sprzedałem w wyobraźni. Nie są już potencjalnymi klientami, ale po prostu klientami. Jeśli już to wiem, cały proces przebiega dokładnie tak, jak w mojej wyobraźni”.

Myles korzystał też z wizualizacji, aby poprawić umiejętności sprzedaży. Obecnie używa jej do polepszenia gry w golfa. (Korzystanie z wizualizacji w sporcie będzie przedmiotem kolejnego rozdziału).

SAMODOSKONALENIE W UKRYTYM POKOJU

Ukrytego pokoju, który omawialiśmy w rozdziale siódmym, możemy używać na wiele sposobów w celach samodoskonalenia. Przede wszystkim zdecyduj, nad którą dziedziną swojego życia chcesz popracować. Załóżmy, że potrzebna ci więcej pewności siebie. Odpręż się, a potem wizualizuj siebie w ukrytym pokoju. Po-

myśl o kimś, kto ma dużo pewności siebie i zaproś go do swojego pokoju. Poproś gościa o zdjęcie butów, a potem ty je załóż. Zobaczysz, że nagle będziesz miał pewność siebie tej osoby. Pochodź po pokoju w butach twojego gościa i poczuć olbrzymią pewność siebie w każdej komórce swojego ciała. Kiedy już poczujesz, że pewność siebie ogarnęła całe ciało, zdejmij buty i oddaj je właścicielowi. Oddaj buty, ale zatrzymaj pewność siebie. Pożegnaj się z tą osobą, a następnie relaksuj się w swoim ukrytym pokoju tak długo, jak chcesz. Czujesz się szczęśliwy, bo masz teraz pewność siebie, której ci do tej pory brakowało. Kiedy już będziesz gotowy, powrót do swoich codziennych spraw. Korzystaj z tej techniki, aby zdobyć każdą cechę, jakiej pragniesz.

SPODOBAŁ CI SIĘ FRAGMENT,
KTÓRY PRZECZYTAŁEŚ?

ZAMÓW KSIĄŻKĘ

Twórcza wizualizacja dla początkujących

na

www.CzaryMary.pl

www.TaniaKsiazka.pl



Bądź na bieżąco i śledź nasze wydawnictwo na Facebooku:

<https://www.facebook.com/illuminatiopl>

Wydawnictwo Illuminatio



www.illuminatio.pl