

بیندیشید و ثروتمند شوید

« به نام خدا »

فردی سبز



www.hadafesabz.com

ارائه دهنده راه کارهای پیشرفت

و

توسعه مهارت های فردی و اجتماعی

1

فهرست مطالب:

فصل ۱: اشتیاق- اشتیاق نقطه شروع همه موفقیتها

فصل ۲: ایمان

فصل ۳: تلقین به خود

فصل ۴: دانش تخصصی

فصل ۵: تخیل

فصل ۶: برنامه ریزی سازمان یافته

فصل ۷: تصمیم گیری-غلبه بر تردید و دودلی

فصل ۸: ابرام

فصل ۹: قدرت همکاران

فصل ۱۰: کیمیاگری-احساس جنسی

فصل ۱۱: ذهن نیمه هوشیار

فصل ۱۲: مغز-ایستگاه فرستنده و گیرنده اندیشه

فصل ۱۳: حس ششم

پیشگفتار:

در هر یک از فصول این کتاب به رمز ثروتمند شدن کسانی اشاره شده است که من سالها، به دقت تمام با گفتگو و مصاحبه زندگیشان را تحلیل کرده ام. در این کتاب رمز موفقیتی را می خوانید که هزاران نفر در زمینه های مختلف زندگی از آن به گونه ای مؤثر استفاده کرده اند. رمز مورد اشاره بارها در صفحات این کتاب مورد استفاده قرار گرفته است. اسم خاصی برای آن انتخاب نکرده ایم زیرا به نظر می رسد وقتی با آن سر بسته برخورد می کنیم کاربرد بیشتری پیدا می کند. تنها مترصدان آن و کسانی که از آمادگی لازم بهره مند باشند می

بیندیشید و ثروتمند شوید

توانند از آن استفاده کنند. اگر شما آمادگی استفاده از آن را دارید تقریباً در هر فصل یک بار رمز پیشنهادی ما را درک خواهید کرد. هر کس به سبک خود پس از رسیدن به آمادگی لازم از این فرمول استفاده می کند.

اگر شما تاکنون مایوس شده اید، اگر تاکنون تحت تأثیر مشکلی روح و روانتان را آزار داده اید. اگر سعی کرده و شکست خورده اید... استفاده از این فرمول دقیقاً همان چیز است که باید آن را درک کنید و از آن در زندگی خود استفاده کنید.

توجه داشته باشید که هرگز بدون زحمت و در ازاء هیچ چیزی عاید کسی نمی شود. برای رسیدن به موفقیت باید بهای آن را بپردازید، هر چیز این هزینه در مقایسه با آنچه به دست می آورید بسیار ناچیز است اما کسانی که به راستی خواستار آن نباشند، در ازاء هیچ مبلغی نمی توانند به آن دست یابند. **این فرمول با پول قابل خرید نیست**، زیرا این فرمول از دو بخش تشکیل می شود، بخش اول را کسانی که آمادگی داشتنش را دارند از پیش تصاحب کرده اند.

« ناپلئون هیل »

« اندیشه ثروت است »

نظریه درست تنها چیزی است که به آن نیاز دارید

هنگام مطالعه این کتاب توجه داشته باشید، سوالی که احتمالاً شما در جستجوی آن هستید ممکن است در ذهن خود شما باشد، ممکن است به شکل یک نقطه نظر، برنامه یا هدفی باشد که هنگام مطالعه این کتاب به ذهنتان خطور می کند.

نظریه سالم تنها چیزی است که برای رسیدن به موفقیت به آن نیاز دارید. اصول مطرح شده در این کتاب راه و روشی برای ایجاد نظریات مفید به شما نشان می دهد.

قبل از اینکه به این اصول بپردازیم این حق شماست که پیام مهمی را بشنوید:

وقتی درهای ثروت به روی شما باز می شود حرکتی بسیار سریع دارد، به گونه ای که تعجب می کنید که تا به حال کجا پنهان بوده است.

این موضوع مهمی است این را هم بدانید که ثروت نصیب کسانی می شود که سخت کوشند و از پایداری لازم برخوردارند. وقتی اندیشیدن را شروع می کنید و ثروتمند می شوید درمی یابید که ثروت با یک حالت ذهنی آغاز می شود، **باید هدف مشخصی داشته باشید.**

بیندیشید و ثروتمند شوید

باید ذهنیت مثبت داشته باشید. من ۲۵ سال بررسی کردم تا بفهمم که چگونه ثروتمندان ثروتمند می شوند. دقیق شوید و به محض تسلط بر اصول این کتاب تصمیم بگیرید که این اصول را به کار بگیرید. موقعیت مالی بهتری پیدا می کنید، زیرا هرچه چه را لمس کنید دارایی شما می شود. غیرممکن است؟ نه هرگز غیرممکن نیست.

یکی از نقاط ضعف افراد این است که از غیرممکن حرف می زنند. همه آن چیزهایی را که به نتیجه نمی رسند می دانند، همه از نشدنی ها حرف می زنند. این کتاب برای کسانی نوشته شده است که می خواهند از تجربیات افراد موفق استفاده کنند.

«موفقیت از آن کسانی است که ذهنیت موفق دارند»

شکست از آن کسانی است که بی تفاوت اجازه می دهند که ذهنیت شکست در آن ها نفوذ کند. هدف این کتاب کمک به کسانی است که می خواهند از ذهنیت شکست به ذهنیت موفقیت برسند. از جمله نقاط ضعف بسیاری از اشخاص این است که همه چیز و همه کس را با توجه به برداشت خود می سنجند. برخی از خوانندگان این کتاب به این نتیجه می رسند که نمی توانند بیندیشند و ثروتمند شوند زیرا عادت های فکری آنها در نداری و در فلاکت پرورش یافته است.

این افراد من را به یاد یک چینی مشهور می اندازد که به آمریکا آمد تا به ادامه تحصیل بپردازد. یک روز رئیس جمهور هارپر این جوان را در خوابگاه دانشجویان ملاقات کرد، ایستاد تا با او دقایقی حرف بزند از او پرسید: «مهمترین ویژگی آمریکایی ها چیست؟» دانشجو آهی کشید و گفت حالت عجیب چشم های آن ها. چشم های شما حالت عادی ندارند.

ما در مورد چینی ها چه می گوئیم؟ ما نمی خواهیم آنچه را که نمی فهمیم باور کنیم. ما از روی حماقت خیال می کنیم که محدودیت های ما معیار سنجش هستند. ما فکر می کنیم که چشم های دیگران به دلیل آن که به چشمان ما شباهت ندارد عیب و ایراد دارد.

شما حاکم بر سرنوشت خود هستید

وقتی هنلی نوشت: «من مسلط بر سرنوشت خود هستم. من کاپیتان روح خود هستم» می خواست به ما بگوید ما حاکم بر سرنوشت خود هستیم، ما کاپیتان روح خود هستیم زیرا این قدرت را داریم که افکار خود را کنترل کنیم.

او باید به ما می گفت مغز ما با افکاری که در ذهن خود داریم عجین می شود و در شرایطی قرار می گیرد که نیروی انسان ها و وضعیت زندگی را که با شرایط افکار ما سازگاری دارند هماهنگ می کند.

او باید به ما می گفت قبل از انداختن ثروت فراوان باید ذهن خود را از اشتیاق به ثروت انباشته کنیم. اگر طالب پول هستیم باید ذهنیت پول داشته باشیم تا اشتیاق به ثروت ما را به طرحی مشخص برای

بیندیشید و ثروتمند شوید

دستیابی به آن مجبور کند. اما هنلی فیلسوف نبود او شاعر بود، او به سرودن شعر علاقه داشت، واقعیتها را در قالب شعر می گفت و مخاطبان خود را تنها می گذاشت تا معانی اشعارش را آنطور که می خواهند تفسیر کنند.

اما به تدریج واقعیت خود را نشان داده است. در حال حاضر ما می دانیم اصول مندرج در این کتاب ما را قادر می سازد که بر سرنوشت اقتصادی خود مسلط شویم.

اکنون در شرایطی هستیم که نخستین اصل را بررسی کنیم. ذهن خود را باز کنید و در حالی که این کتاب را می خوانید بدانید که مطالب ما اختراع به خصوصی نیست. این اصول برای بسیاری از افراد موثر واقع شده اند و شما هم می توانید از آنها به سود خود استفاده کنید. متوج می شوید که انجام این کار نه تنها دشوار نیست بلکه بسیار آسان و شدنی است.

گام نخست برای رسیدن به ثروت:

« اشتیاق »

اشتیاق نقطه شروع همه موفقیتها

وقتی بیش از ۵۰ سال پیش ادوین بارنس از قطار باری در «ارنج» پیاده شد به خانه به دوش ها بیشتر شباهت داشت، اما افکارش سلاطین گونه بود. وقتی از راه آهن به سوی دفتر توماس ادیسون می رفت، ذهنش کار می کرد. خود را می دید که در حضور ادیسون ایستاده، صدای خود را می شنید که از آقای ادیسون می خواهد به او فرصتی دهد تا به اشتیاق سوزانی که وجودش را در بر گرفته بود برسد. او می خواست همکار مخترع کبیر شود. اشتیاق بارنس امید و آرزو نبود میلی معین و مشخص بود، میلی بود که بر همه امیال دیگر برتری داشت، اشتیاقش قطعی بود.

چند سال بعد، بارنس در همان دفتری که برای نخستین بار ادیسون را ملاقات کرده بود، در حضور او ایستاد. رویایش به حقیقت مبدل شده بود. او با ادیسون معامله می کرد. رویای بزرگ زندگی او به واقعیت پیوسته بود. بارنس موفق شد زیرا برای خود هدف مشخصی در نظر گرفت؛ و تمام نیرو و توان و تلاش خود را برای رسیدن به آن هدف صرف کرد. او برای رسیدن به هدفش برنامه ای تدارک دید و همه پل های پشت سرش را خراب کرد. او به پای اشتیاق خود ایستاد تا آن را به وسواسی بزرگ در زندگی خود تبدیل کند و سرانجام به موفقیتی که انتظارش را می کشید رسید. وقتی به ارنج رفت نگفت «سعی می کنم ادیسون را راضی کنم که به هر ترتیب

شغلی به من بدهد» به جای آن گفت «من به ادیسون می گویم از راه دور آمده ام تا شریک تجاری شما شوم»

او نگفت چشمانم را مترصد فرصت های احتمالی می کنم تا در صورت شکست در سازمان ادیسون به آن پردازم. به جای آن گفت «تنها هدف من این است که شریک تجاری ادیسون شوم. من تمام پل های پشت سرم را خراب می کنم و برای رسیدن به هدفی که در سر دارم بسیج می شوم» او برای خود راه بازگشتی باقی نگذاشت. یا باید پیروز می شد و یا از بین می رفت. این رمز موفقیت بارنس بود.

راه رسیدن به ثروت

مدتها پیش یکی از جنگجویان بزرگ با موقعیتی روبرو شد که باید تصمیمی می گرفت تا موفقیت او را در جبهه نبرد تضمین کند. او می خواست سربازانش را به جنگ دشمنی قدرتمند گسیل دارد که شمار سربازانش به مراتب از سربازان او بیشتر بود. او سربازانش را سوار بر قایق به سرزمین دشمن برد. سربازان از قایق ها پیاده شدند و آنگاه دستور داد که کشتی ها را آتش زدند. این رهبر خطاب به سربازانش گفت: «کشتی ها را می بیند که در آتش می سوزند. ما راهی جز پیروزی نداریم. انتخاب دیگری نداریم. یا پیروز از میدان خارج می شویم یا هلاک می شویم». **«آنها پیروز شدند»**.

هر کس که طالب پیروزی است باید کشتی ها و پل های پشت سرش را در آتش بسوزاند و راه های عقب نشینی را بر خود ببندد. این گونه است که می توان ذهن را در شرایط اشتیاق سوزان برای پیروزی قرارداد؛ و این شرط لازم موفقیت است.

صبح روز بعد از آتش سوزی بزرگ شیکاگو گروهی از کسبه در خیابان «استیت» ایستادند و به دود فروشگاه های سوخته خود نگاه می کردند. این کسبه جلسه کردند تا درباره بازسازی فروشگاه های خود تصمیم بگیرند. می خواستند بدانند که آیا بهتر است فروشگاه هایشان را از نو بسازند یا شیکاگو را ترک کنند و در جای دیگری به کار و فعالیت سرگرم شوند. به جز یک نفر جملگی تصمیم به ترک شیکاگو گرفتند.

کاسبی که تصمیم گرفت بماند و فروشگاهش را از نو بسازد، در حالی که به ویرانه های فروشگاهش اشاره می کرد گفت «آقایان من در این جا بزرگترین فروشگاه دنیا را بنا می کنم. اگر صد بار هم آتش بگیرد این کار را تکرار می کنم.»

از این تاریخ حدود یک قرن می گذرد، فروشگاه بنا شد . امروز هم این فروشگاه در جای خود باقیست . این فروشگاه امروزه ساختمانی برج گونه است که در اثر اشتیاق سوزان آن مرد ایجاد شد . مارشال فیلد هم می توانست به همان سادگی دیگران با موضوع برخورد کند . وقتی شرایط نامناسب بود و اوضاع مبهم به نظر می رسید دیگران بساط خود را جمع کردند و به نقطه ای ساده تر رفتند . تفاوت میان مارشال فیلد و دیگران همان چیزی است که اغلب موفقیت را از شکست متمایز می سازد.

همه انسانها ، وقتی به سنی می رسند که از نقش پول آگاه می شوند

توجه داشته باشید که خواستن تنها به ثروت نمی انجامد؛ اما مشتاق ثروت بودن، با ذهنیتی وسواس گونه و آنگاه برنامه ریزی دقیق و تدارک راه های رسیدن به هدف و در کنار همه اینها مداومت و پایداری در برابر مشکلات اسباب غنا می گردد.

شش راه برای تبدیل اشتیاق به طلا:

راه تبدیل میل و اشتیاق به ثروت از شش مرحله مشخص و عملی تشکیل می شود که عبارت اند از:

1مبلغ مورد نیاز خود را دقیقاً مشخص سازید . گفتن اینکه من پول می خواهم کافی نیست . باید رقم آن را مشخص سازید.

2دقیقاً مشخص کنید که برای دستیابی به این پول چه مبلغی سرمایه می گذارید . توجه داشته باشید که برای رسیدن به هر چیز باید چیزی را از دست بدهید.

3تاریخ مشخصی برای دستیابی به هدف خود در نظر بگیرید.

4 برنامه ای قطعی برای اجرای برنامه خود بریزید و بی درنگ دست به کار شوید . باید بی درنگ این برنامه را به مرحله اجرا بگذارید.

5رقم پول مورد نیاز خود را بنویسید و زمان دستیابی به آن را مشخص سازید . درباره از خودگذشتگی خود تصمیم بگیرید، آنگاه برنامه ای را که می خواهید برای رسیدن به این پول به اجرا بگذارید را در نظر بگیرید.

6 یادداشت خود را به صدای بلند، روزی دو بار قبل از خواب و به هنگام بیدار شدن بخوانید . در حال خواندن ببینید و باور کنید که صاحب این پول و دارایی شده اید.

بیندیشید و ثروتمند شوید

ممکن است بگویید که نمی‌توان بدون آنکه پولی در اختیار داشته باشید خود را صاحب پول و ثروت ببینید. اینجاست که اشتیاق سوزان به کمک شما می‌شتابد. اگر به راستی خواهان این پول هستید و اگر این میل به اشتیاقی سوزان در شما تبدیل شده است. می‌توانید خود را به راحتی متقاعد سازید که این پول را به دست آورید. هدف خواستن پول است. باید به قدری مصمم باشید که بتوانید خود را مجاب سازید که به آن خواهید رسید.

آیا می‌توانید خود را یک میلیونر ببینید؟

ممکن است برای کسانی که تجربه کافی ندارند این دستور العمل غیرممکن به نظر برسد. لازم است بدانید که اطلاعاتی که به شما ارائه کردم را از اندرو کارنگی گرفته‌ام و فراموش نکنید که کارنگی در یک کارخانه فولادسازی کار می‌کرد اما توانست به کمک همین اصول یکصد میلیون دلار سرمایه انباشت کند. شاید دانستن این نکته برایتان جالب باشد که شش مرحله توصیه من به دقت به وسیله ادیسون بررسی شد. او نه تنها این شش اصل را تایید کرد بلکه معتقد بود که برای رسیدن به هر هدفی می‌توان از این شش مرحله استفاده نمود.

من به قدرت اشتیاق توأم با ایمان اعتقاد دارم زیرا دیده‌ام که چگونه این نیرو اشخاص را از ذلت به قدرت و ثروت می‌رساند. دیده‌ام که چگونه این اشخاص به کمک آن در پی شکست‌های پی‌پی به موفقیت رسیده‌اند. جان کلام این که طبیعت با ایجاد اشتیاق سوزان، ذهن انسان را چنان دگرگون می‌سازد تا مفهوم «غیر ممکن» را به رسمیت نشناسد و چیزی را به عنوان شکست نپذیرد.

قدرت رویاهای بزرگ

ما که در مسابقه رسیدن به ثروت شرکت کرده ایم باید بدانیم در دنیایی که در آن زندگی می‌کنیم به نقطه نظرهای جدید، روشهای بدیع، رهبران و مخترعین و روشهای آموزش جدید، به روشهای بدیع بازاریابی به کتب و ادبیات جدید، به برنامه‌های متحول تلویزیونی و فیلمهای سینمایی جدید احتیاج داریم. با این حال توجه داشته باشید که از همه اینها مهمتر داشتن هدف مشخص و قطعی است. باید این را خواست و آن را به میلی وسواس گونه تبدیل نمود. در عین حال ما که می‌خواهیم ثروت انباشت کنیم باید توجه داشته باشیم که رهبران حقیقی دنیا توانسته‌اند از نیروی فرصت مناسبی که برایشان پیشامد کرده به خوبی استفاده کنند و این نیروها یا تکانش فکری را در شهرها، آسمان خراشها، کارخانه‌ها، هواپیماها، اتومبیل‌ها و هر جایی که زندگی را ساده‌تر کند تبدیل کنند.

بیندیشید و ثروتمند شوید

در کار برنامه ریزی برای ثروتمند شدن به کسی اجازه ندهید که رویای شما را از بین ببرد. باید با موفقهای روزگار و دوران گذشته خود آشنا شوید. باید با زندگی کسانی آشنا شوید که رویای آنچه را که ارزشمند است به دنیای ما ارزانی داشته است؛ به من و شما امکان داده است تا استعدادهای خود را بروز دهیم.

اگر کاری که می خواهید بکنید درست باشد و به آن باور داشته باشید درنگ نکنید، قدمی به پیش بگذارید و رویای خود را جامه عمل بپوشانید. هرگز به گفته های این و آن توجه نکنید. توجه نکنید که ممکن است موقتاً شکست بخورید زیرا شاید دیگران ندانند که هر شکست با خود بذرهایی از موفقیت و پیروزی به همراه دارد.

توماس ادیسون ساختن لامپ را در رویای خود داشت. می خواست لامپی بسازد که با برق روشن شود. او مصمم شد که به رویایش جامه عمل بپوشاند و با آنکه بیش از هزار بار شکست خورد، آنقدر ایستاد تا موفق گردید.

ولان، در رویای ایجاد سیگار فروشهای زنجیره ای بود. او نیز رویایش را جامه عمل پوشاند به طوری که امروزه «فروشگاههای سیگار متحد» برخی از بهترین مناطق فروشگاههای آمریکا را به خود اختصاص داده است.

برادران رایت، در رویای ساختن ماشینی بودند که در هوا پرواز کند. حالا هر کس در هر جای دنیا می داند که آنها رویایشان را به حقیقت پیوند دادند.

مارکونی، در رویای ایجاد نظامی بود که بدون سیم و به کمک امواج پیامهای رادیویی مخابره کند. امروزه مصداق یافتن رویای او را می توانید در فروشگاههای فروش رادیو و تلویزیون مشاهده کنید. شاید برایتان جالب باشد اگر بدانید دوستان مارکونی به سلامت فکری او تردید کردند، او را به بیمارستان روانی فرستادند. زیرا او معتقد بود به اصلی دست یافته که می تواند به کمک آن پیامها را بدون استفاده از سیم، به شکل امواج مخابره کند.

صاحبان رویا در روزگار ما چیزی کمتر از اینها ندارند. دنیا پر از فرصتهای مناسبی است که رویاگران گذشته هرگز از آن اطلاع نداشتند.

چگونه به رویای خود جامه عمل بپوشانیم

اشتیاق سوزان برای بودن و انجام دادن نقطه شروعی است که باید صاحب رویا از آن بیاغازد. رویا از بی تفاوتی، تنبلی، یا نداشتن الهام و آرزو ناشی نمی شود.

توجه داشته باشید همه کسانی که در زندگی موفق می شوند ، ممکن است در شروع با دشواری روبرو باشند . ممکن است مجبور باشند به تلاشی نومید کننده دست بزنند ، باید شداید و مشکلات را هموار کنند تا به هدف خود برسند .

نقطه عطف موفقیت از لحظات بحران شروع می شود

جان بانیان ، قطعه ادبی مذهبی « پیشرفت زائر » را وقتی نوشت که او را به جرم باورهای مذهبی اش به زندان انداختند و مجازات کردند .

اُ هنری ، وقتی از نبوغ ذهنی خود آگاه شد که در سلول زندان شهر کلمبوس اوهایو به سر می برد . او مجبور بود که از قوه تخیل خود استفاده کند . در این زندان بود که به جای آنکه خود را مجرمی نگون بخت ببیند ، نویسنده ای بزرگ یافت .

چارلز دیکنس ، تحت تاثیر تراژدی نخستین عشق زندگی خود بود که تالم ناشی از آن تا اعماق وجودش نفوذ کرده بود . اما این ذهنیت آفریننده یکی از بزرگترین نویسندگان روی زمین شد . تحت تاثیر این تراژدی « دیوید کاپرفیلد » را نوشت و آنگاه به نگارش آثار دیگری پرداخت تا خوانندگان آثارش خود را در دنیای بهتری بیابند.

هلن کلر ، چند روز پس از تولد ناشنوا ، نابینا و لال شد . به رغم این همه بد بیاری او در تاریخ نام خود را در جمع اشخاص شهیر جای داد. هلن کلر ثابت کرد اگر کسی خود را شکست خورده نپندارد ، در شمار شکست خورگان قرار نمی گیرد .

رابرت برنز ، بی سواد بود و در فقر زندگی می کرد. اغلب اوقات خود را در میکده ها در مستی می گذراند ، اما او به دنیای بهتری رسید زیرا در شعر و شاعری افکاری زیبا داشت . این گونه خاری را کند و جای آنرا گل سرخی کاشت.

بنهون ناشنوا بود ، میلتون نابینا بود ، اما نام این اشخاص تا زمانی که دنیا باقیست بر زبانها باقی خواهد ماند زیرا آنها در ذهن خود رویایی دیدند و آن را جامه حقیقت پوشاندند.

توجه داشته باشید که میان خواستن و آماده دریافت آن بودن تفاوتی وجود دارد . بدانیم هیچ کسی برای رسیدن به آن آماده نیست ، مگر باور داشته باشد که می تواند آن را به دست آورد . ذهن باید در شرایط باور باشد . امید و آرزوی تنها کافی نیست . داشتن ذهنیت باز شرط لازم باور است. کسانی که ذهن خود را می بندند با حقیقت، شجاعت و باور غریبه می مانند.

توجه داشته باشید که برای رسیدن به موفقیت و تنعم به تلاش بیش از قبول فقر و فلاکت نیاز نداریم. هر قدر در زندگی بخواهیم و توقع داشته باشیم همان اندازه به دست می آوریم . توقع زیاد یا کم داشتن تفاوت فکری چندانی ایجاد نمی کند.

اعجاز ذهن

اجازه دهید ماجرای شومان هینک ، خواننده نامی را در چند عبارت کوتاه برایتان نقل کنم. شومان هینک به مدیر اپرای وین رجوع کرد تا صدایش را آزمایش کند . اما مدیر اپرا این کار را نکرد. او به لباس مندرس دختر نگاه کرد ، با تاسف آهی کشید و گفت « با این سر و وضع ، با این ریخت و شخصیت چگونه می توانی انتظار داشته باشی که در اپرا موفق شوی . دختر خوب من خواندن را فراموش کن ، یک چرخ خیاطی بخر و خیاطی کن . تو هرگز نمی توانی خواننده شوی .»

هرگز زمان بسیار بلندی است . مدیر اپرای وین از تکنیک خواندن اطلاع فراوان داشت اما از قدرت اشتیاق که به حالت وسواس می رسد اطلاع چندانی نداشت ؛ اگر می داشت هرگز نبوغ این دختر را بی آنکه او را بیازماید به اشتباه نمی گرفت .

چند سال قبل یکی از همکاران من بیمار شد . هر چه می گذشت، حالش وخیم تر می شد. سر انجام او را برای عمل جراحی به بیمارستان بردند . پزشک گفت که شانس چندانی به نجات او نیست . اما این نظر دکتر بود ، نظر بیمار چیز دیگری بود . درست قبل از اینکه او را به اتاق عمل ببرند به نجوا به من گفت « ناراحت نباشید رئیس ، ظرف چند روز از این جا بیرون می آیم » سر پرستار با نگاهی ناراحت به من نگاه کرد اما واقعیت این بود که بیمار به سلامت از بیمارستان بیرون آمد. وقتی همه چیز تمام شد پزشک به او گفت « تنها میل به زنده ماندن او را نجات داد . اگر او به مرگ دهن کجی نکرده بود و حتی فکر آن را به ذهن راه داده بود ، هرگز نمی توانست زنده بماند »

من به قدرت اشتیاق توأم با ایمان ، اعتقاد دارم زیرا دیده ام که چگونه این نیرو اشخاص را از ذلت به قدرت و ثروت می رساند. دیده ام که چگونه این اشخاص به کمک آن در پی شکستهای پیاپی به موفقیت رسیده اند. دیده ام که چگونه پسر خود مرا به یک زندگی طبیعی ، شاد و موفق هدایت کرد و حال آنکه طبیعت او را بدون گوش به دنیا فرستاده بود.

چگونه می توان از نیروی اشتیاق استفاده کرد . در این فصل و در فصلهای بعد ، به تفصیل درباره این موضوع بحث کرده ام . جان کلام این است که طبیعت با ایجاد اشتیاق سوزان

ذهن انسان را چنان دگرگون می سازد تا مفهوم « غیر ممکن » را به رسمیت نشناسد و چیزی را به عنوان شکست نپذیرد.

گام دوم به سوی ثروت:

«ایمان»

ایمان حالتی از ذهن است که می توان آن را به کمک تأیید یا آموزشهای تکراری برای ذهن نیمه هوشیار و به کمک اصل تلقین به خود ایجاد نمود. این کتاب را چرا می خوانید؟ طبیعتاً هدف شما این است که بتوانید با یک تکانش فکری، **نیروی اشتیاق** را به معادل فیزیکی خود یعنی **پول** تبدیل کنید. ذهن نیمه هوشیار به شما ایمان و باوری می دهد تا به کمک برنامه های قطعی و شخصی به آنچه می خواهید دست یابید.

افکاری که حالت احساسی پیدا می کنند و با ایمان همراه می شوند بی درنگ به یک عنصر فیزیکی مبدل می گردند.

اثبات آنچه گفتیم ساده است و می توان آن را ارائه داد. تلقین به خود حقیقت شناخته شده ای است که انسان هر چه را به خود تلقین کند، خواه مطلبی دروغین یا حقیقی باشد آن را باور می کند.

اگر کسی یک دروغ را بارها و بارها به خود تلقین کند، سرانجام آن را به عنوان یک باور می پذیرد. از آن گذشته؛ باور می کند که آن حقیقت دارد. حال ببینیم که چگونه بذر اولیه یک نظریه، برنامه یا هدف را می توان در ذهن کاشت. موضوع بسیار ساده است. هر نظریه، برنامه یا هدف با تکرار اندیشه در ذهن کاشته می شود.

به همین دلیل است که توصیه می کنیم جملاتی درباره هدف اصلی خود بنویسید. هدف اصلی خود را مشخص سازید و آن را به حافظه بسپارید. جزئیات آن را کلمه به کلمه و روز به روز آنقدر برای خود بگویید تا ارتعاش صدا به ذهن نیمه هوشیار شما برسد. مصمم شوید که عوامل ناخوشایند محیط و شرایط را از ذهن خود دور نگهدارید. برای خود زندگی مورد علاقه تان را سفارش دهید. از ذهنیت خود صورت برداری کنید. شاید به این نتیجه برسید که بزرگترین نقطه ضعف شما کمی اعتماد به نفس است. می توانید بر این کمبود چیره شوید. راه رسیدن به این مهم استفاده از تلقین به خود است. کافی است اندیشه مثبت را روی برگه کاغذی بنویسید و آن را آنقدر به تکرار بخوانید تا بخشی از ذهنیت شما شود.

بیندیشید و ثروتمند شوید

مانند بادی که یک کشتی را به شرق و کشتی دیگر را به غرب می راند، اصل تلقین به خود می تواند شما را به سمت تعالی یا ذلت سوق دهد. همه چیز بستگی به این دارد که اندیشه خود را چگونه شکل می دهید.

ثروت با اندیشیدن شکل می گیرد. میزان این ثروت با توجه به آنچه در ذهن شخص می گذرد محدود می شود. ایمان محدودیتها را بر طرف می سازد. این را در برخورد با تمامی مسایل زندگی خود فراموش نکنید.

چگونه ایمان را در خود ایجاد کنیم

می توانید به کمک تلقین به خود، اشتیاق را به معادل فیزیکی یا پولی آن تبدیل کنید. ایمان حالتی از ذهن است که می توان آن را به کمک تایید یا آموزشهای تکراری برای ذهن نیمه هوشیار و به کمک اصل تلقین به خود ایجاد نمود.

این مطالب را چرا می خوانید؟ طبیعتاً هدف شما این است که بتوانید یک تکانش فکری، ناملموس اشتیاق به معادل فیزیکی یعنی پول تبدیل کنید. با استفاده از راهنمایی که در فصلهای مربوط به تلقین به خود و ذهن نیمه هوشیار آمده است، می توانید ذهن نیمه هوشیار خود را متقاعد سازید که آنچه را می خواهید و مترصد آن هستید به دست آورید. ذهن نیمه هوشیار شما با توجه به این باور اقدام می کند. ذهن نیمه هوشیار به شما ایمان و باوری می دهد تا به کمک برنامه های قطعی و شخصی به آنچه می خواهید دست یابید.

ایمان حالتی از ذهن است که آن را به اراده خود و پس از آنکه به ۱۳ اصل مورد اشاره مسلط شدید ایجاد می کنید زیرا این حالتی از ذهن است که به صورت خود به خود و به کمک استفاده از این اصول ایجاد می شود.

تکرار تایید سفارش که به ذهن نیمه هوشیار خود می دهید تنها روش شناخته شده ای است که می تواند باور ایمان را در شما ایجاد کند.

احتمالاً توضیح زیر به روشن شدن مطلب کمک می کند. ببینید که انسان چگونه جنایتکار می شود.

یکی از متخصصین جرم شناسی می گوید «وقتی کسی برای نخستین بار جرمی مرتکب می شود احساس بسیار بدی پیدا می کند؛ اما اگر مدتی تماس خود را با جرم حفظ کند به آن عادت می کند و آن را در خود تداوم می بخشد، اگر به قدر کافی با آن بماند آن را در آغوش می کشد و تحت تاثیر آن قرار می گیرد.»

بیندیشید و ثروتمند شوید

می توان گفت هر اندیشه ای که به تکرار به ذهن نیمه هوشیار برسد جذب آن می شود و به تدریج این ذهنیت حالت فیزیکی می گیرد؛ به عبارت دیگر افکاری که حالت احساسی پیدا می کنند و با ایمان همراه می شوند بی درنگ به یک عنصر فیزیکی مبدل می گردند.

محکوم به شانس بد وجود خارجی ندارد

با توجه به آنچه گذشت مشخص است که ذهن نیمه هوشیار اندیشه های منفی یا مخرب را درست به همان شکل اندیشه های سازنده به عمل تبدیل می کند. این همان پدیده غریبی است که میلیونها نفر آن را تجربه کرده اند و بسیاری آن را بد بیاری یا بد شانس می دانند.

میلیونها نفر از مردم روی زمین گمام می کنند محکوم به فقر و شکست و ناکامی هستند. احساس می کنند نیرویی بر آنها حاکم است که با آن کاری نمی توانند بکنند. اینها عامل بدبیاری خود هستند زیرا تحت تاثیر باور منفی قرار دارند که ذهن نیمه هوشیار آن را گرفته به عملی هم ارز و متعادل تبدیل کرده است.

فرصت مناسبی است که مجدداً این را بگوییم. می توانید با انتقال خواسته های خود به ذهن ناهوشیاران به خواسته های خود برسید و از جمله این خواسته ها می توان به ثروت و تنعم اشاره کرد. باور و به عبارتی ایمان شما همان عنصری است که عمل ذهن نیمه هوشیار را مشخص می سازد. می توانید با تلقین به خود ذهن ناهوشیاران را فریب دهید؛ و این همان کاری بود که با ذهن نیمه هوشیار پسرم کردم.

برای رسیدن به این مهم و برای آنکه به آن جامه عمل ببوشانید، خود را چنان ببینید که انگار به خواسته خود رسیده اید.

ذهن نیمه هوشیار به کمک نظام خود این خواسته شما را تحقق می بخشد. مطمئناً می توانید با تجربه کردن ایمان را با دستوری که به ذهن نیمه هوشیاران می دهید درهم آمیزید. با عمل کردن به آنچه در جستجوی آن هستید می رسید. توجه داشته باشید که عمل شرط لازم موفقیت است و خواندن راهنمایی های مطالب به تنهایی کافی نیست. لازم است که احساسات مثبت می تواند به کمک ایمان اعجاز کند. ذهنی که اینگونه تجهیز شده است به ذهن نیمه هوشیار دستوراتی می دهد که آن را می پذیرد و بر اساس آن عمل می کند.

ایمان و باور حالتی از ذهن است که می توان آن را به کمک تلقین به خود ترغیب کرد.

در تمام اعصار مذهبیهون تلاش کرده اند که انسان را به ایمان آوردن تشویق کنند. هر کدام مردم را به آیینی دعوت کرده اند با این حال از راه ایمان آوردن کمتر حرف زده اند. مثلاً نگفته اند که ایمان حالتی از ذهن است که می توان آن را با تلقین به خود ایجاد کرد.

بیندیشید و ثروتمند شوید

به زبانی ساده برای ایجاد ایمان و کاشتن آن در جایی که پیشاپیش وجود نداشته تلاش خواهیم کرد. به خود ایمان داشته باشید، به خداوند ایمان داشته باشید.

قبل از شروع بدانید که ایمان آن چیزی است که به شما حیات، قدرت و عمل می بخشد.

این جمله را دوباره و چند باره بخوانید. ارزش آن را دارد که آن را به صدای بلند بخوانید. ایمان نقطه شروع انباشت ثروت است.

ایمان مبنای همه اعجازهاست، مبنای همه اسراری است که آن را به کمک قانون علم نمی توان تحلیل نمود.

ایمان تنها پادزهر شکست است.

ایمان عنصری است که وقتی با نیایش همراه شود انسان را در ارتباط با فراست الهی قرار می دهد.

ایمان عنصری است که اندیشه را متحول می سازد. ایمان اندیشه ساخته و پرداخته ذهن انسان را به معادل روحانی و معنوی آن تبدیل می کند.

ایمان تنها عاملی است که به کمک آن می توان نیروی فراست الهی را در خدمت انسان گرفت.

اعجاز تلقین به خود

اثبات آنچه گفتیم ساده است، می توان آن را ارائه داد. جان کلام را می توان در اصل تلقین به خود جستجو نمود. با این حساب بیاید توجه خود را به موضوع تلقین به خود جلب کنیم. ببینیم که چه هست و چه کاری از آن ساخته است.

حقیقت شناخته شده ای است که انسان هر چه را به خود تلقین کند، خواه مطلبی دروغین یا حقیقی باشد آن را باور می کند. اگر کسی یک دروغ را بارها به خود تلقین کند، سر انجام آن را به عنوان یک باور می پذیرد، از آن گذشته باور می کند که آن حقیقت دارد. هر انسان تحت تاثیر افکاری است که بر ذهن او می گذرد، افکاری که آن را به عمد در ذهن خود می کارد و آن را با همدلی و همدردی تشویق می کند و آن را با هیجان و احساس ترکیب می کند نیروی انگیزه بخشی را به وجود می آورد که کلیه اعمال و رفتار او را مشخص می سازد. توجه داشته باشید که:

افکاری که با احساس و هیجان همراه می شوند نیرویی مغناطیسی ایجاد می کند که اندیشه های مشابه دیگر را به خود جذب می نماید.

بیندیشید و ثروتمند شوید

اندیشه پیوند خورده با احساس را می توان با بذری مقایسه کرد که وقتی در خاک مناسب کشت شود، از خاک می روید، رشد می کند و خود را تکثیر می کند آن گونه که یک بذر به میلیونها بذر از نوع خود تبدیل می شود.

ذهن انسان پیوسته ارتعاشاتی را جذب می کند تا با آنچه بر ذهن مسلط است هماهنگی نماید. هر اندیشه، نظر، برنامه یا هدفی که انسان در ذهن خود دارد، نظرات مشابه خود را جذب می کند. این نظریات به هم پیوند می خورند و آنقدر رشد می کنند تا در ذهن حالتی غالب بیابند.

حال ببینیم که چگونه بذر اولیه یک نظریه، برنامه یا هدف را می توان در ذهن کاشت. موضوع بسیار ساده است. هر نظریه، برنامه یا هدف با تکرار اندیشه در ذهن کاشته می شود. به همین دلیل است که توصیه می کنیم جملاتی درباره هدف اصلی خود بنویسید. هدف اصلی خود را مشخص سازید و آن را به حافظه بسپارید. جزئیات آن را کلمه به کلمه و روز به روز آنقدر به خود بگویید تا ارتعاش صدا به ذهن نیمه هوشیار شما برسد.

مصمم شوید که عوامل ناخوشایند محیط و شرایط را از ذهن نیمه هوشیار خود دور نگهدارید. برای خود صورت برداری کنید. شاید به این نتیجه برسید که بزرگترین نقطه ضعف شما کمی اعتماد به نفس است. می توانید بر این کمبود چیره شوید، می توانید جبن و فقدان جسارت را به شجاعت تبدیل کنید. راه رسیدن به این مهم استفاده از اصل تلقین به خود است. کافیت اندیشه مثبت را روی برگه کاغذی بنویسید و آن را آنقدر به تکرار بخوانید تا بخشی از ذهنیت شما شود.

فرمول اعتماد به نفس

۱- من مطمئن هستم که می توانم به هدفی که در زندگی دارم برسم. من از خود انتظار دارم که با مداومت در راستای این خواسته حرکت کنم.

۲- من می دانم که اندیشه های غالب ذهن من خود را باز تولید می کنند. وسیله ای برای عمل و اقدام می شوند و به تدریج به یک واقعیت فیزیکی تبدیل گردند. از این رو، هر روز ۳۰ دقیقه به شخصیت دلخواهم فکر می کنم تا تصویر ذهنی مناسبی از این شخصیت دلخواه در من ایجاد شود.

۳- من به استناد اصل تلقین به خود می دانم هر میلی که من به گونه ای آن را در ذهن داشته باشم، با ایجاد میل عمل مرا در راستای هدفم هدایت می کند. به همین دلیل روزی ۱۰ دقیقه از وقتم را به ایجاد اعتماد به نفس در خودم اختصاص می دهم.

۴- من هدفهای قطعی و مشخص را روی برگه کاغذی نوشته ام. هرگز دست از تلاش بر نمی دارم تا برای رسیدن به خواسته خود از اعتماد به نفس کافی برخوردار شوم.

بیندیشید و ثروتمند شوید

۵- من خوب می دانم که هیچ ثروت یا مقامی اگر بر اساس واقعیتها نباشد و اگر راعی عدالت نباشد با دوام نیست؛ بنابراین سعی می کنم اقدامی که به همه افراد درگیر سودی عاید نکند انجام ندهم. من از نیروی دیگران استفاده می کنم. دیگران را تشویق می کنم که به من کمک کنند. خود من هم در کمک به دیگران پیش قدم می شوم. من از تنفر، حسادت، رشک، خودخواهی، خودپرستی بری هستم. به جای آن عشق و محبت در قبال دیگران را انتخاب کرده ام زیرا می دانم که ذهنیت منفی نسبت به دیگران هرگز نمی تواند اسباب موفقیت شود. کاری می کنم که دیگران مرا باور کنند زیرا به آنها و به خود ایمان دارم.

من زیر این فرمول را امضاء می کنم و آن را به حافظه خود می سپارم. نوشته خود را روزی یکبار به صدای بلند می خوانم. من ایمان راسخ دارم که سرانجام بر اندیشه و اعمال من تاثیر می گذارند تا متکی به نفس و موفق گردم.

در این فرمول قانونی طبیعی وجود دارد که کسی تاکنون آن را توضیح نداده است. مهم نیست که به این قانون چه اسمی می دهیم. مهم این است که این قانون در جهت موفقیت انسان کار می کند، کافست از آن استفاده سازنده بکنیم؛ اما استفاده نابجا از آن هم به همین اندازه مخرب است. در اینجا به نکته مهمی بر میخوریم. اشخاصی که شکست می خورند و زندگیشان به بدبختی و پریشانی می انجامد کسانی هستند که نکته های منفی را به خود تلقین می کنند. این حقیقت را فراموش نکنیم که اندیشه به معادل فیزیکی خود تبدیل می شود.

مصیبتی به نام اندیشه منفی

ذهن نیمه هوشیار تفاوتی میان اندیشه های مخرب و سازنده قابل نیست. هر چه به او بدهیم با آن تغذیه می شود. همه چیز بستگی به این دارد که چه اندیشه ای در سر داریم. می توانید اندیشه جبن یا شجاعت یا ایمان و باور را در ذهن خود بکارید.

درست همانطور که نیروی برق چرخهای صنعت را به حرکت در می آورد و در صورت استفاده صحیح از آن خدمات ارزنده تولید می شود و در صورت استفاده نادرست از آن زندگی را تباه می کند، تلقین به خود می تواند اگر حساب شده باشد به موفقیت و آرامش و اگر نباشد به فلاکت و شکست و نیستی منجر شود. همه چیز بستگی به درک و برداشت شما دارد بستگی به این دارد که از آن چگونه استفاده می کنید.

اگر ذهن خود را با ترس، شکست و تردید و ناباوری به توانایی خود در استفاده از فراست بی انتهای الهی تغذیه کنید، قانون تلقین به خود این ناباوری شما را جذب می کند و بنابراین ذهن نیمه هوشیار شما تحت تاثیر آن قرار می گیرد و نتیجه ناخوشایندی بر جای می گذارد.

بیندیشید و ثروتمند شوید

مانند بادی که یک کشتی را به شرق و کشتی دیگر را به غرب می راند، اصل تلقین به خود می تواند شما را به سمت تعالی یا ذلت سوق دهد. همه چیز بستگی به این دارد که اندیشه خود را چگونه شکل می دهید.

اصل تلقین به خود که به کمک آن هر کس می تواند به اوج موفقیت برسد در قالب جملات زیر به خوبی توضیح داده شده است.

«اگر خود را شکست خورده بپندارید شکست می خورید»

«اگر خود را شکست خورده نپندارید، پیروزید»

«اگر طالب پیروزی هستید اما فکر می کنید توانایی آن را ندارید، موفق نخواهید شد»

«اگر فکر کنید که می بازید، حتماً بازنده می شوید»

«بدانید که موفقیت با اراده انسان رابطه مستقیم دارد. همه چیز به ذهن شما بستگی دارد»

«اگر خود را انسانی عاجز و مفلوک می دانید، مفلوک و عاجز هستید»

«برای رشد کردن باید اوج بگیرید»

«برای پیروزی و دریافت جایزه باید به خود مطمئن باشید»

«لزوماً همیشه قوی ترین ها و سریع ترین ها پیروز نمی شوند؛ پیروز کسی است که فکر می کند می تواند پیروز شود»

به این عبارات توجه کنید احتمالاً از مفهوم و معنای واقعی این کلمات مطلع می شوید.

ثروت با اندیشیدن شکل می گیرد. میزان این ثروت با توجه به آنچه در ذهن شخص می گذرد محدود می شود. ایمان محدودیت ها را برطرف می کند. این را در برخورد با تمامی مسائل زندگی خود فراموش نکنید.

در ذهن شما چه می گذرد؟

جایی در مغز شما بذرهایی موفقیت خفته اند و حال آنکه اگر این بذرها را فعال کنید شما را به اوج می رسانند ، شما را به جایی می رسانند که هرگز فکرش را هم نمی کنید.

بیندیشید و ثروتمند شوید

درست به همان شکل که استاد موسیقی می تواند با سیمهای ویولون زیباترین آهنگ ها را بسراید شما هم می توانید نبوغی را که در ذهن شما خفته است بیدار کنید و از آن برای رسیدن به هر هدفی که دارید استفاده نمایید.

آبراهام لینکلن ، در اغلب اقداماتش شکست خورد تا اینکه سنش از چهل گذشت . تا این زمان او هیچ به تمام معنا بود تا اینکه به تجربه بزرگی دست زد. نبوغ خفته ذهنش را بیدار کرد و به یکی از برجسته ترین شخصیت های تاریخ جهان تبدیل شد. این تجربه آمیخته ای با احساس اندوه و عشق بود و آن را از آن روت لج ، تنها زنی که او را به راستی دوست داشت نصیب برد.

حقیقت مسلمی است که احساس عشق در ارتباط نزدیک با آن چیزی است که ایمان نامیده می شود. من در بررسیهایم به این نتیجه رسیدم که در پیروزی تمام افراد برجسته و موفق دنیا نفوذی عشقی وجود داشته است. اگر مدرکی درباره قدرت ایمان می خواهید داستان موفقیت مردان و زنانی را که از این مهم استفاده کردند مطالعه کنید.

جوهر تعالیم و موفقیت های عیسی مسیح، چیزی بیشتر یا کمتر از ایمان نبود. اگر قرار باشد پدیده ای به نام اعجاز وجود داشته باشد از طریق احساسی از ذهن که آن را ایمان می شناسیم ایجاد می شود.

اجازه بدهید از قدرت ایمانی که یکی از بزرگترین نوابغ تاریخی یعنی مهاتما گاندی از آن برخوردار بود حرف بزنیم. ایمان در گاندی کاری در حد اعجاز صورت داد . او در مقایسه با همه همعصران خود از قدرت بلقوه بیشتری برخوردار بود و این در شرایطی بود که او از مبانی ظاهری قدرت مانند پول ، ابزار جنگی ، سرباز و جنگ افزار بهره ای نداشت . او نه پول داشت نه خانه و نه لباس، اما قدرت داشت. چگونه به این قدرت رسید ؟ او این قدرت را با اصل ایمان به دست آورد . او توانست ایمان را در ذهن ۲۰۰ میلیون انسان بکارد . او توانست ۲۰۰ میلیون انسان را بسیج کند. کدام نیروی دیگری می توانست چنین کاری صورت دهد ؟

گام سوم به سوی ثروت:

«تلقین به خود»

تلقین به خود مفهومی است که ارتباطی میان ذهن هوشیار و نیمه هوشیار برقرار می سازد و در واقع پل ارتباطی میان ذهن نیمه هوشیار و ذهن هوشیار است.

پول را در دستهای خود ببینید و آن را احساس کنید

بیندیشید و ثروتمند شوید

در آخرین مرحله از اقدامات شش گانه ای که در فصل مربوط به اشتیاق شرح دادیم گفتیم که همه روزه دوبار و با صدای بلند قصد خود را برای به دست آوردن پول بخوانید و خود را ببینید که به این پول رسیده اید. با تبعیت از این دستورالعمل شما میل خود را مستقیماً به ذهن ناهوشیارتان با ایمانی راسخ مخابره می کنید. اینگونه در خود عاداتی فکری ایجاد می کنید که می تواند میل و اشتیاق را به معادل پولی آن تبدیل کند. همچنین به خاطر داشته باشید که وقتی میل خود را از روی نوشته به صدای بلند می خوانید، خواندن کلمات تنها بی فایده است. مگر آنکه شما احساس یا هیجان خود را با کلماتتان در هم بیامیزید. ذهن نیمه هوشیار تنها نسبت به افکاری واکنش نشان می دهد که با احساس و هیجان همراه باشند. درک نکردن این موضوع تنها دلیلی است که توضیح می دهد چرا بسیاری از روش تلقین به خود استفاده می کنند به هدف های خود نمی رسند. بدانید که کلمات عاری از احساس بر ذهن نیمه هوشیار تأثیر نمی گذارند. اگر به ذهن نیمه هوشیار خود نفوذ نکنید، اگر نتوانید افکار و احساسات مورد باور خود را به ذهن نیمه هوشیارتان برسانید نتیجه مطلوب نمی گیرید.

اگر در شروع کار نتوانید احساسات خود را کنترل کنید، نوسید نشوید. به خاطر داشته باشید که در قبال هیچ نصیب شما همان هیچ است، امکان تقلب در کار نیست. حتی اگر هم بخواهید به آن نمی رسید. برای آنکه بر ذهن نیمه هوشیار خود تأثیر بگذارید باید اصول مطرح شده در مطالب را با جدیت پیگیری کنید. نمی توانید توانایی مطلوبی را به بهای ناچیز به دست آورید. شما و تنها شما باید تصمیم بگیرید که آیا پاداش آنچه را که برایش تلاش می کنید (ذهنیت کسب پول) به زحمتش می ارزد یا نه.

تقویت تمرکز

هنگام رعایت ۶ مرحله مندرج در فصل ۲ لازم است که از اصل تمرکز استفاده کنید. اجازه بدهید در زمینه تمرکز پیشنهاداتی ارائه کنم.

وقتی نخستین گام را بر میدارید و بر آن می شوید که رقم پولی مورد نظرتان را مشخص سازید لحظاتی به این رقم بیندیشید. چشمهایتان را ببندید و بکوشید که ظاهر ذهنیت پول مورد نظر را در ذهن خود ببینید. دست کم روزی یکبار این عمل را تکرار کنید. وقتی این تمرینات را انجام می دهید، دستورالعملهای ارائه شده در فصل مربوط به ایمان و باور را به کار برید. خود را ببینید که پول مورد نظر را به دست آورده اید.

بیندیشید و ثروتمند شوید

در اینجا با حقیقتی روبرو می شویم . ذهن نیمه هوشیار هر دستوری را که همراه با ایمان و باور و عمل به او داده می شود می پذیرد. اما لازم است که این دستورات بارها و بارها به شکل تکرار ارائه شوند تا در ذهن نیمه هوشیار جای بگیرند. اکنون زمان آن رسیده که به طور قانونی ذهن نیمه هوشیار خود را فریب دهید. کاری کنید که ذهنتان باور کند که می تواند پول مورد نظر شما را به دست آورد. کاری کنید که گمان کنید این پول پیشاپیش انتظار شما را می کشد و اینکه ذهن نیمه هوشیار شما باید با برنامه های عملی برای تحصیل پولی که از آن شماست اقدام کند.

اکنون اندیشه ای را که در پاراگراف گذشته خواندید به تصور خود منتقل سازید و ببینید که چگونه به کمک این تصویر می توانید برنامه های عملی برای فراهم آوردن پول، از طریق تبدیل میل خود به آن ایجاد کنید.

منتظر یک برنامه قطعی و صد در صد مشخص نباشید. مترصد آن نباشید که بی درنگ به برنامه ای مشخص برای تبدیل میل خود به پول برسید. به جای آن خود را صاحب آن پول ببینید و مطمئن باشید که ذهن نیمه هوشیار شما برنامه یا برنامه های مورد نیاز شما را طراحی خواهد کرد . مترصد این برنامه ها باشید و چون آنها را یافتید بی درنگ آنها را به مرحله اجرا بگذارید. احتمالاً برنامه ها به کمک حس ششم به ذهن شما خطور می کنند . حالتی الهام بخش دارند. با این الهام رفتاری برخوردی احترام آمیز داشته باشید و به محض دریافت روی آن عمل کنید.

در چهارمین بخش از اقدامات شش گانه از شما خواستیم برنامه ای قطعی برای به اجرا گذاشتن میل خود طراحی کنید و بی درنگ آن را به مرحله اجرا بگذارید . باید به همان روش که در پاراگراف قبل توضیح دادیم عمل کنید. زمان تهیه برنامه انباشت پول به استدلال اعتماد نکنید. ممکن است ذهن استدلالی شما تنبل باشد و اگر قرار باشد که تنها به این اعتماد کنید ممکن است شما را مایوس کند.

وقتی پول مورد نظر را در ذهن تصویر می کنید و آن را با چشمان بسته در ذهن خود می بینید ، به این نکته توجه کنید که می خواهید در ازاء تحصیل این پول چه بهایی بپردازید . و این نکته بسیار مهمی است.

شش اقدام برای تحریک ذهن نیمه هوشیار:

بیندیشید و ثروتمند شوید

راهنمایی های مرتبط با 6 اقدام در گام اول را اکنون خلاصه می کنیم. اول به مکان آرامی بروید، جای مناسبی برای این کار می تواند رختخواب هنگام شب باشد. باید در شرایطی قرار گیرید که کسی مزاحم شما نشود. چشمان خود را ببندید و به صدای بلند مبلغ درخواستی را به زبان آورید و محدوده زمانی تعیین شده برای بدست آوردن این پول را مشخص سازید. ببینید که برای کسب این دارایی از چه می خواهید مایه بگذارید. وقتی این دستورالعمل را به کار می برید خود را ببینید که این پول را بدست آورده اید مثلاً فرض کنید که می خواهید تا روز اول ژانویه 5 سال دیگر صاحب 50 هزار دلار شوید و قصد دارید این مبلغ را در ازای خدمات شخصی و کار فروشندگی بدست آورید. نوشته شما برای این منظور باید چیزی به شکل زیر باشد:

تا اول ژانویه سال 2017 من 50 هزار دلار در اختیار خواهم داشت. این پول در زمان های مختلف و به تدریج به دست من خواهد رسید. برای رسیدن به این پول نیز هرچه بتوانم از خود مایه می گذارم. سعی می کنم بهترین خدمات ممکن را در کار فروش ارائه دهم. من ایمان کامل دارم که این مبلغ پول را بدست می آورم. ایمانم به قدری قوی است که هم اکنون این پول را جلوی چشمانم می بینم. می توانم آن را با دستانم لمس کنم. من متوجه برنامه ای هستم که راه جمع کردن این پول را نشان می دهد. وقتی این برنامه را بدست آوردم براساس آن رفتار می کنم.

دوم: این برنامه را آنقدر در ذهن خود مجسم کنید تا بتوانید در ذهن پولی را که قصد بدست آوردن آن را دارید ببینید.

سوم: هدف نوشته شده خود را جایی بگذارید که بتوانید صبح و شب آن را ببینید. آن را قبل از خواب و بعد از بیدار شدن از خواب ببینید، آن گونه که در خاطر ه شما سپرده شود هنگام اجرای این دستورالعمل بخاطر داشته باشید که از اصل تلقین به خود استفاده می کنید و به ذهن نیمه هوشیار خود دستور می دهید. بخاطر داشته باشید که ذهن نیمه هوشیار تنها نسبت به افکاری که با احساس همراه هستند واکنش مثبت نشان می دهد بدانید که ایمان و باور قوی ترین و مؤثرترین احساسات هستند. از دستورالعمل های ارائه شده در فصل ایمان و باور استفاده کنید. ممکن است در نگاه نخست این دستورالعمل ها را به نظر مجرد و انتزاعی برسد نگران نشوید. از راهنمایی استفاده کنید. مهم نیست در این مرحله تا چه اندازه غیرعملی به نظر می رسند مهم این است که اگر این توصیه ها را رعایت کنید، دنیای ثروت و توانگری به روی شما لبخند می زند.

سر قدرت ذهنی

بیندیشید و ثروتمند شوید

اشخاص از روی عادت به نظریه های جدید تردید می کنند؛ اما با رعایت دستورالعمل های ارائه شده، شک و تردید شما به باور تبدیل می شود که به شکل ایمان مطلق متبلور می گردد.

به اعتقاد بسیاری از فلاسفه انسان سرنوشت دنیوی خود را مقدر می سازد اما، این فلاسفه به ندرت توضیح داده اند که چرا انسان از این توانمندی برخوردار است. دلیل اینکه انسان می تواند به این مهم دست یابد و به ویژه می تواند موقعیت مالی خود را مشخص سازد در این فصل به طور کامل توضیح داده شده است. انسان می تواند ارباب خویشتن و مسلط بر محیط خود گردد؛ زیرا می تواند بر ذهن نیمه هوشیار خود تاثیر بگذارد. تبدیل اشتیاق به پول مستلزم استفاده از تلقین به خود و تحت تاثیر قرار دادن ذهن نیمه هوشیار است. سایر اصول در نهایت ابزاری هستند که می توان به کمک آن تلقین به خود را به کار برد. این نکته را به ذهن خود بسپارید. اینگونه از نقش مهم اصل تلقین به خود برای رسیدن به هدف خود مطلع می شوید.

پس از خواندن همه مطالب مجدداً به این فصل برگردید و در ذهن و در عمل این دستورالعمل را رعایت کنید.

این فصل را همه شب به صدای بلند بخوانید، متقاعد شوید که تلقین به خود اصل سالم است و می تواند انتظارتان را برآورده سازد. هنگام خواندن این فصل از مطالب، کلمات و جملات مهم را یادداشت کنید. این اقدام به درک بهتر مطالب کمک می کند و شما در شرایطی قرار می گیرید که از اصول مربوط به موفقیت به کاراترین شکل خود استفاده کنید.

گام چهارم به سوی ثروت:

«دانش تخصصی»

ما با دو نوع دانش عمومی و تخصصی روبرو هستیم. دانش عمومی، بدون توجه به اندازه و تنوع آن نقش چندانی در تحصیل ثروت بازی نمی کند. دانشگاه ها و کتابخانه های بزرگ در مجموع همه دانش های بشری را در خود نگهداری می کنند. با این حال اغلب اساتید دانشگاه ها از بضاعت مالی خوبی برخوردار نیستند.

قبل از اینکه مطمئن شوید که می توانید میل و اشتیاق خود را به معادل پولی آن تبدیل کنید. باید در زمینه کارتان اطلاعات تخصصی کافی داشته باشید. ممکن است دانش تخصصی بیشتری احتیاج داشته باشید.

در این صورت باید کمبود اطلاعاتی خود را با گروه صاحب نظران و اندیشمندان جبران کنید. انباشت ثروت مستلزم قدرت است و قدرت از دانش تخصصی سازمان یافته حاصل می شود.

بیندیشید و ثروتمند شوید

قبل از هرچیز تصمیم بگیرید به چه دانشی نیاز دارید و چرا آن را می خواهید هدفی که در زندگی در راستای آن حرکت می کنید نوع دانش مورد نیاز شما را مشخص می سازد. از جمله مهمترین منابع عبارتند از:

1. تجربه و آموزش شخصی

2. تجربه و آموزش موجود در دیگران

3. کالج ها و دانشگاه ها

4. دوره های آموزش تخصصی

باید دانش را سازمان دهید و آن را استفاده کنید، باید از دانش برای رسیدن به هدف مشخص استفاده کرد و از برنامه های عملی کمک گفت.

انسان های موفق هرگز در تحصیل دانش تخصصی در ارتباط با هدف خاصشان متوقف نمی شوند.

می توانید همه اطلاعات تخصصی مورد نیاز خود را فراهم آورید

قبل از حصول اطمینان از اینکه می توانید میل و اشتیاق را به معادل پولی آن تبدیل کنید، باید در زمینه کارتان اطلاعات تخصصی کافی داشته باشید. ممکن است به دانش تخصصی بیشتری که خود می توانید داشته باشید احتیاج داشته باشید، در این صورت باید کمبود اطلاعاتی خود را با گروه صاحب نظران و اندیشمندان جبران کنید.

انباشت ثروت مستلزم قدرت است و قدرت از دانش تخصصی سازمان یافته حاصل می شود؛ اما این دانش لزوماً نباید در محدوده ذهنی کسی که می خواهد به این هدف برسد ثابت شده باشد.

در نتیجه می بینید کسانی که مایل به کسب درآمد و ثروت هستند، اما خود از دانش تخصصی لازم بی بهره اند نباید مایوس شوند. بدانیم که گاه اشخاص از عقده حقارت رنج می برند زیرا خود را تحصیل کرده و آموزش دیده نمی پندارند. کسی که بتواند گروه متخصصین مورد نیاز را دور هم گرد آورد و آنها را سازمان دهد، خود انسانی آموزش دیده و تحصیل کرده است.

فراموش نکنیم که توماس ادیسون تنها سه ماه به مدرسه رفت. او بی سواد نبود اما در فقر نمرد.

هنری فورده بیش از ۶ سال به مدرسه نرفت اما به مردی ثروتمند تبدیل گردید. اطلاعات تخصصی از جمله فراوان ترین و ارزاترین خدماتی هستند که می توانید به آن دست یابید. اگر به این گفته شک دارید میزان حقوق اساتید دانشگاهها را مطالعه کنید.

جاهلی که موفق شد

در سالهای جنگ جهانی اول روزنامه شیکاگو ضمن چاپ مقالاتی آقای هنری فورده را انسانی جاهل معرفی کرد. آقای فورده اعتراض کرد و سرانجام روزنامه شیکاگو را به خاطر این افترا مورد پیگرد قانونی قرار داد. در دادگاه ، وکیل مدافع روزنامه شیکاگو آقای فورده را به جایگاه شهود فرا خواند تا بیسواد بودن او را ثابت کند. وکیل مدافع از آقای فورده سوالات متعددی کرد . هدف او در تمامی موارد این بود که ثابت کند که با آنکه آقای فورده در زمینه تولید اتومبیل اطلاعات تخصصی فراوان دارد، مردی بی سواد و جاهل است.

از جمله از آقای فورده پرسید بندیکت آرنولد ، کی بود ؟ انگلیسی ها برای سرکوب شورش سال ۱۸۷۶ ، چند سرباز به آمریکا فرستادند ؟ هنری فورده در پاسخ به این آخرین سوال جواب داد « از تعداد دقیق آنها خبر ندارم ، اما شنیدم که شمارشان به مراتب بیش از کسانی بود که جان سالم به در بردند و به انگلستان برگشتند»

و سر انجام آقای فورده که از این طرز سوال کردن آنها خسته شده بود در پاسخ به یک سوال توهین آمیز ، در حالی که انگشتش را به جانب وکیلی که این سوال را از او کرده بود اشاره رفت و گفت « اگر بخواهم به این سوال احمقانه و سایر سوالاتی که از من می پرسید جواب دهم ، باید به شما بگویم که من روی میز کارم تکه های برقی متعددی دارم و می توانم با فشار دادن آنها ، هر سوالی را که در ارتباط با شغلم به آن نیاز دارم مخابره کنم . من کسانی را در استخدام دارم که می توانند به همه سوالات من پاسخ بگویند. ممکن است به من بگویید چرا باید مترصد اطلاعات کلی و عمومی شوم و حال آنکه کسانی را دارم که می توانند مرا در پاسخ دادن به سوالات درباره کارم یاری دهند. »

مسلماً پاسخ فورده منطقی بود. این پاسخ وکیل را خلع سلاح کرد . همه حاضرین در دادگاه فهمیدند که این جواب پاسخ یک انسان جاهل نیست ، بلکه پاسخ کسی است که علم و اطلاع فراوان دارد و به حساب تحصیل کرده است. با سواد کسی است که می داند جوابهایش را از کجا بگیرد. با سواد کسی است که می داند چگونه علم و اطلاع خود را به برنامه های مشخص عملی تبدیل نماید . هنری فورده به همه اطلاعات تخصصی مورد نیازش دسترسی داشت.

بیندیشید و ثروتمند شوید

اینگونه بود که او به یکی از ثروتمند ترین مردان آمریکا مبدل شد. لزومی به این نبود که خود آقای فورده همه اطلاعات را داشته باشد.

نقطه نظر جالبی که نتیجه نیکو داد

اکنون اگر موافقید مثالی بزنیم:

فروشنده ای که در یک خوار و بار فروشی کار می کرد شغلش را از دست داد. او که در زمینه دفترداری و حسابداری اطلاعات اندکی داشت در یک دوره حسابداری کوتاه مدت شرکت کرد تا با آخرین علم و اطلاع موجود در این حرفه آشنا شود. شخصیت مورد اشاره ما تصمیم گرفت که برای خودش کار کند. او قبل از هر کس به سراغ خواروبار فروشی رفت که سابقاً برای او کار می کرد. بعد از امضاء قرارداد با او، با بیش از یکصد کسبه برای رسیدگی به دفاتر مالی آنها قراردادی امضاء کرد. نظر او به اندازه ای عملی بود که اقدام به ایجاد واحدهای حسابرسی سیار کرد. وانت باری تهیه دید و آن را به دستگاههای پیشرفته تجهیز کرد. این شخص در حال حاضر ناوگانی از وانت هایی دارد که روی آن عملیات دفترداری بسیاری از واحدهای تجاری را انجام می دهد. او جمع کثیری را استخدام کرده است و در ازاء خدمات خود پول ناچیزی دریافت می کند.

دانش تخصصی در کنار قوه تخیل تنها چیزهایی بودند که این شخص را موفق ساختند.

در سال گذشته، مالیات بر درآمد پرداختی این شخص ده برابر مالیاتی بود که صاحب فروشگاههای که او زمانی برایش کار می کرد پرداخت نمود.

می توانم به نقطه نظر دیگری اشاره کنم که به درآمدی بیش از این منجر گردید. اشاره من به فروشنده ای است که دست از فروشنندگی کشید و به دفترداری مشغول شد. وقتی این پیشنهاد را به او کردم آهی کشید و گفت «نظر جالبی است اما چگونه آن را به پول تبدیل کنم؟» به عبارت دیگر او نمی دانست که چگونه دانش دفترداری خود را به بازار ارائه کند. حالا مسئله دیگری ایجاد شده بود که باید آن را حل می کردیم. دفترچه جالبی تدارک دیدیم که در آن درباره امتیاز نظام جدید دفترداری به تفصیل بحث شده بود. صفحات دفترچه را به دقت تایپ کردند. ارائه این کتاب با اطلاعات موجود در آن به اندازه ای جالب بود که دیری نگذشت که دفتردار ما بیش از حد توانایی خود مشتری جلب کرده بود.

برنامه رسیدن به شغل ایده آل

در سرتاسر کشور هزاران نفر زندگی می کنند که به خدمت یک متخصص در امور تجارت که بتواند در کار بازاریابی خدمات شخصی موثر واقع شود احتیاج دارند.

ماجرایی که شرح می دهیم به دلیل یک ضرورت ایجاد شد اما کار تنها به ارائه خدمت به یک نفر تمام نشد. زنی که به این کار همت کرد قوهٔ تخیلی قوی داشت. او در این ساخته و پرداخته ذهن خود حرفه جدیدی را می دید که به هزاران نفر کسانی که به بازاریابی عملی برای خدمات شخصی خود احتیاج داشتند خدمت کند.

این خانم در پی موفقیت فوری در نخستین برنامه برای بازاریابی خدمات شخصی به تهیه راه حلی برای مشکل مشابهی که پسر تازه فارغ التحصیلش با آن روبرو بود پرداخت. پسر این خانم به رغم همهٔ تلاشهای خود نمی توانست خریداری برای خدمات خود بیابد. برنامه ای که این مادر برای پسرش تدارک دید یکی از جالبترین برنامه هایی است که تا به حال دیده ام. این دفتر از ۵۰ صفحه به زیبایی تمام تایپ شده تشکیل می شد که در آن اطلاعات طبقه بندی شده ای درباره تواناییها، تحصیلات و تجارت پسرش درج شده بود. اطلاعات گسترده دیگری نیز در همین ارتباط فراهم آمده بود. او در این کتاب شرح کاملی از شغلی را که پسرش طالب آن بود ارائه داد. در کنار آن تصویری زیبا از برنامه ای که او برای رسیدن به این موقعیت در نظر داشت ترسیم شده بود.

تهیه این دفترچه هفته ها وقت گرفت. در تمام این مدت تقریباً همه روزه مادر پسرش را به کتابخانه ها می فرستاد تا اطلاعاتی در مورد فروش خدماتش تهیه کند. او هم چنین پسرش را به سراغ تمام رقبای کارفرمای احتمالی او می فرستاد تا از آنها اطلاعاتی حیاتی دربارهٔ روشهای کاری که برای تهیهٔ این برنامه از اهمیت فراوان برخوردار بود تهیه کند. وقتی کتابچه تهیه شد حاوی پیشنهادات بسیار جالبی برای استفاده و سود کارفرمای احتمالی در برداشت.

مجبور نیستید که از صفر شروع کنید.

ممکن است کسی بپرسد که چرا باید برای یافتن یک شغل و حفظ آن این همه زحمت کشید.

جواب ساده ای دارد « درست انجام دادن کارها هرگز مشکلی ایجاد نمی کند » برنامه ای که این مادر برای فرزندش تهیه کرد به او کمک نمود تا او به شغل مورد نظرش برسد. در واقع این پسر در همان نخستین مصاحبه استخدامی خود به کار دعوت شد.

از آن گذشته مطلبی که بیش از حد اهمیت دارد این بود که پسر مجبور نشد که از صفر شروع کند. او به جای اینکه از پایینترین رده سازمانی شروع کند از سطح مدیریت میانه و با حقوق در سطح مدیران شروع کرد. آیا هنوز می پرسید که چرا باید این همه زحمت را به خود هموار نمود؟

بیندیشید و ثروتمند شوید

شروع کردن از این پایین ترین رده سازمان و صعود در این سلسله مراتب به نظر ساده می رسد. اما مسئله اینجاست که بسیاری از کسانی که از پایین ترین رده سازمان شروع می کنند هرگز آنقدر رشد نمی کنند که دیگران به هنر و درایت آنها پی ببرند و به همین دلیل در رده پایین سازمان باقی می مانند. از طرف دیگر بدانید که چشم انداز شغلی در رده های پایین سازمانی آنقدرها دلگرم کننده و روشن نیست. اشتیاق را در شخص می کشد. وقتی از پایین ترین رده های سازمانی شروع می کنیم چنان اسیر کارهای یکنواخت می شویم که هرگز به ذهن ما نمی رسد می توانیم آن را کنار بگذاریم. به همین دلیل است که می گویم بهتر است به جای شروع از قعر سازمان از یکی، دو پله بالاتر شروع کنیم. وقتی در رده های بالاتر قرار می گیریم پیشرفت دیگران را می بینیم، فرصتهای مناسب را درک می کنیم و از آنها استفاده می نماییم.

از نارضایتی به سود خود استفاده کنید

دان هان پین، نمونه جالبی است که می توانیم به او اشاره کنیم. وقتی هال پین در کالج درس می خواند، مدیر تیم فوتبال بسیار مشهور نوتردام بود. او کالج را در زمانی نامناسب به پایان رساند. حدود دهه ۱۹۳۰ بود. در شرایط کساد عظیم پیدا کردن شغل بسیار دشوار بود. او توانست بر اساس دریافت کمیسیون به کار فروش سمعک الکتریکی اقدام کند. هر کس می توانست چنین کاری بکند و این را هال پین به خوبی می دانست. اما همین موقعیت درهای فرصت مناسب را به روی او گشود.

تقریباً دو سال تمام او به کار ادامه داد که به آن راغب نبود و اگر برای این نارضایتی خود کاری صورت نداده بود هرگز نمی توانست خود را از شر آن خلاص کند. او ابتدا تصمیم گرفت که در مقام دستیار مدیر فروش شرکتش سرگرم به کار شود. در گرفتن این شغل موفق شد. همین یک قدم حرکت به سمت بالا او را به اندازه ای ترفیع داد که بتواند از فرصتهای مناسب دیگری که وجود داشتند با خبر گردد. او در جایی قرار گرفت که فرصت مناسب هم می توانست او را بیابد.

دان هال پین در کار فروش سمعک به قدری موفق عمل کرد که آقای اندروز مدیر عامل شرکت دیکتوگراف که در واقع رقیب شرکتی بود که هال پین در آن کار می کرد در صدد برآمد اطلاعاتی درباره او که شرکت دیکتوگراف را از بسیاری از مشتریان محروم ساخته بود به دست آورد. اندروز، دان هال پین را به همکاری دعوت کرد و در همان نخستین جلسه گفت و گو، هال پین مدیر فروش شرکت او شده بود. آقای اندروز برای آزمودن تواناییهای هال پین به مدت سه ماه

بیندیشید و ثروتمند شوید

به فلوریدا رفت و به حال پین فرصت داد تا در کار جدید خود غرق شود. اما او غرق نشد. او در این کار به اندازه ای موفق گردید که به سمت معاون مدیر عامل شرکت انتخاب شد و این کاری بود که به ندرت کسی با تجربه کمتر از ۱۰ سال می توانست به آن دست یابد. اما حال پین در مدت کمی بیش از ۶ ماه به این مهم نایل آمده بود.

نکته مهمی که می خواهیم به آن تاکید کنم این است که اگر بخواهیم می توانیم به مناصب بالا و مسئولیتهای در خور توجه برسیم، همانطور که می توانیم در صورت تمایل در قعر سازمان خود باقی بمانیم.

با دانش تخصصی نقطه نظرهایتان را شکوفا کنید

اگر شما خیالی در سر دارید و میخواهید برای خدمات شخصی خود درآمد بیشتری به دست آورید می توانید درآمدی نصیب خود سازید که در مقایسه از درآمد متوسط دکتراها، وکلا و مهندسانی که سالها در کلاس درس خوانده اند بیشتر است.

قیمت مشخصی برای نقطه نظرهای سالم وجود ندارد

در پس همه نقطه نظرها دانش تخصصی نهفته است. متأسفانه برای کسانی که نمی توانند به تنعم و ثروت برسند، دانش تخصصی به سادگی قابل تحصیل است. اگر شما دارای قوه تخیل و تصور هستید، این فصل احتمالاً به شما نقطه نظری داده که برای ترویج کسب ثروتی که به آن علاقمند هستید کافیست. توجه داشته باشید که نقطه نظر مسئله اصلی است. دانش تخصصی را می توان در هر گوشه ای یافت.

گام پنجم به سوی ثروت:

«تخیل»

خیال کارگاهی است که در آن تمام برنامه های ناشی از انسان شکل می گیرد. عمل به کمک قوه تخیل در ذهن جاری می شود. گفته اند که: انسان می تواند هر چه را که در ذهن تصور کند و در خیال ببیند، ایجاد نماید.

دو شکل تصور

ذهن خیالی انسان به دو شکل تصور خلاق و تصور مصنوعی عمل می کند.

تصور مصنوعی: به کمک این ذهنیت انسان، مفاهیم، نقطه نظرها و سایر برنامه های گذشته را با ترکیبی جدید ارائه می دهد. در واقع این ذهنیت چیزی را خلق نمی کند بلکه

بیندیشید و ثروتمند شوید

صرفاً به استناد تجربه، آموزش و مشاهدات دریافتی گذشته کار می کند. این ذهنیت است که اغلب مخترعین از آن استفاده می کنند.

تصور خلاق: به کمک ذهن خلاق انسان الهامات را دریافت می کند. به وسیله این ذهنیت است که نقطه نظرهای جدید به انسان منتقل می شود. به کمک این ذهنیت است که شخص می تواند با ذهن نیمه هوشیار سایرین ارتباط برقرار سازد.

تبدیل انگیزه و میل به یک واقعیت ملموس یعنی پول مستلزم داشتن یک یا چند برنامه است این برنامه ها را باید به کمک تصور و بیشتر بالقوه ذهنی مصنوعی ایجاد کنید. تمام کتاب را یک بار بخوانید و دوباره به این فصل رجوع کنید و بی درنگ تبدیل میل خود به پول برنامه یا برنامه هایی تدارک ببینید.

بعد برنامه خود را روی برگ کاغذ بنویسید. به محض اینکه این کار را انجام می دهید به میل ناملموس خود شکل حقیقی می دهید. بار دیگر جمله قبلی را با صدای بلند و شمرده بخوانید. به خاطر داشته باشید به محض آنکه میل خود را خلاصه می کنید و طرحی برای تحقق آن می ریزید و به محض آنکه خواسته خود را روی کاغذ می آورید قدم های نخست را برداشته اید. همین اندازه برای تبدیل اندیشه شما به معادل فیزیکی آن کافیست.

قوانینی که به موفقیت منجر می شوند

زمینی که روی آن زندگی می کنید، خود شما و سایرین حاصل تغییرات تکاملی هستید که از نظم و ترتیبی بدیع برخوردار است. از آن گذشته زمین، هر یک از میلیاردها سلول بدن شما و هر یک از اتمهای ماده ابتدا شکلی از انرژی ناملموس داشته اند.

میل یک انگیزه فکری است. انگیزه های فکری اشکالی از انرژی هستند. وقتی با انگیزه فکری میل به انباشت پول شروع می کنید از همان قوانینی که طبیعت برای ایجاد این جهان از آن استفاده کرد سود می جوید. می توانید از قوانین خدشه ناپذیر استفاده کنید؛ اما ابتدا باید با این قوانین آشنا شوید و طرز استفاده از آنها را بیاموزید. امیدوارم بتوانم شما را در موقعیتی قرار دهم تا از سر همه موفقیت هایی که تاکنون به دست آمده با خبر شوید. شاید این گفته من عجیب به نظر برسد اما «سر» به مفهوم «سر» وجود خارجی ندارد. طبیعت آن را در زمینی که روی آن زندگی می کنیم، در ستاره ها و سیاره ها و در هر تیغه علف و در هر شکلی از زندگی که آن را می بینیم تبلیغ کرده است.

اصولی که هم اکنون می خوانید شما را به درک تصور و تخیل کمک می کند. وقتی مطلب را دوباره و چندباره بخوانید می بینید که آن را به خوبی درک می کنید. تصور شما وسیع تر می شود. از همه اینها مهمتر تا زمانی که سه بار این مطالب را نخوانده اید به اصول مطرح شده تردید نکنید.

کتری طلایی

۵۰ سال قبل پزشک سالخورده ای که در روستا زندگی می کرد به شهر آمد. از کالسکه پیاده شد و آرام و بی سر و صدا به داروخانه ای رفت و با فروشنده جوان آن سرگرم صحبت شد. پزشک و داروفروش بیش از یک ساعت با هم حرف زدند. آنگاه دکتر از داروخانه بیرون آمد، به سمت کالسکه رفت و از آن یک کتری قدیمی بزرگ و یک همزن چوبی برداشت و آن را به داروخانه برد.

داروفروش کتری را به خوبی و به دقت واریسی کرد بعد دست در جیب برد و از آن دسته اسکناسی بیرون کشید و آن را به پزشک داد. دسته اسکناس دقیقاً ۵۰۰ دلار بود که همه پس انداز طول عمر فروشنده را تشکیل می داد.

پزشک پول را گرفت و کاغذی را به داروفروش داد که روی آن فرمولی سری نوشته شده بود. این نوشته ارزشی فراوان داشت، البته نه برای پزشک. این کلمات جادویی با کتری در ارتباط بودند؛ اما نه پزشک و نه دارو فروش نمی دانستند که از این کتری چه عاید خواهد شد.

داروفروش تمام پس انداز طول زندگیش را برای یک کتری قدیمی پرداخته بود اما در خواب هم نمی دید که سرمایه گذاری او روزی چه سود کلانی عاید او خواهد کرد.

آنچه داروفروش خرید یک نقطه نظر بود

کتری قدیمی، همزن چوبی و فرمول نوشته شده روی کاغذ روی هم رفته به کالایی منتهی شدند که شما امروز آن را به نام کوکاکولا می شناسید. محصولی که اقتصاد منطقه جنوب را متحول ساخته و میلیونها نفر را به کار گرفته است. یک کتری قدیمی یک شهر کوچک را به مرکز بزرگ در امر تجارت تبدیل کرده که سرنوشت زندگی همه مردم ناحیه را رقم می زند.

اگر یک میلیون دلار داشتیم چه می کردیم

داستانی که می خوانید واقعیتی را درباره یک ضرب المثل قدیمی بازگو می کند: « اگر اراده ای باشد راهی وجود دارد » این سخن معلم و روحانی بزرگ فرانک گونزالس است.

وقتی دکتر گونزالس به کالج می رفت در نظام آموزشی اشتباهات فراوانی را احساس کرد. به عیوبی برخورد که می خواست آنها را برطرف سازد. برای رسیدن به این مهم باید سرپرستی یک کالج را به دست گیرد. او تصمیم گرفت کالج جدیدی بنا نهد تا عقاید خود را بی آنکه تحت تاثیر روشهای ارتدوکس فلج شود به مرحله اجرا بگذارد.

او برای اجرای برنامه خود به یک میلیون دلار احتیاج داشت . چگونه می توانست به این پول دست یابد ؟ این سوال فکر و ذهن این واعظ جوان را اشغال کرده بود اما ظاهراً پیشرفتی حاصل نمی شد. او همه شب قبل از خواب به آن می اندیشید؛ این خواسته را به هر جا که می رفت با خود می برد. آن را همیشه در ذهن خود داشت تا اینکه به وسواسی تبدیل شد.

گونزالس ، فیلسوف و واعظ بزرگ مانند همه کسانی که در زندگی موفق می شوند دریافت که داشتن هدف مشخص و قطعی نقطه شروعی است که باید همه از آن بیازماید. او در عین حال می دانست که داشتن عزم و اراده راسخ همراه با میل سوزان برای تبدیل میل به معادل مالی آن لازم است.

او از همه این واقعیتهای با خبر بود با این حال نمی دانست که کجا و چگونه می تواند این یک میلیون دلار را به دست آورد. می توانست تسلیم شود و بگوید نظریه من جالب است اما با آن کاری نمی توانم انجام دهم زیرا هرگز نمی توانم این یک میلیون دلار را تدارک ببینم. اگر خیلیها جای او بودند چنین کاری می کردند اما نظر دکتر گونزالس چیزی دیگر بود. آنچه او گفت و کرد به قدری مهم هستند که از شما دعوت می کنم به سخنان او گوش فرا دهید.

او می گوید : « شنبه بعد از ظهری در اتاقم نشسته بودم و به این فکر می کردم که چگونه می توانم برای اجرای برنامه ام این پول را تهیه کنم. مدت حدود دو سال فکر کرده بودم اما جز اندیشیدن کار دیگری صورت نداده بودم.»

زمان عمل فرا رسیده بود . تصمیم خود را گرفتم ؛ تصمیم گرفتم که این یک میلیون دلار را در مدت یک هفته تهیه کنم . چگونه ؟ این برایم مهم نبود. مهم این بود که این پول را در این مدت تهیه کنم. احساسی از تصمیم و قوت قلب بر من حاکم شد. این احساس را قبلاً تجربه نکرده بودم.

انگار ندایی از درون من می پرسید « چرا مدتها قبل این احساس را در خود ایجاد نکردی ؟ این پول در تمام مدت در انتظار تو بود »

همه چیز به سرعت اتفاق افتاد . به روزنامه ها زنگ زدم و به آنها گفتم که در مراسم عبادت فردا درباره « اگر یک میلیون دلار داشتیم چه می کردم » حرف خواهیم زد.

بی درنگ دست به کار شدم اما رک و راست بگویم که کار مشکلی نبود . در تمام مدت سال خود را برای این سخنرانی آماده کرده بودم.

بیندیشید و ثروتمند شوید

هنوز به نیمه شب نرسیده مطلب سخنرانی را نوشته بودم . با خیال راحت به رختخواب رفتم . خود را می دیدم که آن یک میلیون دلار را به دست آورده ام.

صبح زود روز بعد از خواب بیدار شدم . دوش گرفتم ، سخنرانی را خواندم و بعد به درگاه خداوند نیایش کردم که سخنرانی من مورد اجابت قرار گیرد و کسی پول مورد نیاز مرا بپردازد.

هنگام دعا مطمئن بودم که این پول را به دست می آورم . اما مطلب سخنرانی را در منزل به جای گذاشتم و تنها پشت تریبون سخنرانی بود که این را دانستم.

فرصت مراجعه به منزل و آوردن متن سخنرانی را نداشتم و چه خوب بود که نمی توانستم . ذهن نیمه هوشیار آنچه را که می خواستم در اختیارم گذاشت. در شروع ایراد خطا به چشمانم را بستم و با تمام وجود حرف زدم. نه تنها با حاضرین در مجلس حرف زدم ، بلکه با خداوند حرف زدم. گفتم که اگر یک میلیون دلار می داشتم با آن چه می کردم. گفتم که می خواهم یک موسسه بزرگ آموزشی دایر کنم تا دانشجویان در آن درس بخوانند و علم بیاموزند و ذهن خود را پرورش دهند.

در پایان سخنرانی ، مردی که سه ردیف مانده به آخر سالن نشسته بود از جای خود برخاست ، به سوی میز خطابه آمد. نمی دانستم که چه هدفی دارد. به نزد من آمد و دستش را دراز کرد و گفت « آقای کشیش ، سخنرانی شما را شنیدم ، مطلب به دلم نشست. تردیدی ندارم که اگر یک میلیون دلار را داشته باشید هر کاری را که بخواهید می توانید بکنید . برای اینکه این اعتقاد را ثابت کنم ، فردا صبح به دفتر من بیایید تا این یک میلیون دلار را به شما بدهم. اسم من فیلیپ آرمور است »

گونزالس جوان به دفتر آقای آرمور رفت. یک میلیون دلار انتظارش را می کشید . او با این پول موسسه تکنولوژی آرمور را بنیاد گذاشت که امروزه « موسسه تکنولوژی ایلی نوز » نامیده می شود.

این یک میلیون دلار در نتیجه یک نقطه نظر به دست آمد. در پس این نقطه نظر میلی بود که گونزالس جوان آن را به مدت دو سال در ذهن خود پرورش داده بود.

به این حقیقت بزرگ توجه کنید. او این پول را در مدت ۳۶ ساعت پس از آنکه تصمیم قطعی گرفت و برنامه ای برای آن تدارک دید به دست آورد. البته این تجربه منحصر به آقای گونزالس نبود. قبلاً هم کسانی مانند او فکر می کردند اما احتمالاً آنچه او را از دیگران متمایز ساخت ذکر

این جمله قطعی به خود بود که این پول را در مدت یک هفته به دست خواهد آورد. از آن گذشته اصلی که دکتر گونزالس به کمک آن این یک میلیون دلار را به دست آورد پابرجا و موجود است. شما هم می توانید از آن استفاده کنید. درستی این قاعده امروز هم به قدر سابق خود باقیست.

چگونه نقطه نظرها را به نقد تبدیل کنیم

توجه داشته باشید که آسا کاندلر و دکتر فرانک گونزالس یک ویژگی مشترک داشتند. هر دو آنها به این حقیقت مهم واقف بودند که نقطه نظر را می توان با عزم راسخ، هدف مشخص و یک برنامه معین به پول تبدیل کرد.

اگر شما از جمله کسانی هستید که معتقدید کار و تلاش شدید و صداقت به تنهایی به ثروت و تنعم می انجامد، بدانید که سخت در اشتباه هستید. این هرگز حقیقت ندارد. ثروت و تنعم، آن هم به مقدار زیاد هرگز حاصل تنها تلاش شدید نیست. اگر قرار باشد ثروتی در کار باشد، این ثروت حاصل خواسته مشخص بر اساس استفاده از اصول معین می باشد و هرگز مسئله شانس و اتفاق مطرح نیست.

اگر بخواهیم مشخص تر حرف بزنیم باید بگوییم که یک نقطه نظر، یک انگیزه یا تکانش فکری است که مستلزم عمل به استناد تصور است. همه فروشندگان بزرگ می دانند اگر نتوان کالایی را فروخت می توان نقطه نظر را فروخت. فروشندگان معمولی این را نمی دانند به همین دلیل است که آنها «معمولی» هستند.

یکی از ناشرین به مطلبی پی برد که باید برای ناشرها به طور کلی فواید زیادی در بر داشته باشد. او به این نتیجه رسید که بسیاری از خریداران کتاب به جای محتوای کتاب عناوین آن را خریداری می کنند. این ناشر توانست با تغییر عنوان کتابی که فروش خوب نداشت، فروش آن را از حد یک میلیون دلار بالاتر ببرد. محتوا و مضمون کتاب را هرگز تغییر نداد. به جای همه اینها عنوان کتاب را تغییر داد و اسم جدیدی برای آن انتخاب نمود. عنوانی که حالا خریداران کتاب به خرید آن مشتاق بودند.

همین تحول نیز در نهایت یک نقطه نظر و یک تصور بود.

برای نقطه نظر قیمت معینی وجود ندارد. خالق نقطه نظر قیمت را تعیین می کند و اگر به اندازه کافی با هوش باشد آن را به دست می آورد.

داستان تقریباً همه موفقیت‌های بزرگ با روزی شروع می شود که خالق نقطه نظر و خریدار آن به دور هم جمع می شوند و در هنگامی با هم کار می کنند. کارنگی با کسانی کنار می آمد که می توانستند

بیندیشید و ثروتمند شوید

کارهایی را که او به انجام آنها قادر نبود انجام دهند، مردانی که می توانستند خالق نقطه نظر باشند، مردانی که نقطه نظرها را به عمل تبدیل می کردند و خود و همکاران خود را به ثروت و تنعم می رساندند.

میلیونها انسان به امید بخت و اقبال خوش به استقبال زندگی می روند، شاید بخت بلند بتواند در یک مورد اسباب تنعم شود اما سالمترین و بهترین برنامه ها ارتباطی به بخت و اقبال بلند ندارند. بخت بلند یکبار نصیب من شد اما برای ایجاد آن ۲۵ سال تلاش طاقت فرسا کردم.

بخت بلند من ملاقات با اندرو کارنگی بود. کارنگی نظریه سازمان دادن به اصول موفقیت را در ذهن من کاشت. هزاران انسان از کشفی که در اثر ۲۵ سال بررسی صورت خارجی گرفت بهره مند شده اند و با استفاده از این فلسفه موفقیت‌های مالی بزرگی، حاصل شده است.

بخت خوش من ملاقات با اندرو کارنگی بود؛ اما درباره عزم و اراده و هدف مشخص و میل رسیدن به هدف و ۲۵ سال ابرام و پافشاری و تلاش چه می گوید؟ این میل و اشتیاق معمولی نبود که مرا روی پا نگهداشت تا بر شداید و مشکلات و شکستهای موقتی و انتقادات و این گوشزد بی وقفه دیگران که «وقت خود را تلف می کنی» پیروز شوم. در من اشتیاقی سوزان موج می زد، در من وسواسی بزرگ ایجاد شده بود.

وقتی اندرو کارنگی این نقطه نظر را برای نخستین بار در من کاشت تلاش کردم تا آن را در خود زنده نگهدارم. به تدریج این نقطه نظر به غولی بزرگ تبدیل شد و با نیروی عجیب خود مرا به حرکت درآورد. ایده ها عموماً از چنین کیفیتی برخوردارند. ابتدا شما به آنها حیات و تحرک و هدایت می دهید و بعد آنها شما را هدایت می کنند. قدرت می گیرند و همه ناملایمات و ناراحتیها را کنار می زنند.

نقطه نظرهای نیروهای ناملموس هستند اما بیش از مغزی که به آنها تولد بخشیده نیرو و توان دارند. آنها از قدرت ادامه دادن به حیات خود برخوردارند. حتی وقتی مغزی که به این نقطه نظرها حیات بخشیده منفعل و بازنشسته می شود، نقطه نظر ایجاد شده به حیات خود ادامه می دهد.

گام ششم برای رسیدن به ثروت:

«برنامه ریزی سازمان یافته»

در این فصل درباره تدوین برنامه عملی برای رسیدن به خواسته های خود بحث می کنیم. این حقایق را به ذهن خود بسپارید.

بیندیشید و ثروتمند شوید

نخست، شما دست به کاری زده اید که برایتان از اهمیت فراوان برخوردار است. برای اطمینان از موفقیت باید برنامه های بی کم و کاست داشته باشد.

دوم: باید از امتیاز تجربه، آموزش، توانایی و تصور سایر ذهن ها برخوردار باشید. همه کسانی که ثروت کلان اندوخته اند. از این امتیاز برخوردار بوده اند.

هر برنامه ای که در تلاش خود برای کسب ثروت انتخاب کنید باید حاصل اندیشه شما و سایر اعضای گروه شما باشد. البته بخشی یا تمام برنامه می تواند از شما منشأ بگیرد با این حال لازم است که افراد گروه شما براین برنامه مهر تأیید بزنند.

اگر نخستین برنامه انتخابی شما با موفقیت، همراه نبود جای آن را با برنامه دیگری تغییر دهید و آنقدر ادامه دهید تا برنامه ای مؤثر و مفید بیابید. دقیقاً در همین جاست که اغلب اشخاص به دلیل عدم پافشاری و مداومت با شکست روبرو می شدند.

دستیابی به پیروزی بدون پشت سر گذاشتن شکست های موقتی تقریباً امکان پذیر نیست. وقتی در اجرای برنامه خود شکست می خورید، این شکست را به حساب آن بگذارید که نقصی در برنامه شما وجود داشته است. برنامه خود را بازسازی کنید و به تلاش خود ادامه دهید. اگر قبل از رسیدن به هدف تسلیم شدید، از پشتکار و اراده کافی برخوردار نیستید و کسی با این مشخصات هرگز در زمره برندگان قرار نمی گیرد. **یک برنده هرگز متوقف نمی شود.**

بعضی ها از روی نادانی گمان می کنند که تنها پول، تولید پول می کند. این هرگز حقیقت ندارد در صورت رعایت اصول مندرج در این کتاب میل به معادل پولی خود تبدیل می شود. از پول به تنهایی کاری ساخته نیست پول توان حرکت، اندیشیدن یا حرف زدن ندارد اما می تواند صدای هر کسی را که او را طلب کند، بشنود.

در صورت شکست هر برنامه، برنامه بعدی را به اجرا بگذارید

اگر نخستین برنامه انتخابی شما با موفقیت، همراه نبود، جای آن را با برنامه دیگری تغییر دهید و آنقدر ادامه دهید تا برنامه ای مؤثر و مفید بیابید. دقیقاً در همین جاست که اغلب اشخاص به دلیل فقدان پافشاری و ابرام با شکست روبرو می شوند.

با هوش ترین افراد بدون داشتن برنامه های معین و عملی نمی توانند موفق شوند. این حقیقت مهم را به ذهن بسپارید. وقتی برنامه ای به شکست منتهی می شود بدانید که شکست موقتی، به مفهوم

بیندیشید و ثروتمند شوید

ناکامی دایمی نیست. تنها معنای احتمالی آن این است که ممکن است برنامه های شما درست و حساب شده نباشد. برنامه دیگری بریزید و از نو شروع کنید.

شکست موقتی تنها می تواند یک معنا داشته باشد و آن اینکه جایی از برنامه شما نقص دارد. میلیونها انسان در فقر و فلاکت زندگی می کنند؛ زیرا برنامه سالم و مناسبی ندارند که آنها را به مال و مکت برساند.

توجه داشته باشید که موفقیت شما هرگز از اندازه درستی برنامه شما فراتر نمی رود.

انسان تا زمانی که خود را شکست خورده نپندارد، شکست خورده نیست.

جیمز هیل، در تلاش نخست خود برای فراهم آوردن سرمایه لازم برای احداث خط آهن سراسری از شرق به غرب ناکام ماند؛ اما به کمک برنامه های جدید جای شکست را با موفقیت عوض کرد.

هنری فورد نه تنها در شروع فعالیت تولید اتومبیل، بلکه بعداً وقتی پیشرفت کرد و به اوج رسید بارها به طور موقت شکست خورد؛ اما به کمک طراحی برنامه های جدید راه را به سوی پیروزی و رسیدن به تنعم هموار کرد.

به کسانی برخورد می کنیم که ثروت و مال و منال فراوان اندوخته اند؛ اما تنها پیروزی آنها را می بینیم و شکستهای موقتی آنها برای رسیدن به پیروزی قطعی را فراموش می کنیم.

دستیابی به پیروزی بدون پشت سر گذاشتن شکستهای موقتی تقریباً امکان پذیر نیست. وقتی در اجرای برنامه خود شکست می خورید، این شکست را به حساب آن بگذارید که نقصی در برنامه شما وجود داشته است. برنامه خود را بازسازی کنید و بار دیگر به تلاش خود ادامه دهید.

اگر قبل از رسیدن به هدف تسلیم شوید، از عزم و اراده کافی برخوردار نیستید و کسی با این مشخصات هرگز در زمره برندگان قرار نمی گیرد. یک برنده هرگز متوقف نمی شود. این جمله را روی کاغذ بنویسید و آن را جایی بگذارید که قبل از خواب و هر روز صبح بعد از بیدار شدن آن را بخوانید.

هنگام انتخاب اعضای گروه همکاران خود، کسانی را انتخاب کنید که شکست را جدی نگیرند.

اغلب رهبران قبلاً پیرو و هوادار بوده اند

به طور کلی در دنیا با دو دسته اشخاص روبرو هستیم. گروه اول را پیروان و گروه دوم را رهبران تشکیل می دهند. از همان آغاز درباره این که در کدام گروه می خواهید قرار بگیرید باید تصمیم گیری کنید.

تفاوت جبران پرداختی این دو موقعیت بسیار زیاد است. پیرو منطقاً نمی تواند انتظار داشته باشد که به اندازه رهبران کسب درآمد کند. هر چند بسیاری از پیروان به اشتباه انتظار چنین دریافتی دارند.

اما باید دانست که پیرو بودن هرگز به معنای کمتر بودن و اسباب شرمساری نیست. از سوی دیگر پیرو باقی ماندن هم اعتباری در بر ندارد. اغلب رهبران بزرگ زمانی پیرو بوده اند؛ اما به یمن هوش و فراست خود به رهبری رسیده اند. با چند استثنا، اشخاصی که نمی توانند با هوش و ذکاوت از یک رهبر پیروی کنند نمی توانند خود یک رهبر بزرگ شوند. یک پیرو با هوش و با فراست امتیازات متعدد دارد که از جمله آن می توان به کسب دانش از رهبر خود اشاره کرد.

ویژگیهای مهم رهبری

عوامل مهم در رهبری را می توان به شرح زیر خلاصه کرد :

۱. **شجاعت ادامه دار بر اساس شناخت از خویشتن و از افراد مقابل** . پیروی نیست که بخواهد از یک رهبر فاقد اعتماد به نفس تبعیت کند. هیچ پیرو با هوش و با فراستی مدتی طولانی تحت تاثیر این رهبر قرار نمی گیرد.
۲. **توان کنترل خویشتن** . کسی که نتواند خود را کنترل کند هرگز نمی تواند دیگران را کنترل کند. کسی که می تواند بر خود مسلط باشد سرمشق پیروان خود می شود.
۳. **داشتن احساس انصاف و عدالت** . بدون داشتن احساس انصاف و عدالت هیچ رهبری نمی تواند احترام پیروان خود را جلب کند.
۴. **قاطعیت در تصمیم گیری** . کسی که در تصمیم گیری فاقد قاطعیت است ، نشان می دهد که به خود اطمینان ندارد و نمی تواند دیگران را با موفقیت هدایت کند.
۵. **داشتن برنامه های مشخص** . رهبر موفق باید کارش را برنامه ریزی کند و آن را به اجرا بگذارد . رهبری که به حدس و گمان کار کند ، رهبری که برنامه های قبلی و عملی نداشته باشد، به کشتی بی سکان می ماند که دیر یا زود به صخره ها برخورد خواهد کرد.
۶. **رهبر باید از پیروان خود فعال تر باشد** .

۷. **شخصیت خوشایند** . هیچ انسان بی توجهی نمی تواند یک رهبر موفق شود. رهبری مستلزم احترام است. اشخاص از کسی که دارای شخصیت خوشایند نیستند پیروی نمی کنند و به او احترام نمی گذارند.

۸. **احساس همدلی و همدردی** . رهبر موفق با همکارانش همدردی می کند. رهبر موفق کسی است که پیروان خود و مسایل آنها را می شناسد.

۹. **احاطه بر امور** . رهبر موفق باید بر جزئیات کار خود احاطه داشته باشد.

۱۰. **تمایل به قبول مسئولیت** . رهبر موفق باید مسئولیت اشتباهات و نواقص همکارانش را بپذیرد. اگر بخواهد مسئولیت‌هایش را به گردن دیگران بیندازد، رهبر باقی نخواهد ماند. اگر یکی از پیروان رهبر مرتکب اشتباه شود و در هیئت شخصی بی صلاحیت ظاهر شود رهبر باید خود را مسئول ناکامی او بداند.

۱۱. **همکاری** . رهبر موفق کسی است که اصل فعالیتهای تعاونی را می داند و آن را به کار می گیرد. رهبر باید بتواند همکارانش را به انجام کار تشویق کند . رهبری مستلزم قدرت و قدرت مستلزم همکاری است.

ما با دو نوع رهبری روبرو هستیم . نوع نخست که موثرتر و کارآیی بیشتری دارد رهبری توام با رضایت همکاران است. نوع دوم رهبری بر اساس جبر و زور است. در این مورد اخیر معمولاً رضایت خاطر پیروان و همدردی آنها وجود ندارد. تاریخ انباشته از حوادثی است که نشان می دهد که رهبری بر اساس زور نمی تواند دوام داشته باشد . سقوط دیکتاتوری پادشاهان و سلاطین نمونه قابل توجهی است که می توان به آن اشاره کرد . معنا و نشانه آن این است که مردم برای همیشه رهبری توام با دیکتاتوری را قبول نمی کنند.

ناپلئون ، موسیلینی و هیتلر نمونه رهبری بر اساس زور بودند. دوران رهبری آنها به سر رسید . رهبری بر اساس رضایت پیروان ، تنها نوع رهبری است که می تواند دوام داشته باشد.

اشخاص رهبری دیکتاتورانه را به زور می پذیرند اما تمایلی به آن ندارند. طرز جدید رهبری ۱۱ عاملی را که در این فصل به آن اشاره کردیم و نیز چند عامل دیگر را رعایت می کند. کسی که از این عوامل برای رهبری استفاده می کند می تواند از فرصتهای متعددی در زندگی برخوردار باشد.

چگونه به شغل مورد نظر خود دست یابیم

هر کس از انجام کاری که مطابق میل او باشد لذت نمی برد. نقاش کار با رنگ را دوست دارد، صنعتگر از دستهایش استفاده می کند. نویسنده هم مشتاق نوشتن است. کسانی که از استعدادها کمتر مشخص برخوردارند، به مشاغل خاصی در تجارت و صنعت علاقمندند. در هر مملکتی انواع و اقسامی از حرفه ها، مشاغل و صنایع مختلف وجود دارد.

۱. تصمیم بگیرید که دقیقاً متقاضی چه شغلی هستید. اگر این شغل وجود ندارد، ممکن است بتوانید آن را ایجاد کنید.

۲. شرکت یا کسی را که می خواهید برای او کار کنید بیابید.

۳. درباره کارفرمای احتمالی خود مطالعه کنید. از سیاستها، از نیروی کار و از امکان پیشرفت خود در آنجا مطمئن شوید.

۴. با تجلیل استعدادها و تواناییهای خود ببینید که چه می توانید به آنها ارائه دهید. برنامه ای بریزید و راههایی بیابید تا آنها را متقاعد کنید که می توانید به خوبی از عهده آنها برآید.

۵. به جای آنکه به آنها بگویید من طالب چنین شغلی هستم، به جای اینکه از آنها بپرسید چه شغلی برای من دارید، به آنچه شما می توانید به آنها بدهید، بیندیشید.

۶. بت نویسنده با تجربه ای مشورت کنید تا خواسته شما را به زیبایی و با انشاء مناسب به روی کاغذ بیاورید.

۷. درخواست خود را به کسی که اختیار دارد ارائه دهید. مطمئن باشید که بقیه کارها به خودی خود انجام می شود. همه شرکتها و موسسات اقتصادی در جستجوی اشخاص ارزشمندی هستند که بتوانند از نقطه نظرها، خدمات و ارتباطات آنها بهره مند گردند. مطمئن باشید که هر شرکتی برای کسی که برنامه مشخصی برای فایده رساندن به آن شرکت را داشته باشد استقبال می کند.

روش پیشنهادی ممکن است چند روز یا چند هفته وقت شما را بگیرد اما تفاوتی که در درآمد، رشد شغلی و شناساندن شما ایجاد می کند بیش از حدی است که صرف وقت کرده اید. گاه یک تا پنج سال به شما در رسیدن به هدفتان صرفه جویی می کند.

برنامه ریزی دقیق و منظم پیمودن نیمی از راه است

موقعیت کمی و کیفی شما چگونه است

دلایل موفقیت در بازاریابی خدمات به قدر کافی توضیح داده شده اند. اگر اینها را مطالعه و بررسی نکنید، اگر آنها را درک نکنید و به کار نبرید نمی توانید خدمات خود را به گونه ای موثر و ادامه دار ارائه دهید. هر کس باید فروشنده خدمات شخص خود باشد. کیفیت و کمیت خدمات ارائه شده و طرز ارائه آن تا حدود زیاد تعیین کننده قیمت و ادامه اشتغال است. اشخاصی که می خواهند خدمات خود را به بازار عرضه کنند باید به کمیت و کیفیت کار خود توجه داشته باشند. اما توجه تنها به کمیت و کیفیت هم کافی نیست. باید به کمیت و کیفیت عادت کنید.

اگر موافقید فرمول کمیت و کیفیت را تحلیل کنیم تا از معنای دقیق آن مطلع گردیم.

۱. کیفیت خدمت به این معناست که خدمات خود را به کاراترین شکل ممکن ارائه دهید.

۲. کمیت خدمت به این معناست که خدمات خود را در همه مواقع ارائه نمایید.

۳. روحیه ارائه خدمت به معنای داشتن رفتاری هماهنگ و موافق است ؛ روحیه ای که به بهبود روحیه همکاری همکاران شما کمک کند.

کفایت کیفیت و کمیت خدمات ، تضمین کننده دایمی بازار برای خدمات شما نیست . طرز رفتار و روحیه شما عامل تعیین کننده بسیار مهمی است که با قیمتی که برای خدمت خود دریافت می کنید و با طول زمانی که در اشتغال باقی می مانید سر و کار دارد.

اندرو کارنگی ، به این نکته به خصوص در زمینه ارائه خدمات شخصی توجه داشت. او مرتب درباره ضرورت رفتار هماهنگ حرف می زد. او بر این حقیقت تاکید داشت اشخاصی را که به لحاظ کمی و کیفی در شرایط مطلوب باشند اما روحیه هماهنگ نداشته باشند را استخدام نمی کند. آقای کارنگی اصرار داشت که اشخاص تحت نظر او باید تن به توافق بدهند. او برای این کیفیت اهمیت فراوان قایل بود. او به بسیاری از کسانی که از این معیار برخوردار بودند کمک کرد تا به اشخاصی ثروتمند تبدیل شوند. کسانی که از قدرت سازگار شدن محروم بودند باید جای خود را برای دیگران خالی می کردند.

اهمیت شخصیت خوشایند مورد تأکید فراوان قرار گرفته است زیرا این عاملی است که به اشخاص امکان می دهد خدمات خود را با روحیه ای مناسب ارائه دهند. اگر کسی از این ویژگیهای اخلاقی برخوردار باشد، اغلب میتواند کمی ها و کاستی های خود را در زمینه های کمی و کیفی جبران کند . اما ما چیزی را که بتواند جایگزین رفتار خوش باشد نمی شناسیم.

ارزش سرمایه ای خدمات شما

بیندیشید و ثروتمند شوید

کسی که با فروش خدمات شخصی کسب درآمد می کند ، از کسی که کالایی می فروشد چیزی کم ندارد. او نیز دقیقاً در موقعیت و شرایط کسی است که کالای خود را به فروش می رساند . این موضوع مورد تایید فراوان قرار گرفته است زیرا اغلب کسانی که از فروش خدمات شخصی امرار معاش می کنند به اشتباه خود را معاف از قوانین اخلاقی می دانند و معتقدند که از مسئولیت کسانی که به فروش کالا مشغولند معاف می باشند.

اما توجه داشته باشید که دوران این ذهنیت هم به سر رسیده است.

توجه داشته باشید که مغزهای شایسته و با صلاحیت اگر به گونه ای موثر به بازار ارائه شوند در مقایسه با فروش کالا سرمایه های مطلوب تری هستند. زیرا مغز چنان سرمایه ای است که در اثر کسادی با فرسایش روبرو نمی شود. نه می توان آن را دزدید و نه آن را خرج کرد. از آن گذشته پول لازم برای ادراه یک کار تا زمانی که با مغز کارآمد ترکیب نشود ، کمترین ارزشی ندارد.

آیا ارزش خود را می دانید؟

اگر بخواهید کالایی را در بازار بفروشید باید این کالا را به خوبی بشناسید. همین مطلب در ارائه خدمات شخصی در بازار نیز صادق است. باید همه نقطه ضعفهای خود آگاه باشید تا یا به کلی آنها را از میان بردارید یا اقدامی اصلاحی صورت دهید. باید نقاط قوت خود را بشناسید تا به هنگام فروش خدمات خود به آن اشاره کنید. تنها با تحلیل دقیق خود می توانید خویشتن را بشناسید.

بی اطلاعی از خویشتن عواقب ناخوشایندی در بر دارد. مرد جوانی برای احراز شغل به مدیر یک شرکت مشهور مراجعه کرد. در جریان مصاحبه روی مدیر تاثیر بسیار خوبی گذاشت تا اینکه مدیر از او پرسید که چه حقوقی را مطالبه می کند. او جواب داد که رقم به خصوصی را در نظر نگرفته است (نداشتن هدف معین) مدیر شرکت به او گفت «با این حسابیک هفته کار تو را از نزدیک نظارت می کنیم و به قدری که ارزش داشته باشی به تو حقوق می دهیم»

جوان جواب داد «نه من این را نمی پذیرم؛ زیرا جایی که هم اکنون کار می کنم پول بیشتری دریافت می کنم»

قبل از تقاضای شغل، قبل از اینکه بر سر حقوق خود چک و چانه بزنید با اطمینان بگویید که بیش از حقوقی که هم اکنون می گیرید ارزش دارید. خواستن پول، که همه آن را می خواهند ، مطلبی است و ارزش داشتن مطلبی دیگر.

بیندیشید و ثروتمند شوید

حقوق دریافتی شما هیچ ارتباطی با ارزش شما ندارد. ارزش شما بستگی به این دارد که بتوانید خدمات مناسبی عرضه کنید یا دیگران را به این مهم تشویق نمایید.

فرصتهای مناسب

هر کس می تواند با رفتار صادقانه به ثروت برسد. اگر مترصد ثروت هستید این موضوع را فراموش نکنید.

توجه داشته باشید که در مرحله شروع انباشت ثروت هستید. فراموش نکنید که کار تولید، بسته بندی و بازاریابی کالاهای مورد نیاز شما میلیونها نفر را شاغل کرده است. اشخاص در ازاء ارائه خدمات خود همه ساله میلیونها دلار پول می گیرند تا با آن هر چه را که می خواهند خریداری کنند.

از خود صورت برداری کنید

خود شناسی و تحلیل منظم خویشتن در بازاریابی خدمات شخصی از ارزش فراوان برخوردار است؛ همانطور که همه واحدهای تولیدی و کسبی در پایان هر سال از موجودی خود صورت برداری می کنند. از آن گذشته این تحلیل سالانه باید نشان دهد که از میزان اشتباهات شما کاسته شده و بر قدر ارزشهای شما اضافه گردیده است. اشخاص در زندگی خود یا پیشرفت می کنند یا پس رفت و در غیر این صورت درجا می زنند. در این میان البته هدف هر کس باید پیشرفت باشد. تحلیل سالیانه خویشتن نشان می دهد که آیا پیشرفتی حاصل شده است و اگر شده است اندازه آن چقدر بوده است. تحلیل سالیانه عقب نشینی های احتمالی را نیز نشان می دهد. بازاریابی موثر خدمات شخصی ایجاب می کند که هر کس قدمی به جلو بردارد و پیشرفت کند. حتی اگر این پیشرفت کند و آرام باشد.

تحلیل سالیانه خویشتن باید در پایان هر سال صورت پذیرد به طوری که بتواند درباره برنامه سال جدید خود برنامه ریزی دقیق تری داشته باشید. برای اطلاع از شرایط خویش این سوالات را از خود بپرسید و جواب هایتان را با کسی که اجازه ندهد شما خود را فریب دهید، مطرح سازید.

شما می توانید با ارائه خدمات خود به تنعم برسید. هیچ عاملی نمی تواند شما را از رسیدن به هدفتان باز دارد. اگر کسی از آموزش، استعداد و تجربه بیشتری برخوردار باشد می تواند مبالغ هنگفتی از ثروت را جذب کند و کسانی که در این زمینه از کیفیات ضعیف تری برخوردارند مسلماً دریافتی کمتری خواهند داشت.

بیندیشید و ثروتمند شوید

با این حساب این گوی و این میدان . فرصتهای مناسب بالهای خود را به روی شما گشوده اند قدمی به پیش بگذارید ، هدفی انتخاب کنید، برنامه ای تدارک ببینید و آن را به اجرا بگذارید و با ابرام و پافشاری در راستای تحقق آن حرکت کنید. سایر مسایل خود به خود حل می شوند. بدانید که چیزی از شما دریغ نمی شود اما نمی توان گفت که می توانید ثروت را در ازاء هیچ چیز به دست آورید. توجه داشته باشید که نظام به وسیله قانون اقتصاد کنترل می شود و به حکم این قانون تا چیزی ندهید ، چیزی دریافت نمی کنید.

گام هفتم به سوی ثروت:

«تصمیم گیری، غلبه بر تردید و دودلی»

مطالعه 25000 زن و مرد شکست خورده نشان داد که در بین همه عوامل شکست، ناتوانی در تصمیم گیری از جمله مهمترین دلایل شکست و ناکامی است.

مسامحه و کار امروز را به فردا موکول کردن ضد تصمیم گیری است، این دشمن مشترکی است که همه باید بر آن غلبه کنند.

اغلب کسانی که از ثروت دور می مانند به سادگی تحت تأثیر عقاید دیگران قرار می گیرند . اجازه می دهند که اطرافیان به جای آنها فکر کنند . اظهار عقیده ارزان ترین کالای روی زمین است . اگر هنگام تصمیم گیری تحت تأثیر عقاید دیگران قرار گیرید در کار خود موفق نمی شوید و بعید است بتوانید آرزوی ثروتمند شدن را جامه عمل بپوشانید.

با رعایت اصول مطرح شده در این کتاب تصمیم بگیرید و آن را به مرحله اجرا بگذارید . به دیگران و همکارانی که برای خود انتخاب کرده اید اجازه ندهید در تصمیم گیری های شما دخالت کنند . در انتخاب همکاران دقت به خرج دهید . کسانی را انتخاب کنید که با شما هماهنگ و همدرد باشند.

کسانی که آگاهانه تصمیم می گیرند و از خواسته خود آگاهند، اغلب به این خواسته می رسند . لازمه عزم راسخ و تصمیم گیری، شجاعت است . گاه به شجاعتی بس زیاد احتیاج داریم . آزادی مالی، اقتصادی کارو حرفه مطلوب و مقام شایسته ارزانی کسانی است که از هدف خود آگاهند و برای آن برنامه ریزی می کنند.

برای نظر خود ارزش قایل شوید

با رعایت اصول مطرح شده در این مطالب تصمیم بگیرید و آن را به مرحله اجرا بگذارید. به استثنای همکارانی که برای خود انتخاب کرده اید اجازه ندهید دیگران در تصمیم گیری های

شما دخالت کنند در انتخاب همکاران دقت به خرج دهید. کسانی را انتخاب کنید که با شما هماهنگ و همدرد باشند.

دوستان و بستگان نزدیک که از ویژگیهای مطلوب برخوردار نباشند ممکن است با نظرات و گاه با پوزخندها و تمسخرهایشان شما را به دردرسر بیندازند. بسیاری از اشخاص تحت تاثیر گفتار جاهلانه دیگران و یا تحت تاثیر تمسخرهای آنها امکان موفقیت خد را از دست داده اند.

شما برای خود مغز و ذهنی دارید. از آن استفاده کنید و برای خود تصمیم بگیرید و اگر به حقایق یا اطلاعات دیگران برای تصمیم گیری احتیاج دارید که اغلب چنین است، این حقایق و اطلاعات را بدون آنکه تصمیم خود را برای دیگران بازگو کنید به دست آورید.

خیلیها، بدون برخورداری از علم و اطلاع کافی طوری ظاهر می شوند که دیگران گمان می کنند آنها از علم و اطلاع فراوان برخوردارند. اغلب پرگویی می کنند و کمتر گوش می دهند. چشمها و گوشهای خود را باز و دهان خود را بیندید. این کار به تصمیم گیری شما کمک بیشتری می کند. اشخاص پر حرف کار کمتری انجام می دهند. اگر شما بیش از اندازه ای که گوش می دهید حرف بزنید نه تنها خود را از فرصتهای کسب دانش محروم می سازید، بلکه برنامه ها و هدفهایتان را برای کسانی بازگو می کنید که به شکست دادن شما علاقمندند، زیرا بعید نیست که به موفقیت شما غبطه بخورند.

در عین حال به خاطر داشته باشید هر آینه دهان خود را در حضور کسانی که از دانش زیاد برخوردارند باز می کنید، دانش و یا بی اطلاعی خود را به آنها اطلاع می دهید. عقل حکم می کند که اغلب دامن اعتدال پیش بگیرید و سکوت اختیار کنید.

این حقیقت را در نظر بگیرید که هر کس با او همکاری می کنید مانند شما خواهان درآمد و کسب ثروت است. اگر برنامه های خود را بیش از اندازه باز و روشن با آنها در میان بگذارید، بعید نیست که آنها برنامه شما را به اجرا بگذارند و بر شما پیشدستی کنند. تنها دلیل آن هم این است که شما بدون رعایت شرط عقل همه مطالب خود را با آنها در میان گذاشته اید.

اگر بخواهید یکی از بهترین تصمیمات شما این است که دهانتان را بیندید و چشمها و گوشهایتان را باز کنید.

ارزش تصمیمات بستگی به شجاعت دارد که برای ارائه آن لازم دارید. تصمیمات بزرگ که شالوده تمدن را پایه گذاری کرده اند با قبول ریسک های بزرگ امکان پذیر شد. در بسیاری از آنها پای

بیندیشید و ثروتمند شوید

مرگ و زندگی مطرح بود. تصمیم لینکلن در انتشار العامیه برابری نژادی در شرایطی صورت گرفت که اینکلن می دانست احتمالاً هزاران نفر از دوستان و طرفداران سیاسی بر او می شوردند. تصمیم سقراط به نوشیدن جام زهر به جای سازش بر سر باوری که داشت تصمیمی شجاعانه بود. هزاران سال دنیا را به جلو انداخت. به مردمی که هنوز متولد نشده بودند آزادی کلام و نطق اعطا کرد.

تصمیم ژنرال رابرت لی در ماجرای جنگ شمال و جنوب تصمیمی شجاعانه بود زیرا او خوب این را می دانست که ممکن است کار به زیان او تمام شود و جان بسیاری دیگر را بر باد دهد. اعلامیه استقلال آمریکا نیز از همین کیفیت برخوردار بود. مردانی بدون پول، بدون نیرو، و سرباز توانستند استقلال آمریکا را از انگلیس اعلام کنند. بدانید همان قدرتی که به آمریکا آزادی داد، همان قدرتی است که باید از سوی همه افراد مورد استفاده قرار گیرد. اصول حاکم بر این مطالب را در فصلهای مختلف آن شرح داده ایم عمل کردن به آن دشوار نیست. در اعلامیه استقلال آمریکا دست کم ۶ اصل از اصول پیشنهادی در این مطالب رعایت شدند که عبارتند از: میل، تصمیم گیری، ایمان، مداومت، کار گروهی و برنامه ریزی سازمان یافته.

خواسته خود را مشخص کنید

در جای جای شرح این فلسفه می خوانید که اندیشه همراه با میل شدید می تواند خود را به هم ارز فیزیکی خود تبدیل کند. در داستان استقلال آمریکا و در ماجرای شکل گیری شرکت فولاد این کشور، راه تبدیل اندیشه به این تحول را ملاحظه می کنید.

برای جامه عمل پوشاندن به این هدف مترصد معجزه نباشید، معجزه ای در کار نیست. شما تنها قوانین ازلی طبیعت را می یابید. این قوانین تنها به روی کسانی باز هستند که از شجاعت لازم برخوردارند. می توان از آن برای اعطای آزادی به یک مملکت یا انباشت ثروت استفاده کرد.

کسانی که قاطعانه تصمیم می گیرند از خواسته خود آگاهند و اغلب به این خواسته خود می رسند. رهبران در هر بخش از زندگی تصمیمات صریح و قاطع می گیرند. این یکی از دلایل رهبر بودن آنهاست. دنیا از روی عادت به اشخاصی که گفتار و کردارشان نشان می دهد که به کجا می روند روی خوش نشان می دهد.

تردید و دودلی در تصمیم گیری عاداتی است که اغلب در جوانی ایجاد می شود، در همان زمان که به دبستان و دبیرستان و کالج می رویم و هدفی برای زندگی خود نداریم. عادت به تردید در تصمیم گیری، به زندگی بعد از اتمام تحصیلات شخصی راه می یابد معمولاً کسانی که دوران تحصیل را تمام می کنند از هر فرصتی برای گرفتن شغل استفاده می کنند. علتش این است که آنها این گونه تربیت یافته

اند. ۹۸ درصد کسانی که امروزه در ازاء دریافت حقوق کار می کنند و کلیه دستمزدبگیران از آن جهت در چنین شرایطی قرار دارند که نمی دانستند برای خود چگونه کارفرمایی انتخاب کنند.

لازمه عزم راسخ در تصمیم گیری شجاعت است . گاه به شجاعتی بس زیاد احتیاج داریم. ۵۶ مرد شجاعی که اعلامیه استقلال آمریکا را امضاء کردند جان خود را پای امضایشان به روی کاغذ آوردند. امروزه کسی که برای رسیدن به شغل مورد نظر خود تصمیم قطعی می گیرد ، جانش را به خطر نمی اندازد. به جای همه اینها درباره آزادی اقتصادی خود تصمیم می گیرد. آزادی مالی ، اقتصادی کار و حرفه مطلوب و مقام شایسته ارزانی کسانی است که از هدف خود آگاهند و برای آن برنامه ریزی می کنند.

گام هشتم به سوی ثروت :

« ابرام »

ابرام و مداومت عاملی حیاتی برای تبدیل میل به هم ارز پولی آن است مبنای مداومت و پایداری قدرت اراده است وقتی نیروی میل و اشتیاق و اراده به درستی ترکیب شود . ترکیبی مقاومت ناپذیر ایجاد می شود . موفق های بزرگ گاه به خونسردی و گاه به بی ترحمی متهم می شوند . اینها اغلب به اشتباه دآوری می شوند . آنچه آنها دارند قدرت و اراده ای است که آن را با پایداری و مداومت در هم می آمیزند تا به شرایط دلخواه خود برسند . بسیاری از اشخاص با مشاهده نخستین نشانه های مخالفت یا به بسیاری از هدف های خود فاصله می گیرند . در این میان تنها عده کمی به رغم همه مشکلات ، پایداری می کنند تا به هدف خود برسند . رسیدن به موفقیت و پیروزی اغلب مستلزم استفاده از 13 اصل مهمی است که فلسفه این کتاب را تشکیل می دهد . باید فلسفه این کتاب را درک کنید و از آنها با مداومت کافی برای رسیدن به هدف هایتان استفاده نمایید .

کسانی که عادت مداومت را در خود می کارند ، خود را در برابر شکست بیمه می کنند و بدون توجه به ناکامی های اولیه سرانجام به فراز پله های ترقی و پیشرفت می رسند . گاه به نظر می رسد انگار دست راهنمایی در کار است که هدفش آزمایش انسان ها در شرایط دشوار است . کسانی که بعد از شکست خود را بالا می کشند و به تلاش خود ادامه می دهند . از در وارد می شوند و دنیا به آنها آفرین می گوید . ندایی به آنها می گوید می دانستم موفق می شوی ، هیچ کس نمی تواند قبل از موفقیت در آزمون مداومت به پیروزی برسد .

کسانی که در این آزمون شرکت می کنند و به دلیل مداومت خود موفق می شوند و به هدف خود می رسند چیزی به مراتب مهمتر از پول می رسند. آنها باور می کنند که هر شکست به همراه خود بذرهایی به همان اندازه مفید یدک می کشد.

آزمون مداومت

اگر شما این مطالب را می خوانید تا از دانش نهفته در آن آگاه شوید، نخستین آزمون شما در زمینه پایداری و مداومت زمانی مشخص می شود که ۶ اصل مندرج در فصل دوم را تعقیب کنید. تا زمانی که شما در گروه آن دو درصد اشخاص نباشید که هدفی قطعی را پی می گیرند؛ تا زمانی که برنامه مشخصی نداشته باشید ممکن است دستورالعمل ها را بخوانید اما بی توجه به آنها به کار خود بپردازید.

نداشتن مداومت در کار یکی از علل ناکامی است. از آن گذشته تجربه هزاران انسان ثابت کرده است که نداشتن مداومت نقطه ضعفی است که اغلب مردم با آن روبرو هستند. اما با تلاش و زحمت می توان بر این نقطه ضعف فائق آمد. سهولت موفقیت تنها بستگی به شدت میل و اشتیاق شما دارد.

نقطه شروع همه موفقیتها میل و اشتیاق است. این را همیشه در نظر داشته باشید. میل و اشتیاق کم نتایج ضعیف به بار می آورد. همانطور که آتش اندک گرمای اندک تولید می کند، اگر احساس می کنید فاقد پایداری و مداومت هستید، باید میل و اشتیاق خود را افزایش دهید.

مطالب را تا به آخر بخوانید و بعد مجدداً به فصل ۲ بروید و دستورالعمل های ارائه شده را مطالعه کنید. اشتیاق شما در رعایت این دستورالعمل ها میزان علاقمندی شما به پول و ثروت را نشان می دهد. اگر احساس بی تفاوتی دارید مطمئناً هنوز ذهنیت پولدار شدن را به دست نیاورده اید. و این چیزی است که برای انباشت ثروت باید به آن تجهیز باشید.

پیروزی از آن کسانی است که مغزی آماده برای جذب دارند. اگر احساس می کنید که از پایداری و مداومت خوبی برخوردار نیستید، به مطالب ارائه شده در فصل «گروه همکاران» توجه کنید از دیگران کمک بگیرید. به کمک تلاشهای تعاونی این گروه می توانید بر مداومت و پایداری خود بیافزایید. در زمینه مداومت در فصلهای «تلقین به خود» و «ذهن نیمه هوشیار» نیز مطالبی ارائه داده ایم. از راهنماییهای این فصول استفاده کنید، دیگر از کمی مداومت رنج نخواهید برد.

ذهن نیمه هوشیار شما، در خواب و در بیداری فعال است.

ذهنیت ثروت یا ذهنیت فقر؟

بیندیشید و ثروتمند شوید

تلاشهای گهگاهی برای استفاده از این قوانین بی فایده است. برای رسیدن به نتایج دلخواه به طور پیوسته و مرتب از تمامی قوانین پیشنهادی استفاده کنید تا استفاده از آنها عادت همیشگی شما شود. به هیچ طریق دیگر نمی توانید ذهنیت پول را در خود ایجاد کنید.

فقر نصیب کسی می شود که ذهنش مایل به آن است. به همین صورت هم ثروت نصیب کسانی می شود که برای جذب آن آمادگی دارند. با این حال در هر دو مورد قوانین مشابهی حاکم هستند. ذهنیت فقر بدون استفاده آگاهانه از عادات مناسب آن رشد می کند. ذهنیت پول باید در اشخاص ایجاد شود مگر اینکه کسی با این ذهنیت متولد شود.

به مفهوم دقیق عبارات پاراگراف قبل توجه کنید تا به معنای مداومت در جریان انباشت ثروت و رسیدن به موفقیت پی ببرید. بدون مداومت، از همان آغاز مغلوب می شوید. اما با مداومت در شمار برندگان قرار می گیرید.

اگر تا کنون گرفتار کابوس شده باشید ارزش مداومت را درک می کنید. در بستر دراز کشیده اید، نیمه بیدار هستید، احساس خفگی دارید. نه می توانید بغلتید و نه می توانید عضلات خود را تکان دهید. احساس می کنید باید بتوانید کنترل عضلات خود را به دست بگیرید. به کمک نیروی اراده توام با مداومت سرانجام انگشتان یکی از دستهای خود را تکان می دهید. وقتی به تلاش خود ادامه می دهید، کم کم عضلات یک دست خود را تکان می دهید. لحظاتی بعد به جایی می رسید که می توانید، آن یک دست را از زمین بلند کنید. به همین طریق کنترل دست دیگر خود نیز به دست می گیرید. آنگاه نوبت به عضلات ساق پا می رسد. می توانید کنترل عضله یکی از ساقهای خود را به دست آورید و آنگاه به سراغ ساق پای دیگر می روید و کمی دیرتر با حرکتی تند کنترل سیستم عضلانی خود را به دست می آورید و از کابوس بیرون می آید. این کار به صورت قدم به قدم امکان پذیر شده است.

چگونه از بی حسی ذهنی نجات پیدا کنیم

ممکن است تصور کنید که از بی هوشی ذهنی هم به همین شکل باید در آمد. ابتدا با حرکت آهسته شروع می کنید، آنگاه بر سرعت خود می افزایشید تا بر اراده خود مسلط گردید. مهم نیست که سرعت شما در شروع چه اندازه است. مقاوم باشید و مداومت به خرج دهید. با مداومت موفقیت حاصل می شود.

اگر در انتخاب گروه همکاران خود دقت لازم را به عمل آورید باید دست کم یک نفر را داشته باشید که شما را در کار مداومت یاری دهد. بعضی از کسانی که در انباشت ثروت به موفقیتهای بزرگ دست یافته اند، از روی ضرورت این کار را کرده اند. آنها عادت مداومت را در خود ایجاد کردند زیرا تحت تاثیر شرایط چاره ای جز این کار نداشتند.

بیندیشید و ثروتمند شوید

کسانی که عادت مداومت را در خود می کارند خود را در برابر شکست بیمه می کنند و بدون توجه به ناکامی های اولیه سرانجام به فراز پله های ترقی و پیشرفت می رسند. گاه به نظر می رسد انگار دست راهنمایی در کار است که هدفش آزمایش انسانها در شرایط دشوار است. کسانی که بعد از شکست خود را بالا می کشند و به تلاش خود ادامه می دهند ، از در وارد می شوند و دنیا به آنها مرحبا و آفرین می گوید. ندایی به آنها می گوید « می دانستم که موفق می شوی». هیچ کس نمی تواند قبل از موفقیت در آزمون مداومت به پیروزی برسد. کسانی که در این آزمون به موفقیت نمی رسند شانس برای پیروزی ندارند، امتیازی نصیب نمی برند.

اما کسانی که در این آزمون شرکت می کنند به دلیل مداومت خود موفق می شوند. به هدف خود می رسند اما این همه ماجرا نیست. آنها به چیزی به مراتب مهمتر از جبران پولی می رسند باور می کنند که هر شکست به همراه خود بذرهایی به همان اندازه مفید یدک می کشد.

چگونه مداومت خود را افزایش دهیم

به کمک 4 اقدام ساده می توانید به مداومت عادت کنید. نیازی به هوش و فراست و آموزش خاصی نیست اقدامات لازم عبارتند از:

1-هدف مشخص همراه با اشتیاق سوزان برای رسیدن به آن

2-برنامه مشخص با اقدام مستمر و پیوسته

3-ذهنی بسته و گارد گرفته در برابر نفوذ های منفی و مایوس کننده و از جمله آنها پیشنهادات و تلقین های منفی دوستان، آشنایان و بستگان

4-استفاده از همکاران واجد شرایط

اینها چهار اقدام ضروری برای موفق شدن در زندگی هستند.

به مداومت خود بیفزائید

قبل از پایان بحث مداومت ، مشخص سازید که در چه زمینه هایی از این کیفیت لازم بی بهره اید. خود را شجاعانه بسنجید. و ببینید که کدام یک از ۸ مورد فوق در شما وجود ندارد. در جریان این تحلیل مشخص می شود که در چه زمینه هایی به تجدید نظر در خود احتیاج دارید.

هم اکنون شما را با دشمنانی که میان شما و موفقیت فاصله می اندازند آشنا می کنیم . نه تنها با نشانه های صنعت در مداومت آشنا می شوید ، بلکه با علل عمیقاً جای گرفته در ذهن نیمه هوشیار خود در زمینه این ضعف آشنا می شوید . این فهرست را به دقت مطالعه کنید.

بیندیشید و ثروتمند شوید

بینید که کیستید و انجام چه کاری از شما ساخته است. اینها نقاط ضعفی هستند که همه علاقمندان به کسب ثروت باید از آن اطلاع داشته باشند.

۱. ناتوانی در شناخت و تعریف دقیق خواسته های خود
۲. مسامحه کاری و به فردا موکول کردن کارهای امروز بدون دلیل موجه
۳. بی علاقگی به کسب دانشهای تخصصی
۴. تردید و دودلی . به تعویق انداختن تصمیم گیریها به جای پرداختن به آنها
۵. عادت اتکا به تواناییها به جای ایجاد برنامه های مشخص برای حل مسایل
۶. از خود راضی بودن . درمانی برای این مشکل وجود ندارد و کسانی که از آن رنج می برند امیدی برایشان متصور نیست.
۷. بی تفاوتی که به سادگی در آمادگی شخص برای مصالحه در همه زمینه ها به جای مقاومت در برابر آنها مشاهده می شود
۸. دیگران را مسئول اشتباهات خود دانستن و قبول شرایط نامناسب به عنوان امر ناچار
۹. کمی میل و انگیزه
۱۰. تمایل به تسلیم شدن در برخورد با نخستین نشانه های شکست (تاثیر یک یا چند مورد از هراسهای شش گانه)
۱۱. فقدان برنامه های سازمان یافته
۱۲. بی توجهی به نقطه نظرها یا استفاده از موقعیتها
۱۳. آرزو کردن به جای مایل بودن
۱۴. کنار آمدن با فقر به جای تصمیم گیری برای ثروتمند شدن
۱۵. توجه به راههای میان بر برای رسیدن به ثروت و تنعم. قمار کردن و فعالیتهای مشابه

۱۶. ترس از انتقاد، ناتوانی در برنامه ریزی به دلیل ترس از حرفهای دیگران.

چگونه می توان بر مشکلات فائق آمد

به راستی که مداومت به اشخاص نیروی قدرتمندی برای غلبه بر مشکلات می دهد. آیا کیفیت مداومتی که در ذهن شخص ایجاد می شود به او امکان می دهد که به نیروهای فوق طبیعی دسترسی داشته باشد؟ آیا نیروی لایزال طبیعی خود را در جانب کسی قرار می دهد که هنوز به مبارزه ادامه می دهد؟ آن هم زمانی که نبرد را باخته؟ آن هم زمانی که همه جانب مخالف او هستند؟

این سوالات و بسیاری از سوالات مشابه آن وقتی درباره زندگی اشخاص نظیر هنری فورد بررسی می کردم به ذهنم خطور کرد؛ مردی که از صفر شروع کرد و یک امپراتوری صنعتی به راه انداخت. او کاری جز مداومت انجام نداد؛ و یا توماس ادیسون که با کمتر از سه ماه درس خواندن بزرگترین مخترع جهان گردید و درس مداومت و پایداری را به دنیا آموخت.

من از این امتیاز برخوردار بودم که مدتی طولانی هنری فورد و توماس ادیسون را از نزدیک بررسی کنم. از این رو می گویم که من به استناد دانش خود حرف می زنم و به این دلیل است که می گویم هیچ کیفیتی به اندازه مداومت و پایداری کارسازی ندارد. به همین دلیل است که می گویم مداومت مهمترین رکن پیروزی این مردان بوده است. وقتی درباره پیامبران، فیلسوفان، اعجازگران و رهبران مذهبی بررسی می کنیم بدون استثنا به این نتیجه می رسیم که مداومت، تمرکز و تصمیم قطعی و هدف مشخص منابع اصلی موفقیت آنها بوده است.

برای مثال سرگذشت اعجاب برانگیز پیامبر اسلام را در نظر بگیرید. زندگی او را تحلیل کنید. او را با اربابان عصر صنعت و اقتصاد مقایسه کنید و ببینید که چه وجه تشابهی میان آنها وجود دارد. ببینید که بزرگترین وجه تشابه آنها مداومت و پایداری است.

اگر می خواهید از قدرت شگرف مداومت و پایداری مطلع شوید زندگی پیامبر اسلام را بخوانید. ببینید درباره او چه نوشته اند.

آخرین پیامبر خدا معجزه به خصوصی نداشت. او در مدارس رسمی زمانه خود درس نخوانده بود و قبل از ۴۰ سالگی رسالت بزرگ خود را شروع نکرد. او در ۴۰ سالگی به پیامبری مبعوث شد. به او چه تهمت های ناروا که نزدند، چه رفتارهای ناشایسته که با او نکردند. او را مجبور کردند که از مکه مهاجرت کند. پیروانش مال و منال خود را از دست دادند و در پی او راهی

صحرا شدند . او ۱۰ سال در راه دین خدا کوشید ، اما جز فقر و تمسخر دیگران نصیبی نبرد. ۱۰ سال دیگر هم به همین طریق گذشت. اما در پایان این ۱۰ سال دوم او فرمانروای سرزمین عرب بود ، حکمران مکه بود. او مذهب جدیدی به ارمغان آورده بود که بخش بزرگی از عالم را در بر می گرفت. موفقیت او را باید در سه عامل جستجو کرد : قدرت کلام ، تاثیر دعا و نیایش و اتکال به خداوند.

پیامبر اسلام در یکی از خانواده های برجسته اما فقیر مکه به دنیا آمد. مکه در آن زمان چهار راه دنیا بود، جایگاه کعبه بود ، مرکز بزرگ تجارت بود. بسیاری از کودکان و اطفال مکه در بادیه ها بزرگ می شوند. پیامبر اسلام هم در نزد بادیه نشین ها پرورش یافت. او با شیر مادران بادیه نشین بزرگ شد . او در کودکی چوپانی می کرد و کمی دیرتر به استخدام یکی از زنان ثروتمند عرب درآمد تا از کاروان او سرپرستی کند. او در این مهم به اکناف دنیای شرق سفر کرد. با مردان و زنانی حرف زد که باورهای گوناگون داشتند . او افول مسیحیت در بسیاری از اقشار و اقوام را مشاهده می کرد. در ۲۸ سالگی به خدیجه همان زن بیوه عربی که او برای سرپرستی کاروانش استخدام کرده بود پیمان ازدواج بست. ۱۲ سال پس از این ازدواج ، محمد (ص) در هیبت یک تاجر ثروتمند زندگی می کرد. تا اینکه راهی بیابان شد و سرانجام روزی با نخستین آیه قرآن بازگشت و به خدیجه گفت که جبرئیل بر او ظاهر شده و به او گفته پیامبر خدا باشد.

قرآن کتاب خدا بزرگترین اعجاز پیامبر اسلام بود . محمد (ص) شاعر نبود . او با ادبیات آشنایی نداشت، اما آیات قرآن به شکلی که بر او نازل می شد از شعر هر شاعری زیباتر بود و بهتر بر دلها می نشست . هیچ سخنوری ، مانند او کلام را به زبان جاری نمی کرد.

این برای اعراب در حکم اعجاز بود . آیات قرآن برای اعراب بزرگترین هدیه ای بود که دریافت می کردند . قرآن همه را بشارت می داد که جملگی مردم در برابر پروردگار عالم برابر هستند . این باور و درهم کوبیدن بت ها در سرزمین کعبه او را به موفقیت رساند . این بت ها قبایل عرب را به مکه می کشاندند و معنای این هم تجارت بود. در نتیجه تجار و بازرگانان مکه بر او شوریدند. محمد به بیابان عقب نشینی کرد تا ادعای حاکمیت بر عالم کند.

ظهور اسلام شروع شد . از صحرای عربستان شعله ای زبانه کشید که خاموش شدنی نبود ارتشی فراهم آمد که جملگی حاضر بودند تا آخرین قطره خون خود بچنگند. محمد (ص) از کلیمی ها و مسیحی ها دعوت کرد تا متحد شدند. اگر کلیمی ها و مسیحی ها دعوت او را پذیرفته بودند ، دنیا یکپارچه اسلام می شد. اما آنها این کار را نکردند . وقتی ارتش اسلام به بیت المقدس وارد شد ، خون از بینی کسی جاری نشد. اما یک قرن بعد ، وقتی جنگجویان

صلیبی وارد بیت المقدس شدند از جان هیچ مرد و زن و کودک مسلمان نگذشتند. با این حال مسیحیان یک نقطه نظر مسلمانان را پذیرفتند و آن جایگاه علم و دانش بود.

گام نهم برای رسیدن به ثروت

« قدرت همکاران »

قدرت همکاران در انباشت ثروت نقش بزرگ بازی می کند. هیچ کس بدون کمک نیروی همکاران به جایی نمی رسد. در یکی از فصل های قبلی دستورالعملی برای تبدیل میل و اشتیاق به معادل پولی آن ارائه دادیم. اگر این دستورالعمل ها را با مداومت و فراست رعایت کنید و در انتخاب همکاران خود وسواس کافی به خرج دهید بی آنکه متوجه باشید به بخشی از هدف های خود رسیده اید. سابقه کاری هر کسی را که در زمینه کسب ثروت موفق بوده است بررسی کنید به شما ثابت می شود که آنها آگاهانه یا ناآگاهانه از اصل گروه همکاران سود برده اند.

برای دستیابی به ثروت اصلی از این مهم تر نیست

چگونه قدرت ذهن خود را چند برابر کنیم

مغز انسان را می توان یک باتری مقایسه کرد. این یک حقیقت است که مجموعه باتری های الکتریکی، در مقایسه با یک باتری انرژی بیشتری تولید می کنند. همچنین مشخص است که هر باتری با توجه به واحدها و ظرفیت خود برق تولید می کند. مغز هم شکل مشابهی فعالیت می کند. بعضی از مغزها در مقایسه با مغزهای دیگر فعال ترند و کنار هم قرار گرفتن هماهنگ چند مغز انرژی فکری بیشتری در مقایسه با یک مغز ساده تولید می کند.

مغز هم به شکل مشابهی فعالیت می کند. بعضی از مغزها در مقایسه با مغزهای دیگران فعالترند. و با کنار هم قرار گرفتن هماهنگ چند مغز انرژی فکری بیشتری در مقایسه با یک مغز ساده تولید می شود. درست همانطور که چند باتری بیش از یک باتری نیرو ایجاد می کند.

با رعایت این مطلب بی درنگ مشخص می شود که اصل استفاده از نیروی همکاران بستگی به نیروی مغزی افرادی دارد که در کنار هم قرار می گیرند.

بیندیشید و ثروتمند شوید

اکنون به مطلب دیگری در همین ارتباط می‌رسیم. وقتی گروهی از مغزها با هم در ارتباط باشند و در هماهنگی با یکدیگر کار کنند، نیروی افزایش یافته ناشی از اتحاد آنها در اختیار همه مغزهای تشکیل دهنده گروه قرار می‌گیرد. همه می‌دانیم که هنری فورد در فقر و نداری شروع کرد. او بی سواد بود. این را هم می‌دانیم که آقای فورد همه این کمبودها را در مدت ۱۰ سال رفع کرد. و در مدت ۲۵ سال یکی از ثروتمندترین مردان آمریکا شد. این را هم فراموش نکنید که سرعت رشد و ترقی آقای فورد از زمانی چند برابر شد که او با توماس ادیسون دوست شد و حالا احتمالاً بهتر درک می‌کنید که نفوذ اذهان بر یکدیگر تا چه اندازه موثر است. قدمی دیگر بردارید و به این حقیقت توجه کنید که مهم‌ترین موفقیت‌های آقای فورد زمانی شروع شد که او دوستی و همکاری هاروی فایراستون، جان برو و لوز بور بانک را تدارک دید. این سه شخصیت هر کدام مغزی بزرگ و توانمند داشتند. اکنون بیشتر مشخص می‌شود که قدرت با اتحاد مغزها به مراتب بیشتر می‌شود.

اشخاص از طبیعت و عادات و نیروی فکری کسانی که با آنها همکاری و همراهی می‌کنند بهره‌مند می‌گردند. آقای فورد به سبب همفکری و دوستی با ادیسون، بور بانک، بورو فایراستون به نیروی مغزی خود فراست، تجربه، دانش و نیروهای معنوی را افزود. از آن گذشته او از اصل گروه همکاران با رعایت روشهای مندرج در این مطالب استفاده کرد.

شما هم می‌توانید از این اصل استفاده کنید.

قبلاً به مهاتما گاندی اشاره کردیم.

بینیم که گاندی چگونه این نیروی عظیم را تدارک دید. شاید بتوان همه مطلب را در چند کلمه توضیح داد. او با بسیج ذهن و جسم بیش از ۲۰۰ میلیون انسان و ایجاد هماهنگی در آنها برای رسیدن به هدف مشخص به این مهم رسید.

گاندی اقدامی اعجازگونه کرد زیرا هماهنگ کردن ۲۰۰ میلیون انسان بدون جبر و زور برای تحقق هدفی مشخص به راستی که اقدامی اعجازی است. اگر شما این گفته را قبول ندارید سعی کنید که همکاری تنها دو نفر را برای رسیدن به یک هدف مشخص، و در زمان معین، به هم جلب کنید.

هر کس که کاری دارد که مستلزم استفاده از نیروی دیگران است، به خوبی می‌داند که جلب همکاری کارکنان و ایجاد هماهنگی میان آنها در پیش بردن برنامه‌ها تا چه اندازه دشوار است. وقتی دو یا چند نفر کنار هم قرار می‌گیرند تا برای رسیدن به هدف مشخصی فعالیت کنند خود را در موقعیتی قرار می‌دهند تا از نیروی عظیم یکدیگر بهره‌برداری کنند. این بالاترین نیرویی است که همگان می‌توانند از آن استفاده کنند.

هنگام خواندن مطالب بیندیشید و مراقبه کنید. به زودی با مجموعه اصول پیشنهادی در مطالب آشنا می‌شوید. تا اینجا تنها جزئیات هر یک از فصول را به تنهایی آموخته‌اید.

قدرت احساسات مثبت

پول کم رو و وسوسه انگیز است. برای بدست آوردن آن باید تلاشی صمیمانه کرد. به این می ماند که دختر و پسر به هم دل داده ای بخواهند به وصال هم برسند. برای دستیابی به پول باید از ایمان و باور کافی برخوردار باشید. باید باور را با میل و اشتیاق ترکیب کنید باید آن را با مداومت و پایداری در هم بیامیزید. باید برنامه ای داشته باشید و آن را به مرحله اجرا بگذارید.

وقتی درهای پول و ثروت به روی کسی که شایسته آن است گشوده می شود، به همان سادگی که آب از تپه ها به پایین سرازیر می شود، انباشت می گردد. نیروی نامرئی عجیبی در کار است که می توان آن را با رودخانه مقایسه کرد با این تفاوت که محتوای این رودخانه در دو جهت متفاوت در حرکت است. در یک جهت موفقیت و پول و ثروت جاری است و در جانب مخالف آن فقر و فلاکت و تنگدستی از شما فاصله می گیرد.

هر کس تاکنون ثروت کلانی در زندگی خود انباشت کرده باشد از کار این رودخانه در زندگی خود با خبر است. مسئله فرایند فکری مطرح است. احساسات و اندیشه های مثبت همان جانبی است که پول و ثروت را با خود به همراه دارد و احساسات منفی جانب دیگر حرکت را مشخص می سازند که همانا فقر و فلاکت است.

اگر شما در جانبی در حرکتید که به فقر و تنگدستی منجر می شود، به هوش باشید تا خود را در جانب دیگر رودخانه و در مسیر موفقیت قرار دهید. توجه داشته باشید که شرط لازم موفقیت عمل کردن است. خواندن به تنهایی این مطالب کافی نیست.

فقر و ثروت اغلب با هم جای خود را تغییر می دهند. وقتی ثروت جای فقر را می گیرد، برنامه ای دقیق به اجرا گذاشته می شود. برای فقیر شدن نیازی به برنامه نیست، نیازی به کمک دیگران نیست. فقر گستاخ و بی ترحم است. ثروت و غنا ترسو و خجالتی است. باید او را جذب نمود.

گام دهم به سوی ثروت

«کیمیای-احساس جنسی»

منظور ما از کیمیای تغییر دادن یا انتقال یک عنصر یا یک شکل انرژی به شکلی دیگر است. احساس جنسی ذهنیت خاصی را ایجاد می کند. احساس جنسی ذهنیت خاصی را ایجاد می کند. این ذهنیت را به دلیل جهل، اغلب با توجه به جنبه فیزیکی آن در نظر می گیرند. احساس جنسی به اموری نظر دارد که عبارتند از:

(1) بقای نسل

(2) حفظ سلامتی

(3) تبدیل انسان متوسط به انسان نابغه

میل جنس قوی تری میل موجود در انسان است. کسی که تحت تأثیر آن قرار می گیرد از نیروی تصور و تخیل فراوان برخوردار می شود. شجاعت، قدرت اراده، مداومت و خلاقیتی پیدا می کند که در سایر اوقات وجود خارجی ندارند. میل جنسی در انسان به قدری قدرتمند است که شخص به خاطر آن شهرت و اعتبار خود را به خطر می اندازد و حتی جاننش را در معرض خطر قرار می دهد. وقتی از این میل به درستی استفاده شود تحت تأثیر تصور و تخیل و شجاعت ناشی از آن، پول و ثروت صورت خارجی پیدا می کند. استعاله و تبدیل نیروی جنسی مطمئناً مستلزم اعمال قدرت اراده است. اما پاداش دریافتی به تلاش آن می ارزد. ابراز میل جنسی درونی و طبیعی است. این میل را هرگز نباید فرونشاند و آن را از بین برد. به جای آن باید راه عبوری به آن داد که در خدمت جسم، ذهن و روحیه انسان قرار گیرد. اگر این اجازه عبور به آن داده نشود کانال های صرفاً فیزیکی پیدا می کند.

بررسی های عملی به حقایق مهمی دست یافته اند که می توان به دو مورد آن اشاره کرد:

(۱) انسان های موفق از طبیعت جنسی متعالی برخوردارند، به عبارت دیگر آنها هنر تبدیل میل جنسی را آموخته اند.

(۲) مردان موفق در ادبیات، صنعت، هنر و سایر حرفه ها تحت تأثیر نفوذ یک زن قرار داشته اند.

صفحات تاریخ انباشته از ماجرای رهبران بزرگی است که پیشرفت های آن ها را می توان به نفوذ زن نسبت داد که ذهن خلاق آنها را با کمک تحریک انگیزه جنسی فعال کردند. ناپلئون بناپارت از جمله این اشخاص بود، وقتی تحت تأثیر نخستین همسر خود یعنی ژوزفین قرار داشت غیرقابل مقاومت و آسیب ناپذیر بود وقتی ژوزفین از زندگی ناپلئون بیرون رفت، راه سقوط ناپلئون هموار شد. و دیری نگذشت که شکست سن هلن را تحمل کرد. در تاریخ آمریکا بسیاری از نامداران و سرشناسان را می شناسیم که موفقیت خود را مدیون زنان خود هستند. اما وقتی همسر خود را کنار گذاشتند و به سراغ زنان دیگر رفتند، راه سقوط در پیش گرفتند. ناپلئون تنها فردی نبود که فهمید نفوذ جنسی اگر از منبعی درست و به جا باشد، قدرتمند تر از نیروی ناشی از استدلال کلامی است.

بدون تردید عشق بزرگترین تجربه زندگی است که انسان را با فراست بی انتها پیوند می دهد. وقتی عشق با احساس جنسی درهم می آمیزد خلاق می شود. احساس عشق و میل جنسی و احساس تخیل مثلثی هستند که در به موفقیت رساندن اشخاص نقش بزرگی ایفا می کنند.

ده محرک ذهن

ذهن انسان نسبت به محرک واکنش نشان می دهد. به کمک این محرک پشتکار، تصور خلاق، میل شدید و غیره در انسان ایجاد می شود. محرکهایی که ذهن انسان به سهولت به آن واکنش نشان می دهند عبارتند از:

۱. میل ابراز جنسی
۲. عشق
۳. اشتیاق سوزان برای شهرت، قدرت، منابع مالی، پول
۴. موسیقی
۵. دوستی میان دو جنس مخالف یا موافق
۶. ایجاد اتحادیه ای از همکاران که با فعالیت همگون برای پیشرفت مادی و معنوی تلاش می کند.
۷. رنج بردن متقابل
۸. تلقین به خود
۹. ترس
۱۰. مواد مخدر و الکل

میل ابراز جنسی در راس همه این محرکها جای دارد، به سادگی روی مغز اثر می گذارد و چرخهای اقدام جسمانی را به حرکت در می آورد. از این میان ۸ محرک طبیعی و سازنده و دو محرک مخربند. این فهرست را از آن جهت ارائه دادیم که بتوانید به سادگی عوامل تاثیرگذار بر مغز را مطالعه کنید. با توجه به این بررسی به خوبی مشهود است که احساس جنسی قدرتمندترین محرکهایی است که بر ذهن اثر می گذارد.

بیندیشید و ثروتمند شوید

درباره اینکه چه کسی نابغه است سخن زیاد گفته اند. اما احتمالاً به عنوان یک تعریف مناسب بتوان گفت نابغه کسی است که می تواند بر شدت اندیشه خود بیفزاید تا بتواند آزادانه از منابعی از دانش که در ذهن و اندیشه طبیعی وجود ندارد استفاده کند.

در این جا سوالاتی مطرح می شوند از جمله آنها اینکه چگونه می توان با دانشی ارتباط برقرار ساخت که در اندیشه های معمولی وجود ندارند؟

سوال دومی که ممکن است مطرح شود این است « آیا منبعی از دانش وجود دارد که تنها نوابغ بتوانند از آن استفاده کنند ؟ و اگر وجود دارد این منابع کدامند و چگونه می توان به آنها رسید».

شما هم می توانید از روشهای نوابغ استفاده کنید.

تفاوت اصلی میان نوابغ و مخترعین اغلب در این است که نابغه به کمک ذهن خلاق خود کار می کند و حال آنکه درگران اطلاعی از این ذهنیت ندارند. مخترع علمی هم از تصور نقطه نظرهای شناخته شده یا اصول انباشت شده به کمک تجربه شروع می کند . اگر او به این نتیجه برسد که این دانش انباشت شده برای تکمیل اختراعش کافی نیست ، آنگاه به سراغ دانش موجود در ذهن خود می رود.

اشخاص هر کدام به روشی تن به این کار می دهند. روش دکتر گیتز به قرار زیر است :

۱. او ذهن خود را طوری تحریک می کند که بتواند در سطح بالاتر از متوسط فعال شود . از یک یا چند مورد از محرکهای ذهنی یا از سایر محرکها به انتخاب خود استفاده می کند .

۲. او به عوامل شناخته شده از اختراعش توجه می کند و در ذهن خود تصویر کاملی از عوامل ناشناخته از اختراعش خلق می نماید.

گاه نتایج بسیار معلوم و مشخص اند. در مواردی ممکن است نتیجه منفی باشد همه چیز بستگی به رشد یا توسعه حس ششم دارد.

آقای ادیسون بیش از ده هزار ترکیب از نقطه نظرهای خود را قبل از آنکه از ذهن خلاقش استفاده کند آزمایش کرد و جوابی گرفت که نتیجه آن تولید لامپ های روشنایی بود . برای اختراع فونوگراف هم از روش مشابهی استفاده نمود . به دلایل مشخص می توان گفت که ذهن خلاق وجود دارد. نمونه و شاهد آن کسانی هستند که بدون کمترین آموزش رسمی توانسته اند در زمینه های رهبری به پیشرفتهای بزرگی نایل آیند. ابراهام لینکلن نمونه بزرگی از رهبری است که توانست به کمک ذهن خلاق خود به عظمت و بزرگی برسد.

نیروی عظیم جنسی

بیندیشید و ثروتمند شوید

صفحات تاریخ انباشته از ماجرای رهبران بزرگی است که پیشرفتهای آنها را می توان به نفوذ زنانی نسبت داد که ذهن خلاق آنها را به کمک تحریک انگیزه جنسی فعال کردند. ناپلئون بناپارت از جمله این اشخاص بود . وقتی تحت تاثیر نخستین همسر خود یعنی ژوزفین قرار داشت غیر قابل مقاومت و آسیب ناپذیر بود.

وقتی ژوزفین از زندگی ناپلئون بیرون رفت ، راه سقوط ناپلئون هموار شد. دیری نگذشت که شکست سن هلن را تحمل کرد . در تاریخ آمریکا بسیاری از نامداران و سرشناسان را می شناسیم که موفقیت خود را مدیون زنان خود هستند. اما وقتی همسر خود را کنار گذاشتند و به سراغ زنان دیگر رفتند ، راه سقوط در پیش گرفتند . ناپلئون تنها مردی نبود که فهمید نفوذ جنسی اگر از منبعی درست و به جا باشد قدرتمند تر از نیروی ناشی از استدلال است.

ذهن انسان نسبت به محرک واکنش نشان می دهد

از جمله مهمترین و موثرترین محرکها ، انگیزه جنسی است . وقتی این دو انگیزه مهار و تبدیل می شود می تواند شخص را به مقامی رفیع برساند و نگرانی و ناراحتی را از او بزداید.

برای آنکه خاطره شما را تازه کرده باشم ، بیوگرافی تنی چند از موفقهای برجسته را برایتان شرح می دهم . جملگی آنها زندگی جنسی موثری داشته اند. از جمله این اشخاص می توانیم بر جرج واشنگتن ، ناپلئون بناپارت ، ویلیام شکسپیر ، ابراهام لینکلن ، والدو امرسون ، رابرت برنز ، توماس جفرسون ، البرت کوبارت ، البرت گری ، وود رایبیسون ، جان پاترسون و اندرو جکسون اشاره کرد.

اطلاع شما از شرح زندگی اشخاص موفق می تواند بر تعداد این فهرست بیفزاید. اگر می توانید کسی را بیابید که در طول تاریخ توانسته باشد بدون داشتن انگیزه جنسی به موفقیت های بزرگ دست یافته باشد.

اگر به بیوگرافی کسانی که هم اکنون در قید حیات نیستند علاقمند نیستید به سرگذشت زندگی کسانی توجه کنید که میدانید بسیار موفق بوده اند. ببینید که زندگی جنسی این اشخاص موفق یا ناموفق بوده است.

نیروی جنسی انرژی خلاق همه نواغ است

البته هرگز منظور ما این نیست که بگوییم همه کسانی که زندگی جنسی موفق داشته اند در شمار نواغ قرار دارند . انسان زمانی به مرحله نبوغ می رسد که بتواند ذهن خود را به کمک نیروهای موجود خود و به کمک ذهنی خلاق مورد استفاده قرار دهد . در این میان از جمله محرکهای مهم نیروی جنسی است . اما دانستن این نیرو به تنهایی برای نابغه شدن کافی نیست . این نیرو را باید از میل و انگیزه به مسایل امیال و اعمال هدایت کرد.

چرا اشخاص به ندرت قبل از چهل سالگی موفق می شوند

من با تحلیل و بررسی بیش از ۲۵۰۰۰ نفر دریافتم به ندرت اشخاص قبل از ۴۰ سالگی موفق می شوند. بسیاری از آنها بعد از ۵۰ سالگی به این مهم می رسند ، این موضوع به قدری برای من جالب بود که تصمیم گرفتم درباره علل آن بررسی دقیق کنم.

دریافتم علت اینکه اغلب اشخاص موفق قبل از ۴۰ یا ۵۰ سالگی به این مهم نرسیده اند این است که اغلب قبل از این سن و سال متوجه نمی شوند که نیروی جنسی می تواند در شکل و شمایلی غیر فیزیکی متجلی گردد.

اغلب مردان به این توجه ندارند که میل جنسی امکانات دیگری نیز در خود دارد که به مراتب از ابزار جنسی بیشتر است. اغلب اشخاص زمانی به این مهم می رسند که سالهای عمر خود را درست در زمانی که نیروی جنسی بسیار قوی است (۴۰ تا ۵۰ سالگی) از دست داده اند . بسیاری از این اشخاص در موقعیتی بوده اند که می توانستند آن را سودمندتر در کانال های مناسب تری هدایت کنند.

میل جنسی تا حدود زیاد قوی ترین هیجانات انسانی است و به همین دلیل وقتی به درستی آن را به عمل تبدیل کنیم و آن را صرفاً به صورت فیزیکی بروز ندهیم می توانیم برای رسیدن به موفقیت های سطح بالاتر از آن استفاده کنیم.

مخزن قدرت احساسی خود را کنترل کنید

نیروی جنسی به تنهایی انگیزه ای قدرتمند برای عمل است اما این نیرو به تنهایی شباهت دارد و به عبارت دیگر اغلب قابل کنترل نیست . احساس عشق و احساس جنسی درهم می آمیزند و تعادلی ایجاد می کنند . کیست که قبل از ۴۰ سالگی اینها را لمس نکرده باشد.

مردی که می تواند زنی را راضی کند در شرایطی است که به موفقیت های بزرگ برسد . اما این امکان وجود دارد که اعمالش سازمان نیافته ، مخدوش و مخرب باشد. وقتی تنها تحت تاثیر انگیزه جنسی برای راضی کردن زنی تشویق می شود ممکن است دست به قمار ، تقلب و حتی قتل بزند. اما وقتی احساس عشق با هیجان جنسی درهم می آمیزد ، شخص اعمال خود را به گونه ای پاک ، متعادل و مستدل هدایت می کند.

عشق ، تخیل و نیروی جنسی جملگی احساساتی هستند که می توانند انسان را به بالاترین موفقیت ها سوق دهند . عشق احساسی است که مانند درپوش ایمنی عمل می کند و تعادل را تضمین می نماید. وقتی این سه احساس درهم می آمیزند از انسان نایغه خلق می کنند.

بیندیشید و ثروتمند شوید

احساس و هیجان حالتی از ذهن است. طبیعت به انسان چنان ذهنیتب داده که می تواند مانند اصول شیمی در ماده عمل کند. همه این را می دانیم که یک شیمی دان به کمک مواد می تواند با ترکیب چند عنصر، سمی هالک بسازد و حال آنکه ممکن است هر یک از این عناصر به تنهایی خزرناک نباشند. احساسات هم ممکن است به همین طریق طوری ترکیب شوند که تولید سم کنند. احساس جنسی و حسادت وقتی درهم می آمیزند می توانند از انسان جانوری وحشی بسازند.

حضور یک یا چند احساس مخرب در ذهن انسان تولید سمی می کند که می تواند، احساس عدالت و انصاف را در او از بین ببرد.

راه رسیدن به نبوغ شامل توسعه، کنترل و استفاده از نیروی جنسی عشق و عاشقی است. به طور ساده می توان این فرایند را به شکل زیر توضیح داد:

حضور این احساسات را در قالب مثبت خود در ذهن تشویق کنید. سعی کنید احساسات مخرب را از ذهن بزدایید. ذهن ساخته و پرداخته عادت است. ذهن با توجه به افکاری که به آن راه می یابد شکل می گیرد. به کمک نیروی ذهنی قدرت اراده، می توان درباره حضور داشتن یا نداشتن احساس تصمیم گیری نمود. کنترل ذهن به کمک نیروی اراده هرگز دشوار نیست. کنترل در اثر مداومت و عادت ایجاد می شود. سر کنترل در درک فرایند تحویل و تحول قرار دارد. احساس منفی در ذهن شخص، می تواند به یک احساس سازنده مثبت تبدیل گردد.

راه رسیدن به نبوغ تلاش ارادی است. ممکن است کسی تحت تاثیر نیروی جنسی به موفقیت های مالی بزرگی دست یابد اما تاریخ انباشته از نشانه هایی است که نشان می دهد اشخاصی با این کیفیت اغلب نمی توانند از این موقعیت پاسداری کنند و از آن لذت ببرند. بی توجهی به این حقیقت هزاران نفر را از امتیاز خوشبختی حتی در شرایط ثروت و تنعم محروم کرده است.

گام یازدهم به سوی ثروت:

« ذهن نیمه هوشیار »

ذهن نیمه هوشیار شامل آن فراستی است که در آن هر انگیزه فکری که به کمک حواس پنجگانه به ذهن هوشیار می رسد طبقه بندی و ضبط می شود. به وسیله ذهن نیمه هوشیار است که می توان افکار را به یاد آورد درست به همان شکل که می توان با بیرون کشیدن نامه ها از پرونده ها به متون آنها دسترسی پیدا کرد. ذهن نیمه هوشیار افکار یا احساسات را بدون توجه به ماهیت آنها در خود نگه می دارد. می توانید داوطلبانه در ذهن نیمه هوشیار خود، برنامه، اندیشه، یا هدفی را که می خواهید آن را به پول تبدیل کنید. بسپارید. 13 اصلی که درباره آن بحث می کنیم. محرک هایی هستند که می توانید به کمک

بیندیشید و ثروتمند شوید

آن روی ذهن نیمه هوشیار خود تأثیر بگذارید. اگر در نخستین اقدام خود به این مهم موفق نشوید ناراحت نشوید بدانید که ذهن نیمه هوشیار می تواند خود به خود و تنها به کمک عادت تحت تأثیر راهنمایی هایی که در فصل ایمان حرف زدیم هدایت شود. شما هنوز فرصت آن را که به ایمان و باور احاطه کنید نداشته اید. صبر و شکیبایی را از دست ندهید، مداومت و پشتکار را فراموش نکنید. ذهن نیمه هوشیار بیکار باقی نمی ماند. اگر در ذهن نیمه هوشیار خود میلی نکارید، تحت تأثیر هر اندیشه ای که به آن برسد واکنش نشان می دهد.

بدانید هر چه انسان خلق می کند. به شکل یک انگیزه فکری است. انسان تاجیزی را در اندیشه خود نبیند نمی تواند آن را خلق کند. انگیزه فکری به کمک نیروی تصور و تخیل می تواند به برنامه تبدیل شود. وقتی تخیل و تصور انسان تحت کنترل درآید می توان از آن برای ایجاد برنامه یا هدف هایی که منجر به موفقیت می شوند استفاده کرد.

انگیزه های فکری برای آنکه تبدیل به معادل های فیزیکی خود شوند باید ابتدا از مسیر تخیل و تصور عبور کرده با ایمان و اعتقاد همراه شوند. درهم آمیختن ایمان با برنامه یا هدف تنها به کمک تصور و تخیل امکان پذیر است.

با توجه به این گفتار مشخص است که استفاده داوطلبانه از ذهن نیمه هوشیار مستلزم هماهنگی و استفاده از همه اصول است.

احساس مثبت را در خدمت خود بگیرید

با توجه به دلایل موجود تنها افکار آمیخته به احساس می توانند روی ذهن نیمه هوشیار تأثیر بگذارند. حقیقت کاملاً شناخته شده ای است که احساس یا هیجان بر اغلب مردم حکومت می کند. اگر درست باشد که ذهن نیمه هوشیار به سرعت بیشتری تحت تأثیر تکانش های فکری آمیخته با احساس و هیجان قرار می گیرد لازم است که با احساسات و هیجانات مهمتر آشنا شوید. هفت احساس مثبت عمده و هفت احساس منفی عمده وجود دارد. احساس منفی بی آنکه دخالتی داشته باشیم بر تکانش های فکری ما جای می گیرند و به ذهن نیمه هوشیار ما می رسند اما جنبه های مثبت را باید به افکار تزریق کرد و راه انجام این کار تلقین به خویشتن است. راهنمایی های مربوط به تلقین به خود در فصلی که با همین عنوان در مطالب آمده درج شده است.

این تکانش های هیجانی به وجود مایه خمیر ترش در نان شباهت دارند. زیرا تکانش های فکری را از حالت انفعالی به حالت فعال در می آورند. با این حساب می فهمیم که چرا تکانش های فکری که به خوبی با احساسات درآمیخته باشند، بهتر از تکانش های فکری که از استدلال مرد سرچشمه می گیرند مهم هستند.

بیندیشید و ثروتمند شوید

شما مهیا می شوید تا گیرنده درون ذهن نیمه هوشیار خود را تحت تاثیر قرار دهید تا از آن برای تحصیل ثروت استفاده کنید. بنابراین لازم است که روش کار این گیرنده درونی را بشناسید. باید به زبان او حرف بزنید و در غیر این صورت صدای شما را درک نخواهند کرد. گیرنده ، احساس یا هیجانی را بهتر از هر چیزی درک می کند . با این حساب اجازه بدهید هفت احساس مثبت مهم و هفت احساس منفی مهم را برشماریم تا در شرایطی قرار بگیرید که با شناسایی این دو از جنبه های مثبت استفاده و از جنبه های منفی اجتناب کنید.

هفت احساس مثبت عمده

- میل و اشتیاق

- ایمان

- عشق

- جنسی

- دلگرمی

- تخیل

- امید

البته احساسات مثبت دیگری هم وجود دارند. اما این هفت مورد که به آن اشاره کردیم از جمله مهم ترین احساسات بشری هستند که باید از آنها در تلاشهای خلاق استفاده کرد. بر این احساسات مسلط شوید و توجه داشته باشید که تنها استفاده و کاربرد آنها موثر واقع می شود. سوای این احساسات به سایر احساسات مثبت نیز توجه داشته باشید تا در وقت ضرورت از آن استفاده کنید . فراموش نکنید که شما مطالبی را می خوانید که قرار است با پر کردن ذهن شما یا با تاثیر گذاردن بر احساسات شما ذهنیت کسب پول را در شما ایجاد کند.

هفت احساس عمده منفی

- ترس

- حسادت

- تنفر

- انتقام

- حرص

- خرافات

- خشم

احساسات مثبت و منفی نمی توانند به طور هم زمان ذهن شما را اشغال کنند. در هر لحظه تنها یکی از آنها بر ذهن شما حاکم است. این وظیفه شماست کاری کنید که احساس مثبت در ذهن شما حضور داشته باشد. این جاست که قانون عادت در شما کاربرد پیدا می کند. عادت استفاده از احساسات مثبت را در خود ایجاد کنید. مطمئن باشید که اینها سرانجام چنان بر ذهن شما مسلط می شوند که به احساسات منفی اجازه ورود نمی دهند.

تنها با استفاده پیوسته و عملی از این راهنماییهاست که می توانید کنترل ذهن نیمه هوشیار خود را به دست گیرید. وجود یک احساس منفی در ذهن هوشیار کافیت تا تمام کمک های سازنده ذهن نیمه هوشیار را از بین ببرد.

سر عبادت موثر

حتماً شما هم دیده اید که اغلب اشخاص زمانی دست دعا به سوی خدا بر می دارند که همه راهها را آزموده اند و به جایی نرسیده اند. در غیر این صورت در اغلب موارد دعایشان رسمی و تشریفاتی است. حقیقتی است که بسیاری از نیایش کنندگان زمانی تن به این کار می دهند که برای موفق شدن به هر دری زده اند و موفق نشده اند. این عده با ترس و تردید نیایش می کنند و ذهن نیمه هوشیار نیز با توجه به این احساسات عمل می کند.

اگر شما به دلیل دعا می کنید اما نگرانید که با دعا به آن نرسید، یا می ترسید که دعایتان مستجاب نشود، این دعا و نیایش بی اثر و بی حاصل است.

اما گاه شاهد هستیم که دعای ما مورد اجابت قرار می گیرد. اگر تا کنون دعایتان اجابت شده است به حافظه خود رجوع کنید و ببینید که در آن لحظه چه ذهنیت و چه روحیه ای داشتید. بدون شک در می یابید که سخن من امری نظری و تئوریک نیست.

روش ارتباط با خدا، شباهت زیاد با ارتعاش صدا به وسیله رادیو دارد. اگر از طرز کار رادیو اطلاع داشته باشید می دانید که صدا را نمی توان مخابره کرد و شنید مگر آنکه آن را تبدیل به ارتعاشاتی کنید که گوش انسان آن را بشنود. ایستگاه فرستنده رادیویی صدای انسان را می گیرد و با ارتعاشاتی که در آن ایجاد می کند آن را به گوش می رساند. تنها در این صورت است که می توان صدا را مخابره کرد.

ذهن نیمه هوشیار در حکم واسطه ای است که دعا و نیایش انسان را به شکلی قابل درک برای فراست بی انتها تبدیل می کند . پیام را به او می رساند و از او پاسخی در قالب برنامه یا نظریات قطعی دریافت می کند این اصل را فراموش نکنید . به همین دلیل است که تنها خواندن یک کتاب دعا نمی تواند ارتباطی میان ذهن انسان و فراست بی انتها ایجاد کند.

گام دوازدهم به سوی ثروت:

« مغز : ایستگاه گیرنده و فرستنده اندیشه »

وقتی بیش از 40 سال قبل با دکتر الکساندر گراهام بل و دکتر المرگتیز همکاری می کردم به این نتیجه رسیدم که مغز انسان در آن واحد هم گیرنده و هم فرستنده ارتعاشات فکری است . مغز انسان نظیر اصلی که در پخش برنامه های رادیویی رعایت می شود . می تواند افکاری را که به وسیله سایر مغزها پخش می شوند دریافت کند.

ذهن انسان اگر به اندازه کافی تحریک شود بهتر می تواند ارتعاشات موجود در اطراف خود را دریافت کند.

این کار به کمک احساسات مثبت یا احساسات منفی انجام می شود . به عبارت دیگر، به کمک احساسات، ارتعاشات فکری افزایش می یابد . طرز کار ایستگاه فرستنده و گیرنده ذهن شما به نسبت ساده است هنگام استفاده از گیرنده و فرستنده مغز خود باید به سه اصل توجه داشته باشید ، این سه نکته مهم عبارتند از : **ذهن نیمه هوشیار، تجسم خلاق و تلقین به خود**، نحوه به کار گرفتن این اصول توضیح داده شده اند . شروع کار به میل و اشتیاق شما بستگی دارد.

هرکس میتواند آرزوی ثروتش را بشود و اغلب هم بداند . اما تنها معدودی از آنها می توانند یک بونامه مشخص باضافه اثباتی اقسوس و زلزله را با اثبات ثروت است

داستان حیرت انگیز مغز

همانطور که عنوان شد انسان با همه علم و اطلاع خود چندان از نیروی ناملموس اندیشه ندارد. انسان درباره شرایط فیزیکی مغز و شبکه پیچیده و ظریف آن اطلاعات ناچیزی در اختیار دارد.

اما همین انسان در حال حاضر به عصری وارد می شود که این موضوع برایش از روشنی بیشتری برخوردار گردد. دانشمندان در حال حاضر به شدت درباره مغز مطالعه می کنند و با آنکه هنوز در مراحل ابتدایی مطالعات خود هستند اطلاعات دست اولی درباره طرز کار مغز انسان فراهم آورده اند.

بیندیشید و ثروتمند شوید

هنوز به درستی نمی دانیم که چگونه شبکه دقیق و ظریف مغز انسان باید صرفاً برای فعالیت های جسمانی و حفظ جسم انسان مورد استفاده قرار گیرد. آیا این امکان وجود ندارد که این دستگاه عظیم که میلیاردها سلول مغزی را در ارتباط با هم قرار می دهد وسیله ای برای ارتباط با نیروهای ناملموس فراهم نسازد.

نیویورک تایمز در یکی از سر مقاله های خود نوشت که دشت کم یکی از دانشگاه های بزرگ و یکی از پژوهشگران برجسته درباره پدیده ذهن در حال بررسی دقیق هستند که نتایج آن با آنچه ما در این فصل و فصل آینده آورده ایم همخوانی فراوان دارد. در این مقاله مطالعات دکتر راین و همکارانش در دانشگاه دوک بررسی شده است.

بزرگترین نیروها ناملموس هستند

در اعصار گذشته ، انسان بیش از اندازه به امور فیزیکی توجه کرده است ؛ به اموری پرداخته که می توانسته آن را ببیند ، لمس و وزن کند و اندازه بگیرد.

اما ما به عصر بسیار با شکوهی می رسیم عصری که به ما نیروهای ناملموس جهان را بشارت می دهد . شاید به این نتیجه برسیم که خویش دیگر ما به مراتب از خویش جسمانی ما قوی تر است.

گاه به آنچه دیده نشدنی است توجه نداریم ، ما اغلب به آنچه به وسیله حواس پنج گانه خود درک نمی کنیم توجه نداریم. اما واقعیت این است که انسان به وسیله نیروهایی که آنها را نمی بیند و دیده ناشدنی هستند کنترل می شود. همه نیروهای بشری به روی هم توان آن را ندارند که با نیروی ناملموسی که در امواج خروشان اقیانوسها نهفته اند برابری کنند. انسان توان آن را ندارد که نیروی ناملموس جاذبه که کره زمین را در آسمان معلق نگهداشته و مانع از آن می شود که اشخاص به بیرون پرتاب شوند را درک کند ، چه رسد به آنکه بخواهد این نیرو را کنترل نماید . انسان به طور کامل تحت تاثیر نیروی ناملموسی است که از طوفان ایجاد می شود. ما هنوز توان درک نیروی ناملموس برق را نداریم. اما این همه ماجرای جهل انسان در ارتباط با اشیاء دیده نشدنی و ناملموس نیست . انسان نیروی ناملموس و فراست موجود در کره ارض را درک نمی کند . نیرویی که قوت و خوراک او را تامین می کند ، نیرویی که لباس او را فراهم می سازد و پول در جیب او را تدارک می بیند.

چگونه می توان از ذهن گروهی استفاده کرد

بیندیشید و ثروتمند شوید

همانطور که می دانیم دکتر راین درباره واکنش مغز نسبت به حس ششم بحث کرده است و من اکنون احساس می کنم که می توانم به گفته های او این را بیفزایم که من و همکارانم به این نتیجه رسیده ایم که می توان بگونه ای عملی از حس ششم که در فصل بعد مورد بررسی قرار گرفته استفاده کنیم. شرایطی که به آن اشاره دارم اتحاد و اتفاق نزدیک میان من و دو تن از همکاران من است. ما به کمک تجربه و عمل به این نتیجه رسیدیم که اذهان خود را تحریک کنیم و با درهم آمیختن آنها راه حلی برای بسیاری از مسایل شخصی که مراجعین به ما مطرح می کنند بیابیم.

خیلی ساده است. ما دور یک میز می نشینیم و درباره طبیعت مسئله ای که با آن روبرو هستیم حرف می زنیم. هر کس نظرش را به طور کامل می گوید. نکته جالب درباره این روش تحریک مغزی این است که هر یک از ما را در ارتباط با دانشی قرار می دهد که به طور کامل خارج از حیطه دانش اوست.

اگر اصل مربوط استفاده از همکاران را درک کرده باشید این را می دانید که روش میزگرد که در این جا توضیح داده ایم یکی از شیوه های مهم در استفاده از ذهن همکاران است.

همه شما می توانید با رعایت این نکته فرمول مشهور کارنگی را که در مقدمه مطالب آوردیم درک کنید. اگر تا به اینجا این فرمول برای شما مفهومی نداشته است، پس از خواندن مطالب، به این فصل باز گردید و آن را از نو بخوانید.

گام سیزدهم به سوی ثروت:

« حس ششم »

بالای نرده بام موفقیت هرگز شلوغ نیست

حس ششم آن بخش از ذهن نیمه هوشیار است که تصور خلاق نامیده می شود. گاه به آن دستگاه گیرنده هم می گویند. که از طریق آن نقطه نظر، برنامه ها و افکار به ذهن انسان خطور می کنند. این جرقه ها را گاه اطلاع از وقوع حادثه در آینده یا الهام می نامند. به کمک حس ششم می توانید از بروز خطر آگاه شوید و از آن اجتناب ورزید. در عین حال به کمک حس ششم می توانید وقوع حوادث خوشایند و فرصت های مطلوب را پیش بینی کنید و از آنها به سود خود استفاده کنید.

در واقع می توان گفت که به لطف حس ششم از لطف فرشته ای برخوردار می شوید که همه مواقع درهای قلعه درایت را به روی شما می گشاید.

حس ششم چیزی نیست که کسی به اراده از آن استفاده کند. توانایی استفاده از این قدرت عظیم به تدریج و با استفاده از سایر اصولی که در این کتابچه به آن اشاره کردیم،

بیندیشید و ثروتمند شوید

حاصل می شود. فصل مربوط به حس ششم را از آن جهت مطرح ساختیم چون این کتاب به منظور ارائه یک فلسفه کامل برای اینکه افراد بتوانند به خواسته های خود در زندگی برسند نوشته شده است. نقطه شروع همه موفقیتها میل و اشتیاق است و نقطه پایان آن رسیدن به دانشی است که به درک منتهی می شود. درک خویشتن، درک دیگران، درک قوانین طبیعی، شناخت و درک خوشبختی، درک تنها با استفاده از حس ششم ایجاد می شود.

در فصل های گذشته قدم به قدم، به سوی این آخرین گام راهنمایی شده اید. اگر به اصول قبلی احاطه کافی پیدا کرده باشید می توانید، مطالب ارائه شده در این فصل را باور کنید. اگر به سایر اصول مندرج در این کتاب احاطه لازم را ندارید باید قبل از اینکه درباره درستی یا نادرستی مطالب مربوط به این فصل تصمیم گیری کنید اقدامی برای درک هر چه بیشتر 12 گام قبلی صورت دهید.

اعجاز حس ششم

من شخصاً نه به معجزه اعتقاد دارم و نه در جانب و حمایت از آن حرف می زنم. زیرا به اندازه کافی علم و اطلاع دارم که بدانم طبیعت هرگز خارج از قوانین خود عمل نمی کند. اما بعضی از این قوانین به قدری دور از ذهن هستند که گاه آنچه را ما اعجاز می نامیم به وجود می آورد. به نظر من حس ششم از هر چیز دیگری به اعجاز نزدیکتر است.

من تا این اندازه می دانم که قدرت، و فراست پروردگار دانه کوچک بی مقدار را به درختی عظیم تبدیل می کند. شب را از پی روز می آورد. از پی هر زمستان تابستانی را از راه می رساند و میان همه اینها ارتباطی منطقی برقرار می سازد. این فراست ممکن است از طریق اصول فلسفه مورد اشاره ما میل و انگیزه را به هم ارز مادی خود تبدیل سازد. من از آن جهت این را می دانم زیرا آن را تجربه کرده ام.

در فصلهای گذشته قدم به قدم به سوی این آخرین اصل راهنمایی شده اید. اگر به اصول قبلی احاطه کافی پیدا کرده باشید می توانید اگر در مقام باریک بینی بیش از اندازه نباشد مطالب ارائه شده در این فصل را باور کنید. اگر به سایر اصول مندرج در مطالب مربوط به این فصل تصمیم گیری کنید، اقدامی برای درک هر چه بیشتر آنها صورت دهید.

به زندگی مردان کبیر توجه کنید

من همیشه عاشق قهرمانان بزرگ بوده ام و به حکم تجربه می دانم که تقلید از زندگی مردان برجسته و توجه به طرز کار و زندگی آنها در زندگی مدتها قبل از آنکه کلمه ای برای انتشار بنویسم و یا تلاشی برای سخنرانی بکنم سعی کردم مطالبم را با توجه به سرگذشت زندگی و عمل شخصیت های برجسته ای که با آنها آشنایی داشتم تدوین کنم. این ۹ مرد کبیر عبارت بودند از امرسون، پین، ادیسون، داروین

بیندیشید و ثروتمند شوید

، لینکلن ، بوربانک ، ناپلئون ، فورد و کارنگی . سالهای طولانی شبها در تصور و در خیال با این زبندگان تشکیل جلسه می دادم . نام آنها را « مشاورین نامرئی» گذاشته بودم .

برنامه کار از این قرار بود . درست قبل از خواب چشمانم را می بستم و در خیال می دیدم که با این افراد دور یک میز نشسته ایم و گفتگو می کنیم . من نه تنها افتخار حضور در جلسه این بزرگان را داشتم بلکه خود را در مقام ریاست جلسه می دیدم.

برای شرکت در این جلسات شبانه اشتیاق ویژه ای داشتم . می خواستم شخصیت خودم را بازسازی کنم به طوری که ترکیبی از ویژگیهای این مشاورین خیالی شوم. می خواستم تولدی دوباره بیابم.

شخصیت سازی با روش تلقین به خود

این را به خوبی می دانستم که اشخاص با توجه با افکار و امیال خود به موقعیت امروزشان رسیده اند. این را به خوبی می دانستم که میل و اشتیاق عمیق می تواند شرایطی فراهم سازد که خواسته را به واقعیت مبدل سازد. این را می دانستم که تلقین به خود عامل مهمی در بازسازی شخصیت است و در واقع تنها اصلی است که به وسیله آن شخصیت ساخته می شود.

با این علم و اطلاع درباره اصول و طرز کار ذهن ، به تجهیزات لازم برای بازسازی شخصیت خود مجهز بودم . در این شوراها خیالی از اعضای کابینه خود می خواستم که دانش خود را با من در میان بگذارند . مثلاً می گفتم :

« آقای امرسون از درک عالی خود درباره طبیعت حرف بزنید . بگویید که چگونه زندگی شما را متحول ساخت . از دانشی که به شما امکان داد تا قوانین طبیعت را درک کنید و آن را در زندگیتان به کار ببرد صحبت کنید. چگونه این دانش را به ذهن نیمه هوشیار خود منتقل ساختید؟»

آقای بوربنک ، چگونه قوانین طبیعت را هماهنگ کردید ، چگونه از کاکتوس گیاهی خوراکی ساختید ؟ چگونه توانستید یک تیغه علف را به دو تیغه تبدیل کنید ؟

شما آقای ناپلئون از توانایی خود در الهام بخشیدن و برانگیختن مردم حرف بزنید . شرح بدهید که چگونه عمل می کردید . با من از ایمان راسخ خود بگویید. همان ایمانی که بارها شکستها را به پیروزی تبدیل کرد . توضیح دهید که چگونه بر موانع بزرگ غلبه کردید.

بیندیشید و ثروتمند شوید

آقای پین مایلم که از شما آزادی اندیشه را بیاموزم . با من از شجاعت و صراحتی حرف بزنید که از شما انسانی برجسته ساخت.

آقای داروین می خواهم از شما شکیبایی مثال زدنی و توانایی مطالعه علت و معلول بدون هرگونه تعصب در زمینه های علمی را بیاموزم.

آقای لینکلن مایلم عدالت جویی ، صبر و شکیبایی ، مشرب خوش و فهم و درک انسانی شما را در خود ایجاد کنم .

آقای کارنگی از تلاش سازمان یافته ای که شما از آن برای ایجاد موسسات بزرگ صنعتی استفاده کردید حرف بزنید.

آقای فورد می خواهم از شما درس مداومت ، عزم راسخ و اعتماد به نفس بگیرم ، ویژگیهایی که به شما امکان داد تا بر فقر غلبه کنید و تلاشهای انسانی را سازمان بدهید. می خواهم تجارب و ویژگیهای خوب شما را به دیگران انتقال دهم .

آقای ادیسون ، می خواهم از شما درس ایمان و باوری را بیاموزم که به کمک آن بسیاری از اسرار طبیعت را کشف کردید. می خواهم از مداومت شما بدانم که بسیاری از شکستها را به موفقیت تبدیل نمودید.

قدرت حیرت انگیز تصور

روش من در اداره جلسه تخیلی با توجه به شرایط و خواسته های من فرق می کرد. در هر مورد با توجه به نیازی که داشتم اعضای کابینه خود را مورد قرار می دادم . سابقه زندگی آنها را با صبر و حوصله مطالعه می کردم . پس از چند ماه از صورت خارجی گرفتن بسیاری از خواسته هایم حیرت کردم.

هر یک از این ۹ شخصیت برجسته با ویژگی های خود در خیالم ظاهر شدند . مثلاً لینکلن همیشه دیر به سر جلسه می آمد و چون از راه می رسید ، در اطراف اطاق قدم می زد. به ندرت تبسمی بر چهره داشت . اغلب جدی و مصمم بود.

این مطلب در مورد دیگران صدق نمی کرد . بوربنک و پین بذله گویی می کردند ، آنگونه که گاه سایر اعضای کابینه حیرت زده می شدند . در یکی از این جلسات بوربنک دیر کرد داشت و چون از راه رسید با هیجان گفت که سرگرم مطالعه روشی بوده که به کمک آن می توان از هر

بیندیشید و ثروتمند شوید

درختی میوه سیب برداشت کرد . داروین به گفته او خندید و به پین گفت که وقتی برای جمع آوری سیب ها به جنگل می رود مواظب مارهای بزرگ باشد. امرسون گفت « اگر مار نباشد ، سیبی در کار نیست » و ناپلئون اضافه کرد « بدون سیب هم حکومتی وجود ندارد »

این جلسات به قدری واقع بینانه شدند که از نتایج آن گران شدم و چند ماه از تجسم این جلسات خودداری نمودم . به این حقیقت توجه نداشتم که این جلسات و مطالب مطروحه در آنها صرفاً ساخته و پرداخته تخیل من هستند.

این نخستین باری است که این ماجرا را برای کسی تعریف می کنم . می ترسیدم که اگر موضوع را با کسی مطرح کنم کورد تمسخر آنها واقع شوم. ممکن است متوجه منظور من نشوند . اما حالا در قالب جملات این مطالب موضوع را با شما در میان می گذارم زیرا حالا در مقایسه با گذشته به اینکه دیگران چه می گویند و چه حرفی می زنند کمتر اهمیت می دهم.

استفاده از منبع الهام

جایی در ساختار سلولی مغز اندامی هست که ارتعاشات افکاری را که از آینده خبر می دهد دریافت می کند تاکنون علم به محل دقیق این اندام حسی (حس ششم) پی نبرده است . اما این هرگز مهم نیست . مهم این است که انسان از طریق حسی سوای حواس ۵ گانه اطلاعاتی را دریافت می کند. این علم و اطلاع اغلب زمانی دریافت می شود که ذهن تحت تاثیر انگیزه ها و تحریک های فوق العاده و غیر متعارف است. هر موقعیت اضطراری که احساسات را برانگیزاند و سبب شود که جریان نبض بیش از حد نرمال افزایش یابد حس ششم را فعال می کند . بارها اتفاق افتاده که حس ششم مانع بروز حوادث رانندگی شده است و این را کسانی که جان به سلامت از حادثه ای قریب الوقوع به در برده اند به خوبی می دانند.

من از آن جهت به این مطلب اشاره کردم که توضیحی داده باشم و آن اینکه من به این نتیجه رسیده ام که هنگام جلسه با « مشاورین نامرئی » ذهنم به روی نقطه نظرها ، افکار و دانشی که به کمک حس ششم به من می رسد گشوده تر است.

در بسیاری از موارد که گاه پای مرگ و زندگی و هستی و نیستی من در میان بوده است توانسته ام از نفوذ « مشاورین نامرئی » به سود خود استفاده کنم.

هدف اصلی من در تشکیل جلسات شورا با موجودات خیالی تاثیر گذاشتن بر ذهن نیمه هوشیار به کمک اصل تلقین به خود و ویژگیهای خاصی بود که به کسب آن علاقمند بودم . در سالهای اخیر تجربه من روند بسیار متفاوتی داشته است. حالا هر مسئله دشوارم را با خود به جلسه شورای خیالی می برم و راهنمایی می خواهم.

نیروی رشد آرام

حس ششم چیزی نیست که کسی به اراده از آن استفاده کند . توانایی استفاده از این قدرت عظیم به تدریج و با استفاده از سایر اصولی که در این فصل به آن اشاره کردیم حاصل می شود.

بدون توجه به اینکه شما کی هستید و یا چه هدفی از خواندن این مطالب دارید می توانید بدون درک مفاهیم مندرج در این فصل از آن سود ببرید. به ویژه اگر هدف شما کسب درآمد و سایر امتیازات مادی باشد می توانید از موضوع مطرح شده در مطالب استفاده کنید.

فصل مربوط به حس ششم را از آن جهت مطرح ساختیم زیرا این مطالب به منظور ارائه یک فلسفه کامل برای اینکه افراد بتوانند به خواسته های خود در زندگی برسند نوشته شده است . نقطه شروع همه موفقیتها میل و اشتیاق است و نقطه پایانی آن رسیدن به دانشی است که به درک منتهی می شود. درک خویشتن ، درک دیگران ، درک قوانین طبیعت . شناخت درک خوشبختی.

درک تنها با استفاده از حس ششم ایجاد می شود .

شما پس از خواندن این فصل باید متوجه شده باشید که هنگام خواندن با انگیزتگی ذهنی قابل ملاحظه ای روبرو شده اید جالب است . یک ماه دیگر دوباره این فصل را بخوانید . خواهید دید که ذهن شما به انگیزتگی بالاتری دست خواهد یافت . این تجربه را گهگاه تکرار کنید. مهم نیست که در هر مورد چقدر کم یا زیاد نصیب می برید. اما سرانجام به موقعیتی می رسید که می بینید به ثروتی دست یافته اید که می توانید نومییدها و دلسرديها را از خود دور کنید ؛ می توانید بر ترس خود غلبه کنید . از تنبلی و بی حالی و مسامحه کاری پرهیزید و از قوه تصور و تخیل خود به شکل بهتری استفاده نمایید . در این صورت است که می توانید به آن « چیز » ناشناخته ای که به مبتکرین ، رهبران ، هنرمندان ، موسیقی دانها ، نویسندگان و دولتمردان نامی انگیزه و امکان حرکت داده آشنا شوید . آنگاه در موقعیتی قرار می گیرید تا میل و اشتیاق خود را به سادگی تمام به معادل پولی یا فیزیکی خود تبدیل کنید.

چیزی که بر آن کنترل مطلق دارید

شما نسبت به هر چیز به جز یک مورد کنترل مطلق دارید و آن یک مورد اندیشه های شماست . این مهمترین و الهام بخش ترین حقایقی است که انسان از آن خبر دارد . به کمک این علم و اطلاع می توانید سرنوشت خود را رقم بزنید . اگر نتوانید ذهن خود را کنترل کنید ممکن است مطمئن باشید که چیزهای دیگر را نمی توانید کنترل کنید . ذهن شما جایگاه معنوی شماست. از آن به دقت حراست کنید . شما برای رسیدن به این مهم از قدرت اراده برخوردارید.

متأسفانه این امکان وجود ندارد که بتوان به شکل قانونی بر ضد کسانی که از روی عمد یا چهل اذهان دیگران را با حرفهای منفی مسموم می کنند اقدامی صورت داد . و این در حالی است که باید بتوان اثر گذار منفی را به شدت مجازات کرد . زیرا انسان را از کسب داراییهایی که به لحاظ قانونی به داشتن آن مجاز است محروم می سازد .

بسیاری از کسانی که ذهنیت منفی داشتند سعی کردند توماس ادیسون را متقاعد کنند که برای ضبط و پخش صدای انسان نمی تواند کاری صورت دهد . دلیل آنها این بود که کسی تاکنون تن به چنین کاری نداده است . ادیسون حرف آنها را نپذیرفت . او می دانست که ذهن انسان هر چه را بتواند تصور و باور کند می تواند آن را تولید نماید . همین باور بود که ادیسون کبیر را در ردیفی بالاتر از دیگران قرار داد .

اشخاص با ذهنیت منفی به وول ورت می گفتند اگر بخواهد فروشگاههای خود را با فروشهای ۵ یا ۱۰ سنتی اداره کند شکست می خورد . او این حرف را باور نکرد . او می دانست که می تواند هر کار منطقی را انجام دهد او معتقد بود که برای رسیدن به هدف باید برنامه و ایمان کافی داشته باشد . او با بی اعتنایی به سخنان منفی دیگران توانست بیش از یکصد میلیون دلار ثروت انباشت کند.

وقتی هنری فورد در صدد برآمد که اتومبیل بسازد ، بعضیها معتقد بودند که این کار او هرگز عملی نمی شود . جمعی دیگر می گفتند کسی حاضر نیست برای خرید چنین دستگاهی پولی بپردازد ، اما فورد می گفت من زمین را پر از اتومبیل می کنم و این کار را کرد . توجه داشته باشید که تفاوت میان هنری فورد و سایر کارگران این بود که فورد ذهنی داشت و آن را کنترل می کرد . دیگران نیز ذهن دارند اما نمی توانند آن را کنترل کنند کنترل ذهن نتیجه نظم و انضباط و عادت است . یا شما ذهن خود را کنترل می کنید یا در غیر این صورت کنترل خود را به دست او می دهید . راه سازشی وجود ندارد.

مفیدترین روش عملی برای کنترل ذهن این است که آن را با هدفی مشخص و با برنامه ای معین سرگرم کنید . زندگی همه افراد موفق را مطالعه کنید و ببینید که آنها ذهن خود را کنترل کرده اند و از آن برای دستیابی به هدفهای شخصی استفاده نموده اند . بدون این کنترل موفقیت امکان پذیر نیست .

سخن آخر:

عذر و بهانه آوردن و شکست را توجیه نمودن اقدامی بسیار فراگیر است. شاید بتوان گفت که این عبارت از بدو خلقت انسان وجود داشته و عامل تباه کننده موفقیت است، چرا اشخاص به این توجیهاات متوسل می شوند؟ جواب مسلمی دارد، آنها از عذر و بهانه های خود دفاع می کنند زیرا خود خالق آنها هستند.

عذرو بهانه های اشخاص زاییده تصورات و تخیلات آنهاست و انسان به حکم طبیعت از فرزند زاییده مغز خود حمایت می کند. توجیه کردن و بهانه سازی عاداتی ریشه دار است و شکست عادت نیز کار ساده ای نیست. به خصوص اگر توجیهی برای کاری که می کنیم وجود داشته باشد. افلاطون به این حقیقت واقف بود، او می گفت: نخستین و بهترین پیروزی، پیروزی بر خویشتن است اما تحت سلطه این خویشتن قرار گرفتن بسیار مصیبت بار و اسباب شرمندگی است.

فیلسوف دیگری در این زمینه می گوید: برایم عجیب بود که فهمیدم اغلب زشتی هایی که در دیگران می بینم، بازتاب طبیعت خود من بوده است. آلبرت میوبارد می گفت: برای من همیشه عجیب و اسرار آمیز بوده است که چرا اشخاص به عمد این همه وقت خود را صرف می کنند تا بهانه ای برای نقطه ضعف های خود بیابند. اگر این وقت را صرف کار دیگری می کردند می توانستند ضعف های خود را برطرف کنند. در این صورت به بهانه سازی و توجیه نیاز نبود. ممکن است سابقاً بهانه های منطقی داشتید که علت موفق نشدن خود را توجیه کنید اما در حال حاضر بی مفهوم و غیرقابل قبول است. زیرا در حال حاضر شاه کلیدی در اختیار دارید که می تواند درهای تنعم را به روی شما بگشاید. این شاه کلید لمس شدنی نیست ولی با این حال قدرتی عجیب دارد. منظور من توانایی شما در خلق اشتیاق سوزان برای رسیدن به ثروت و تنعم شخصی است. استفاده از این کلید مشمول هیچ جریمه ای نیست اگر از این کلید استفاده نکنید باید تاوان شکست را بپذیرید. اما اگر از این کلید به درستی استفاده کنید به شما فایده های زیادی می رساند. پاداشی که می گیرید به رحمت تلاشش می ارزد. آیا متقاعد شدید که شروع کنید؟

منبع:

کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید اثر: ناپلئون هیل. ترجمه: مهدی قراچه داغی



در خبرنامه سایت عضو شده و هر هفته جدیدترین

مطالب، مقالات، کتاب ها و محصولات صوتی و تصویری

در زمینه موفقیت و روانشناسی را در ایمیل خود دریافت کنید

www.hadafesabz.com