

تقدیم به

اندرو کارنگی

که پیشنهاد تالیف این کتاب را به من ارائه داد

و

هنری فورد

که دستاوردهای شگفت‌انگیزش، الهام‌بخش تمامی این ۱۶ فصل بود

و

ادوین بارنز

شریک تجاری توماس ادیسون، که دوستی نزدیک او برای مدت ۱۵ سال، به من کمک کرد بر سختی‌ها

و شکست‌های مقطعی در مسیر خلق این اثر غلبه کنم.

please join us in telegram
chanel us in telegram :
@p4ck_pub

چه کسی گفته نمی‌توانید موفق شوید؟ و این فرد چه سابقه درخشانی دارد که شما را مجاب می‌کند به قضاوت او اعتماد کنید.

– ناپلئون هیل

channel us in telegram :
[@p4ck_pub](https://t.me/p4ck_pub)

سخنی از نویسنده

حدود سی سال پیش، روحانی جوانی به نام گونزالس در روزنامه‌های شیکاگو اعلام کرد، که قصد دارد صبح روز یکشنبه بعدی، خطابه‌ای با این عنوان ارائه دهد:

«اگر یک میلیون دلار داشتم با آن چه می‌کردم!»

این اطلاعیه نظر فیلیپ دیو آرمور، که غول صنعت بسته‌بندی بود، را به خود جلب کرد و تصمیم گرفت در این سخنرانی شرکت کند.

گونزالس در این سخنرانی مدرسه‌ی رویایی‌ای را توصیف کرد، که در آن به مردان و زنان جوان آموزش داده می‌شد تا مسیر موفقیت را به جای اندیشه، با عمل طی کنند؛ جایی که «یادگیری با اقدامات عملی» به آنها آموزش داده می‌شود. روحانی جوان گفت، «اگر یک میلیون دلار داشتم، چنین مدرسه‌ای را تاسیس می‌کردم.»

پس از اینکه سخنرانی تمام شد، آقای آرمور از صندلی‌اش بلند شد و آهسته خودش را به میز خطابه رساند، «ای مرد جوان، من باور دارم که اگر یک میلیون دلار داشته باشی، می‌توانی تمام کارهایی که گفتم را انجام بدهی، و اگر فردا صبح به دفتر کار من بیایی، یک میلیون دلاری که می‌خواهی را به تو می‌دهم.»

این رویداد نقطه شروع موسسه تکنولوژی آرمور بود، که امروزه نیز یکی از کاربردی‌ترین مدارس در تمام کشور است. این مدرسه در ابتدا در «دنیای تخیل» یک مرد جوان شکل گرفت. اگر به

خاطر این تصورات و سرمایه آقای فیلیپ دی. آرمور نبود، نام و آوازه این فرد هرگز از جامعه کلیسایی که برای آنان خطابه ایراد می‌کرد، بیرون نمی‌رفت.

فردی که برنامه عملی معتبری برای دستیابی به هدفش ایجاد کرده باشد، پول مورد نیاز برای اجرایی کردن آن را خواهد یافت.

همه راه‌آهن‌ها، و همه موسسات مالی، و همه کسب و کارهای غول‌پیکر، و همه اختراعات و ابداعات بزرگ، در آغاز تنها در ذهن یک فرد شکل گرفته‌اند.

اف. وولورث پیش از اینکه فروشگاه‌های زنجیره‌ای ۵ و ۱۰ سنتی را در دنیای واقعی ایجاد کند و مولتی‌میلیونر شود، آن را در ذهنش خلق کرده بود.

توماس ادیسون، ماشین مکالمه و لامپ الکتریکی رشته‌ای و هزاران اختراع دیگر را ابتدا در ذهنش خلق کرد، سپس آنها را به معادل فیزیکی‌شان در دنیای واقعی تبدیل کرد.

در زمان آتش‌سوزی شهر شیکاگو، ده‌ها تاجر و مغازه‌دار شاهد بودند که محل کسب و کارشان دود می‌شود و به آسمان می‌رود. بسیاری از آنها تصمیم گرفتند به شهرهای خودشان برگردند و در آنجا کارشان را از نو شروع کنند. در این میان، مردی به نام مارشال فیلد، توانست در محل فروشگاه قبلی‌اش که اکنون به تلی از خاکستر تبدیل شده بود، بزرگترین خرده‌فروشی جهان را در ذهنش متصور شود. این خرده‌فروشی چندی بعد به واقعیت تبدیل شد.

چه خوشبخت است، مرد یا زنی، که استفاده درست از قوه‌ی تخیل را در سنین پایین فراگیرد.

تجسم و تصویرسازی ذهنی، قابلیت ذهنی‌ای است که می‌توان با تمرین و استفاده مکرر، آن را توسعه و گسترش داد. بدون قدرت تجسم، این کتاب هرگز خلق نمی‌شد، زیرا کتابی که در حال خواندن آن هستید نیز، قبل از اینکه تالیف و چاپ شود، در ذهن من ایجاد شده بود.

موفقیت به تلاش فردی نیاز دارد، اما اگر اعتقاد دارید که تلاش فردی برای دستیابی به اهداف کفایت می‌کند و بدون استفاده از همکاری دیگران می‌توانید به موفقیت دست پیدا کنید، کاملاً در اشتباه هستید.

تنها بخشی از مسیر موفقیت، که کاملاً به تلاش فردی شما وابسته است، مرحله تصمیم‌گیری درباره هدف است. شما باید خودتان انتخاب کنید که می‌خواهید در زندگی به چه دستاوردهایی برسید. برای اینکار به قدرت تجسم و تصویرسازی ذهنی نیاز دارید. پس از این مرحله، برای دستیابی به موفقیت باید این توانایی را داشته باشید که دیگران را متقاعد و مجاب به همکاری با خودتان کنید. پیش از اینکه بتوانید حق درخواست همکاری دیگران را به خودتان بدهید، باید خودتان تمایل داشته باشید با دیگران همکاری کنید. از این رو، شما باید با جدیت بر هشتمین درس از این کتاب، «عادت به تلاش بیشتر از سطح وظایف تعیین شده»، تمرکز کنید و به آن بیانیدیشید.

در آخرین صفحات فصل اول این کتاب یک چارت ارائه شده است، که در آن ده فرد مشهور را برای شما تحلیل کرده‌ایم، تا بتوانید ویژگی‌های آن‌ها را مطالعه کنید و آنها را با یکدیگر مقایسه کنید. این چارت را با دقت بررسی کنید، و شاخص‌های خطرناک را مد نظر قرار دهید، چون نادیده گرفتن این نکات موجب شکست شما خواهد شد. در میان این ده فرد، هشت تن از آنها به عنوان افرادی موفق شناخته می‌شوند، در حالی که دو فرد دیگر ناموفق به حساب می‌آیند. دلایل شکست این دو مرد را با دقت مطالعه کنید.

سپس، خودتان را تحلیل و مطالعه کنید. دو ستون از این جدول خالی گذاشته شده است، و از شما خواسته می‌شود که پیش از مطالعه‌ی ادامه‌ی کتاب در تمام ۱۵ قانون موفقیت به خودتان نمره بدهید؛ در انتهای کتاب بار دیگر به خودتان امتیاز بدهید و پیشرفت خودتان را بررسی کنید.

هدف این کتاب، توانمندسازی شما برای یافتن راه موفقیت در حوزه کاری خودتان است. بدین منظور، در این دوره شما آنالیز خواهید شد و تمام ویژگی‌ها و استعدادهای شما طبقه‌بندی می‌شود، تا بتوانید آنها را سازماندهی کنید و به بهترین نحو از آنها استفاده کنید.

هزاران نفر بر روی معدن مس کالموت قدم زدند اما آن را کشف نکردند. تنها یک مرد توانست قوه تخیلش را به کار ببندد، چند متر زمین را بکند، با پشتکار به کندوکاو آن منطقه پردازد، و غنی‌ترین معدن مس بر روی زمین را کشف کند.

شما و هر فرد دیگری نیز، در مقطعی از زندگی بر روی «معدن کالموت» خودتان قدم خواهید زد. اکتشاف، به کندوکاو و قدرت تجسم نیاز دارد. این کتاب می‌تواند شما را به سمت معدن کالموت زندگیتان هدایت کند. شاید متوجه شوید که هم اکنون بر روی معدن کالموت قرار دارید. راسل کانول، در کتاب «کشتزارهای الماس»، به ما گوشزد می‌کند که فرصتها لزوماً در دوردستها نیستند؛ شاید بتوانیم در اطراف خودمان آنها را بیابیم! این حقیقتی است که هرگز نباید فراموش کنید!

این دوره حاصل بررسی دقیق داستان زندگی بیش از صد مرد و زنی است، که در حوزه فعالیت خودشان به موفقیت‌های نامتعارفی دست پیدا کرده‌اند.

من بیش از بیست سال از عمر خودم را به گرد آوری، طبقه بندی، آزمایش و سازماندهی اطلاعات این کتاب، صرف کرده‌ام. من در این مسیر از کمک افراد زیادی، با مراجعه به آنها و یا مطالعه زندگیشان، بهره برده ام که نام برخی از این افراد در اینجا ذکر شده است:

هنری فورد	تئودور روزولت
ویلیام رایگلی	ویلیان هاوارد تفت
جان وانامیکر	لوتر بوربانک
جیمز جی. هیل	ادوارد بوک
جرج اس. پارکر	فرانک ای. مونسی
ای. ام. استاتلر	البرت اچ. گری
هنری ال. دوهرتی	دکتر الکساندر گراهام بل
سیروس اچ. کی. کورتیس	جان اچ. پترسون
جرج ایستمن	جولیو روزنوالد
چارلز ام. شواب	استوارت آستین وایر
هریس اف. ویلیامز	دکتر فرانک کرین

جرج ام. الکساندر	دکتر فرانک گنزالس
جی. جی. چاپلین	دنیل ویلارد
سناتور جنینز رندولف	کینگ گیلت
جان داویس	رلف ای. ویکس
البرت هابارد	قاضی دانیال تی. رایت
ویلبار رایت	جان دی. راکرفلر
ویلیان جنینگز برایان	توماس ای. ادیسون
دکتر دیوید استار جردن	فرانک ای. وندرلیپ
جی. ادگن آرمور	اف. وولورث
آرتور بریسبین	رابرت ای. دلار
کاپیتان جرج ام. الکساندر	ادوارد ای. فیلن
ساموئل اینسول	ادوین سی. بارنز
	آرتور ناش
	کلرنس دارو

در بین افراد ذکر شده، هنری فورد و اندرو کارنگی، بیشترین تاثیر را در خلق این کتاب داشته اند، زیرا اندرو کارنگی فردی بود که برای اولین بار پیشنهاد نوشتن این کتاب را به من ارائه داد، و دستاوردهای شگفت انگیز هنری فورد الهام بخش بیشتر محتویات این کتاب بوده است.

برخی از این افراد دیگر در میان ما نیستند، اما در اینجا تمایل دارم از خدمات ارزنده افرادی که هنوز در قید حیات هستند تشکر کنم، بدون کمک آنها هرگز نمی توانستم این کتاب را خلق کنم. من اکثر این افراد را از نزدیک می شناختم. رابطه دوستانه من با اکثر این افراد، من را قادر ساخت تا اصول موفقیت را گردآوری کنم. در غیر این صورت هرگز نمی توانستم به این اطلاعات دسترسی داشته باشم.

من بسیار خرسندم که افرادی که در خلق این کتاب به من کمک کرده اند، لیستی از قدرتمندترین افراد دنیا هستند. در اینجا می خواهم از خدمات تک تک آنها سپاسگزاری کنم. این کتاب، فلسفه و قوانینی را که این افراد را در حوزه کاری شان به اوج قدرت رسانده است، خلاصه می کند. هدف من این است که به ساده ترین شکل ممکن محتوای این دوره را ارائه کند، تا حتی مردان و زنان جوان دبیرستانی نیز بتوانند، آن را درک کنند و به کار ببندند.

قاضی البرت گری در وصف این کتاب می گوید: « دو ویژگی خاص این کتاب من را شدیداً تحت تاثیر قرار میدهد. ویژگی اول سادگی کلام آن است، و دیگر اینکه صحت آن به حدی مشهود است که هر کسی بی درنگ پذیرای آن خواهد بود.»

در اینجا لازم می‌دانم به خوانندگان این کتاب تذکر بدهم که قبل از خواندن تمام ۱۶ درس، نسبت به این دوره قضاوت نکنند.

فردی که با ذهنی باز این دوره را آغاز کند و تلاش کند در طول مطالعه این کتاب ذهن خود را باز نگه دارد، پاداش‌های ارزشمندی از جمله کسب دیدگاهی دقیق‌تر و پخته‌تر نسبت به زندگی را کسب می‌کند.

ناپلئون هیل

بیندیشید
و
ثروتمند شوید

نسخه اصلی و
بدون سانسور

ناپلئون هیل

ترجمه اختصاصی توسط رویال مایند

درس اول

ذهن برتر

اگر به خودتان باور داشته باشید، از پس هر کاری بر می آید

این کتاب مانند نقشه راهی است، که شما را مستقیماً به موفقیت هدایت می کند، چون به شما کمک می کند نیروهای محیط زندگیتان را درک کنید و به نحو احسن از آنها استفاده کنید.

قبل از اینکه مطالعه کتاب را آغاز کنید، لازم است با تاریخچه این کتاب آشنا شوید. شما باید از وعده‌هایی که این دوره می‌دهد آگاهی داشته باشید، تا بتوانید قوانین و اصول پایه‌ای این کتاب را درک کنید. شما باید از محدودیت‌ها و قابلیت‌های این دوره اطلاع دقیق داشته باشید.

ممکن است این دوره در مقایسه با کتاب‌های پر رنگ و لعابی که در ویتترین فروشگاه‌ها می‌بینید، که حاوی داستان‌های افسانه‌ای از افرادی است که یک شبه راه صد ساله را رفته‌اند، جذابیت کمتری داشته باشد.

این کتاب برای افراد مصمم و بااراده‌ای خلق شده است که آمادگی دارند بخشی از زندگیشان را وقف دستیابی به موفقیت کنند. نویسنده کتاب قصد ندارد با آن دسته از نویسندگانی که تنها با هدف سرگرمی کتاب منتشر می‌کنند، رقابت کند.

نویسنده این کتاب، از نوشتن این کتاب دو هدف داشته است؛ هدف اول کمک به خوانندگان صادق و کوشا برای یافتن نقاط ضعفشان است، و هدف دوم کمک به آنها در طراحی برنامه‌ای مشخص برای غلبه بر این نقاط ضعف است.

موفق‌ترین مردان و زنان تاریخ بشر نیز قبل از اینکه مسیر موفقیت خودشان را شروع کنند، باید نقاط ضعف شخصیت خودشان را برطرف می‌کردند. از جمله مهمترین نقاط ضعفی که ممکن است بین شما و موفقیت فاصله انداخته باشد عبارتند از: تعصب، طمع، حسادت، بدگمانی، انتقام، حرص، غرور، خودپسندی، عادت درو کردن زمین‌هایی که چیزی در آن نکاشته‌اند، عادت خرج کردن بیشتر از سطح درآمد.

همه‌ی این دشمنان مشترک بشریت، و تعداد زیادی دیگری که در اینجا به آنها اشاره نشده است، به طور کامل در این کتاب پوشش داده شده‌اند، و هر فردی می‌تواند بدون سختی و با تلاشی اندک، بر آنها غلبه کند.

بهتر است در همین ابتدا به اطلاع شما برسانم که این کتاب، زمان زیادی است که از مرحله آزمایشی گذر کرده است؛ باید بدانید که دستاوردهای این دوره به حدی بالا بوده است، که اعتبار آن را تضمین می‌کند. همچنین بهتر است بدانید که این کتاب، توسط خوش فکرترین ذهن‌های این نسل بررسی و تایید شده است.

این کتاب در ابتدا در یک سخنرانی ارائه می‌شد، و من این سخنرانی را طی مدت ۷ سال در تک‌تک شهرهای کوچک و بزرگ آمریکا ارائه کرده‌ام. شاید شما نیز یکی از صدها هزار نفری باشید که این سخنرانی را از زبان من شنیده‌اید.

اولین موفقیت بزرگ این دوره زمانی اتفاق افتاد که من با استفاده از مفاهیم این دوره ۳ هزار مرد و زن را برای فروشندگی آموزش دادم. اکثر این افراد هیچ تجربه‌ای در زمینه فروشندگی نداشتند. آنها با استفاده از مطالب این دوره توانستند یک میلیون دلار سود کسب کنند.

تعداد افراد و گروه‌های فروشی که با استفاده از این دوره توانسته‌اند به موفقیت‌های بزرگ دست پیدا کنند آنقدر زیاد است که نمی‌توان نام همه آنها را در اینجا آورد، اما کافی است بدانید که تعداد این افراد بسیار بالاست و مزایایی که از این دوره دریافت کرده‌اند کاملاً مشخص است.

در طول مطالعه فصل اول این کتاب با اصطلاحات فنی‌ای روبرو خواهید شد، که ممکن است مفهوم آنها به سادگی قابل درک نباشد. اجازه ندهید این موضوع شما را اذیت کند. نیازی نیست که هنگام مطالعه برای اولین بار، تمامی این اصطلاحات را درک کنید. این مفاهیم در طول دوره رفته رفته در ذهن شما شکل می‌گیرند. هدف از فصل اول این است که پیش‌زمینه‌ای برای ۱۵ درس دوره ارائه بدهد، و شما باید با این طرز تفکر آن را مطالعه کنید. مطالب فصل اول کتاب را باید چندین بار مطالعه کنید، چون در هر بار مطالعه مطالبی را یاد خواهید گرفت که قبلاً به آنها پی نبرده بودید.

در این فصل توضیحی از قانون فلسفی تازه کشف شده‌ای ارائه شده است، که پایه و اساس تمام دستاوردهای حیرت انگیز است. این کتاب نام «قانون گروه نخبگان» را برای این اصل فلسفی انتخاب کرده است. به معنی، ذهنی برتر که با همکاری همدلانه و سازگار دو یا چند نفر که برای دستیابی به هدفی خاص با یکدیگر متحد شده اند، توسعه می‌یابد.

اگر شما در حال حاضر در حوزه فروش فعالیت می‌کنید، می‌توانید قانون گروه نخبگان را در کارهای روزانه‌تان آزمایش کنید و شخصاً مزایای آن را تجربه کنید. تحقیقات ما نشان می‌دهد که اگر گروهی متشکل از شش یا هفت فروشنده در فعالیت‌های شان از این اصل استفاده کنند، می‌توانند میزان فروش‌شان را به چندین برابر مقدار فعلی افزایش بدهند.

بیمه عمر یکی از سخت‌ترین کالاها برای فروش است. اما قاعدتاً نباید اینگونه باشد، زیرا ضرورت بیمه عمر برای همگان واضح است. گروهی از افرادی که برای شرکت بیمه کار می‌کردند و فروش اندکی داشتند، با هدف آزمایش قانون گروه نخبگان، جمع دوستانه‌ای تشکیل دادند. در نتیجه این همکاری، هر کدام از آنها توانست مدت سه ماه، به اندازه یک سال فروش داشته باشند.

همکاری مشترک گروه کوچکی از فروشندگان بیمه، که نحوه استفاده از قانون گروه نخبگان را یاد گرفته اند، چنان دستاوردهای مثبت و عظیمی را در پی خواهد داشت، که از حد تصور خوشبین‌ترین افراد نیز فراتر است.

این موضوع درباره سایر فروشندگانی که کالاها یا خدمات دیگری را می‌فروشند نیز صدق می‌کند.

همانطور که فصل اول کتاب را مطالعه می‌کنید، به خاطر داشته باشید که ممکن است این فصل به تنهایی برای درک قانون تغییر مسیر زندگی کافی باشد.

در لیست زیر می‌توانید مطالبی را که در هر یک از ۱۵ درس این کتاب دریافت خواهید کرد، مشاهده کنید:

۱. هدف اصلی مشخص - به شما کمک می‌کند تلاش‌های بیهوده‌ای را که اکثر افراد در مسیر

یافتن هدف اصلی زندگی شان درگیر آن می‌شوند، دور بزنید. همچنین، این درس به شما کمک

می‌کند از بی‌هدفی آزاد شوید و قلب و ذهن‌تان را بر روی یک موضوع مشخص، متمرکز کنید.

۲. اعتماد به نفس - به شما کمک می‌کند بر شش ترس اصلی که هر فردی دچار آنها است، غلبه

کنید. این ترس‌ها عبارتند از: ترس از فقر، ترس از بیماری، ترس از کهولت سن، ترس از انتقاد،

ترس از دست دادن محبت و عشق نزدیکان و ترس از مرگ. در این فصل تفاوت بین غرور و

اعتماد به نفس حقیقی را یاد می‌گیرید.

۳. عادت پس انداز - این درس به شما آموزش می‌دهد که درآمدتان را به شکلی توزیع کنید که

همواره بخش مشخصی از آن را انباشت کنید، و منبعی از قدرت فردی برای خودتان ایجاد کند.

هیچ فردی نمی‌تواند بدون پس انداز به موفقیت برسد. این قانون هیچ استثنایی ندارد.

۴. نوآوری و رهبری - به شما کمک می‌کند در حوزه فعالیت‌تان یک رهبر باشید و نه یک پیرو. این

درس به شما کمک می‌کند ویژگیهای ذاتی رهبری را در خودتان پرورش بدهید، و در تمام جنبه‌های

زندگی به اوج برسید.

۵. قدرت تجسم - ذهن شما را ترغیب می‌کند تا ایده‌ها و برنامه‌های جدیدی، برای دستیابی به هدف اصلی زندگی‌تان طراحی کنید. این درس به شما آموزش می‌دهد که به اصطلاح «با سنگ‌های قدیمی ساختمانی جدید بسازید». این درس به شما کمک می‌کند از مفاهیم کهن و شناخته‌شده، ایده‌های جدید خلق کنید.

۶. شور و شوق - شما را قادر می‌سازد تا همه افرادی را که با آنها ارتباط برقرار می‌کنید تحت تاثیر قرار دهید. شور و شوق، پایه شخصیت خوشایند است، و شما برای جلب مشارکت دیگران به چنین شخصیتی نیاز دارد.

۷. کنترل بر خویشتن - با استفاده از آن می‌توانید شوروشوق‌تان را کنترل کنید و آن را در جهتی که می‌خواهید هدایت کنید. این درس به کاربردی‌ترین شکل ممکن به شما آموزش می‌دهد تا ارباب سرنوشت خودتان باشید، و روحتان را تحت کنترل داشته باشد.

۸. عادت به تلاش بیشتر از حدی که از شما انتظار می‌رود - یکی از مهمترین درسهای این کتاب است. این درس به شما کمک می‌کند از اصل بازدهی فزاینده بهره ببرید، که در نهایت موجب می‌شود پاداشی بیشتر از خدمتی که ارائه می‌کنید دریافت کنید. هیچ فردی نمی‌تواند بدون استفاده از این اصل، در زمینه فعالیتش به یک رهبر واقعی تبدیل شود.

۹. شخصیت جذاب - تکیه گاهیست که باید تمام تلاش‌ها و اقدامات‌تان را بر پایه آن بنا کنید، اگر هوشمندانه این کار را انجام بدهید، قادر خواهید بود از هر مانعی عبور کنید. افراد زیادی توانسته‌اند تنها با استفاده از این اصل، خودشان را به فروشنده‌گانی خبره تبدیل کنند. این اصل

رهبران زیادی را پرورش داده است. این درس به شما آموزش می‌دهد تا شخصیت‌تان را به گونه‌ای متحول کنید که بتوانید با محیط منطبق شوید، یا با تحت تاثیر قرار دادن دیگران، به راحتی به آنها نفوذ کنید.

۱۰. افکار دقیق - یکی از مهمترین اصول پایه‌ای موفقیت‌های ماندگار است. این درس به شما کمک می‌کند حقایق را از اطلاعات خام، تشخیص دهید. به شما آموزش می‌دهد که حقایق را در دو گروه دسته بندی کنید: حقایق مهم و حقایق بی اهمیت. به شما کمک می‌کند حقایق مهم را تشخیص دهید. به شما آموزش می‌دهد با استفاده از حقایقی که در دست دارید، برای دستیابی به هر هدفی که در ذهن دارید، برنامه کاربردی دقیقی طراحی کند.

۱۱. قدرت تمرکز - به شما آموزش می‌دهد تمام توجه‌تان را بر روی یک موضوع مشخص متمرکز کنید، تا بتوانید برنامه کاربردی برای تسلط بر آن موضوع طراحی کنید. به شما کمک می‌کند با دیگران متحد شوید و از تمام دانش آنها در طراحی برنامه‌ها و اهداف‌تان استفاده کنید. شما را از نیروهای محیطی که در اطرافتان قرار دارند آگاه می‌کنند و به شما کمک می‌کند کنترل این راهها را به دست بگیرید و در جهت منافع خودتان از آنها استفاده کنید.

۱۲. همکاری - ارزش کار تیمی را برای شما شرح می‌دهد. در این فصل نحوه اجرایی کردن اصل گروه نخبگان، که در فصل اول و دوم این کتاب ارائه شده است، به شما آموزش داده می‌شود. این درس به شما آموزش می‌دهد که تلاش‌ها و اقدامات‌تان را با تلاش دیگران هماهنگ کنید، و عوامل

مخربی مانند حسادت، غرور و طمع را از روابط خودتان حذف کنید. در این درس شما یاد می‌گیرید که از توان اطرافیانتان در مسیر دستیابی به اهداف‌تان استفاده کنید.

۱۳. کسب منفعت از شکست - به شما آموزش می‌دهد که از تمام اشتباهات و شکست‌های گذشته یا آینده‌تان، پلکانی رو به بالا بسازید. این درس تفاوت میان شکست و ناکامی‌های موقتی را به شما آموزش می‌دهد، تفاوتی که دانستن آن برای شما بسیار اهمیت دارد. به شما یاد می‌دهد از شکست‌های خودتان و شکست‌های اطرافیانتان، منفعت کسب کنید.

۱۴. سازگاری - به شما آموزش می‌دهد که از پیامدهای فاجعه‌بار تعصبات مذهبی و نژادی، که میلیون‌ها انسان را به شکست می‌کشاند پرهیز کنید. افرادی که خودشان را درگیر بحث و مشاجرات احمقانه درباره این موضوعات می‌کنند، ذهن خودشان را مسموم می‌کنند و دروازه‌های ذهن‌شان را به روی حقایق می‌بندند. این درس خواهر دوقلوی درس دهم و یا همان «افکار دقیق» است، زیرا هیچ فردی نمی‌تواند بدون شکیبایی و سازگاری با دیگران، افکار دقیقی در ذهنش پیرواورد. تعصب دوستان را به دشمن تبدیل می‌کند. تعصب فرصت‌ها را از بین می‌برد و ذهن انسان را سرشار از تردید، بی‌اعتمادی و غرور می‌کند.

۱۵. تمرین قانون طلایی. به شما آموزش می‌دهد از این قانون طبیعی بشری، به منظور جلب همکاری همدلانه سایر افراد و گروه‌ها، استفاده کنید. عدم درک درست قانونی که فلسفه قانون طلایی بر

پایه آن بنا شده است، مهمترین دلیل شکست میلیون‌ها انسان است و موجب می‌شود که تمام عمرشان در فقر و فلاکت بگذرد.

هدف این ۱۵ اصل این است که به شما کمک کنند، دانشی را که هم اکنون دارید و آنچه را که در آینده کسب خواهید کرد به شکلی سازماندهی کنید که بتوانید آن‌ها را به قدرت تبدیل کنید. هنگامی که این کتاب را مطالعه می‌کنید، باید دفترچه‌ای در دست داشته باشید، زیرا در حین مطالعه این کتاب ایده‌های فراوانی برای استفاده از این قوانین در جهت منافع خودتان، به ذهن شما خطور خواهند کرد.

همچنین شما باید این قوانین را به افراد مشتاق و علاقه مند آموزش بدهید، زیرا این یک حقیقت شناخته شده است که هر چه بیشتر تلاش کنیم موضوعی را به دیگران آموزش بدهیم، خودمان بیشتر آن را یاد می‌گیریم. اگر مرد یا زن جوانی در خانواده شما وجود دارد، می‌توانید با تثبیت این ۱۵ قانون موفقیت در ذهن او، مسیر زندگی اش را به کلی متحول کنید.

دستیابی به قدرت یکی از سه هدف اصلی بشر است.

قدرت دو نوع دارد، یکی از آنها با هماهنگی قوانین فیزیک طبیعی ایجاد می‌شود و دیگری با سازماندهی و طبقه بندی دانش توسعه می‌یابد.

قدرتی که از سازماندهی دانش حاصل می‌شود، اهمیت بیشتری دارد. زیرا ابزاری را در اختیار انسان قرار می‌دهد که می‌تواند با استفاده از آن، نوع دیگر قدرت را توسعه دهد، به آن جهت بدهد و از آن استفاده کند.

هدف از مطالعه این کتاب این است که در مسیر درست قرار بگیرید تا بتوانید به حقایق مورد نیاز برای خلق این دانش دسترسی پیدا کنید.

گردآوری دانش به دو روش اصلی امکان پذیر است، یکی از آنها مطالعه، طبقه‌بندی و جذب حقایق است که توسط دیگران سازماندهی شده است، و روش دیگر گردآوری، سازماندهی و دسته‌بندی حقایق است که فرد با تجربه شخصی به آنها رسیده است.

این درس به روش‌ها و متدهای مطالعه اطلاعات جمع آوری شده و دسته بندی شده توسط دیگران می‌پردازد.

مفهوم «تمدن» در واقع معیاری است از میزان دانشی که یک قوم یا نژاد توانسته‌اند در طول زمان انباشت کنند. این دانش دو نوع دارد، ذهنی و فیزیکی.

در میان دانش‌ها و علوم مفیدی که تا به حال توسط بشر سازماندهی شده است، او توانسته ۱۱۸ عنصر فیزیکی بنیادی را کشف و طبقه بندی کند، که تمام مواد فیزیکی جهان از آنها تشکیل شده است.

انسان توانسته با آنالیز و اندازه گیری دقیق، به عظمت جنبه مادی جهان که سیارات و ستاره‌ها را تشکیل داده‌اند پی ببرد، که برخی از این سیارات شناخته شده، بیش از ۱۰ میلیون برابر بزرگتر از زمین هستند.

از سوی دیگر، انسان توانسته به ساختار ذرات کوچک تشکیل دهنده جهان، و ساختار درونی مولکول‌ها و اتم‌هایی از این ۱۱۸ عنصر، که در نهایت به الکترون و پروتون ختم می‌شوند، پی ببرد. الکترون و پروتون قابل مشاهده نیستند؛ آنها تنها مراکز نیرویی هستند، که دو نوع مثبت و منفی دارند. الکترون و پروتون نقطه آغازین شکل دهنده طبیعت هستند.

مولکول‌ها، اتم‌ها، الکترون‌ها و پروتون‌ها؛ برای درک فرایندی که طی آن دانش گردآوری، سازماندهی و طبقه بندی می‌شود، شما باید ابتدا ساده ترین و کوچکترین ذرات فیزیکی را مطالعه کنید، زیرا اینها الفبایی هستند که طبیعت بر اساس آنها جنبه فیزیکی جهان را ساخته است. در جهان مادی، ستاره‌های عظیمی که در فضا هستند و دانه‌های شنی که بر روی زمین یافت می‌کنیم، همه و همه تشکیل شده از مولکول، اتم، الکترون و پروتون‌هایی هستند که با سرعت فراوان به دور یکدیگر می‌چرخند.

همه ذرات فیزیکی، همواره با شتاب در حال حرکت هستند. هیچ چیزی ثابت نیست، اگرچه ممکن است در چشم ما همه اشیاء فیزیکی بی حرکت به نظر برسند. هیچ چیزی حقیقتاً صلب و توپر نیست. حتی سخت‌ترین قطعات فولاد نیز از ساختار مولکول‌ها، اتم‌ها، الکترون‌ها و پروتون‌ها تشکیل

شده است. علاوه بر این، الکترون هایی که در فولاد وجود دارند، دقیقاً شبیه به الکترون های موجود در طلا، نقره و برنج هستند و با سرعت یکسان در حال حرکت هستند.

به نظر می رسد که ۱۱۸ عنصر تشکیل دهنده هستی با یکدیگر متفاوت هستند، این موضوع تا حدی درست است زیرا ساختار اتمی این عناصر با یکدیگر متفاوت است. اما الکترونها و پروتونهایی که در این اتم های مختلف وجود دارند، ماهیت کاملاً یکسانی دارند.

این امکان وجود دارد که ما با استفاده از علم شیمی، مواد را بشکافیم و به اتم های مجزای تبدیل کنیم. ۱۱۸ عنصر هستی، از ساختارهای متفاوت الکترونی و پروتونی تشکیل شده اند. با تغییر ساختار یک عنصر می توان آن را به عنصر دیگری تبدیل کرد. اجازه دهید روش کار این تحول را با استفاده از علم شیمی به شما ارائه بدهم:

«با اضافه کردن دو الکترون و دو پروتون به اتم هیدروژن، اتم لیتیم ساخته می شود؛ اگر یک الکترون و یک پروتون از اتم لیتیم کم کنید به اتم هلیوم می رسید.»

بنابراین واضح است که ۱۱۸ عنصر تشکیل دهنده هستی تنها در تعداد الکترونها و پروتونهای ساختار اتمی، و تعداد اتم های موجود در یک مولکول با یکدیگر تفاوت دارند.

به عنوان مثال، اتم مرکوری از ۸۰ پروتون در هسته، و ۸۰ الکترون، که به دور هسته می چرخند، تشکیل شده است. اگر یک شیمیدان بتواند از اتم مرکوری دو پروتون بردارد، آن را به اتم پلاتینیوم تبدیل کرده است. اگر این شیمیدان بتواند یک قدم فراتر رود و از ساختار اتمی مرکوری یک

الکترون و یک پروتون کم کند، اتمی را شکل داده است که دارای ۷۹ پروتون در هسته و ۷۹ الکترون است؛ این ساختار اتمی مربوط به عنصر طلا است!

این یک حقیقت شناخته شده است که تنها با ترکیب چهار اتم هیدروژن و اکسیژن و نیتروژن و کربن می‌توان بیش از ده‌ها هزار ماده مختلف را تشکیل داد.

می‌توان گفت که اتم ذره بنیادی تشکیل دهنده طبیعت است، که همه مواد موجود در آن، از دانه‌ی شن گرفته تا بزرگترین سیارات را تشکیل می‌دهد. اتم سنگ بنای طبیعت است، که درختهای بلوط و کاج، صخره‌ها و سنگ‌ها و موش یا فیل از آن تشکیل می‌شود.

برخی از توانمندترین نظریه پردازان اعتقاد دارند که کره زمینی که ما بر روی آن زندگی میکنیم، در ابتدا تنها از دو عنصر تشکیل شده بود؛ در گذر زمان، همانطور که سیاره زمین در فضا حرکت می‌کرد، عناصر دیگری را به خود جذب کرد، و با انباشت عناصر و ترکیبات مختلف آنها، کره زمینی که امروزه می‌شناسیم به وجود آمده است. به نظر آنها، این فرآیند موجب شده است که در نقاط مختلف زمین لایه‌هایی از عناصر خاص مانند سنگ آهن، طلا، نقره و مس شکل بگیرد.

آنها بیان می‌کنند که، همانطور که کره زمین در فضا حرکت می‌کرد، با صحابه‌ها یا ابرهایی از عناصر مختلف برخورد کرده، و بخشی از آنها را به سطح خود جذب کرده است. آنها شواهد زیادی از ساختار سطح کره زمین را در حمایت از این نظریه ارائه می‌کنند.

حقیقی که در اینجا درباره کوچکترین ذره سازنده هستی ارائه کردیم، نقطه شروع خوبی است که می‌تواند در توسعه و اجرای قانون قدرت مفید باشد.

اشاره کردیم که تمام مواد، همواره در حال ارتعاش و حرکت هستند؛ و اینکه مولکول از ذرات پرسرعتی به نام اتم تشکیل شده‌اند، که خودشان از ذرات کوچکتر پرسرعتی به نام الکترون و پروتون تشکیل شده‌اند.

ماهیت سیال و مرتعش ماده:

در هر یک از ذرات ماده، سیال نامرئی یا نیروی وجود دارد، که موجب می‌شود اتم‌ها با سرعت بسیار بالایی به دور یکدیگر بچرخند. این سیال نوعی از انرژی است که تا به حال آنالیز نشده است. بنابراین تمام جامعه علمی را به کلی سردرگم کرده است. برخی از دانشمندان اعتقاد دارند که این سیال با نیروی الکتریکی، ماهیت یکسانی دارد. برخی دیگر آن را ارتعاش می‌نامند. برخی از محققان باور دارند که سرعت حرکت این نیرو، شکل فیزیکی مواد را تعیین میکند.

اگر میزان فرکانس این ارتعاشات از حد خاصی عبور کند، آنها خودشان را به شکل گرما بروز می‌دهند. گرما در فرکانس‌های بالاتر از ۱،۵۰۰،۰۰۰ ارتعاش در ثانیه آغاز میشود.

اگر میزان فرکانس این ارتعاشات از این حد نیز بالاتر برود، به شکل نور خودشان را نشان میدهند. فرکانس ۳ میلیون ارتعاش در ثانیه، نور بنفش را می‌سازد. فرکانسهای بالاتر از این میزان، امواج ماورای بنفش که با چشم مسلح قابل مشاهده هستند و سایر امواج نامرئی را می‌سازند.

اگر این مقیاس را به میزان زیادی افزایش دهیم، ارتعاشاتی را خلق می‌کنند که انسان با استفاده از آن فکر می‌کند.

به اعتقاد من، بخش سیال همه ارتعاشات، که تمام اشکال انرژی را خلق می‌کنند، ماهیت یکسانی دارد و تنها تفاوت میان آنها تعداد ارتعاشات آنها است. بخش سیال نیروی افکار، دقیقاً مانند بخش سیال نور است، با این تفاوت که فرکانس ارتعاشات آنها متفاوت است.

همانطور که تمام جهان فیزیکی، از کره زمین و ستاره‌ها گرفته تا دانه شن و برگ‌های درختان، از ذرات یکسانی به نام الکترون و پروتون تشکیل شده‌اند، نوع یکسانی از انرژی سیال، موجب می‌شود که تمام مواد همواره در حال حرکت و ارتعاش باشند.

هوا و اتر:

فضای بی‌نهایت بین ستاره‌ها و سیارات، با نوعی از انرژی به نام اتر پر شده است. من اعتقاد دارم که انرژی سیالی که همه ذرات مواد را به حرکت می‌اندازد، با سیال عالمگیری به نام اتر که تمام فضای جهان را پر کرده است، ماهیت یکسانی دارد. تا فاصله مشخصی از سطح زمین، که به اعتقاد برخی ۵۰ مایل است، هوا وجود دارد. هوا یک ترکیب گازی است که از اکسیژن و نیتروژن تشکیل شده است. هوا رسانای ارتعاشات صوتی است، اما ارتعاشاتی با فرکانس بالاتر، توسط اتر هدایت می‌شوند. اتر، هادی تمام ارتعاشات از نور تا فکر است.

هوا ماده محدودی است، که نقش اصلی آن کمک به حیوانات و گیاهان برای جذب اکسیژن و نیتروژن است، و تمام اشکال حیات به آن وابسته هستند. نیتروژن یکی از مهمترین ضروریات حیات گیاهی است، و اکسیژن حیات حیوانات را ممکن می‌سازد. با افزایش ارتفاع، غلظت هوا کاهش پیدا میکند و به همین دلیل است که درصد گیاهان در ارتفاعات محدودتر است.

ممکن است مطالب ارائه شده درباره مولکولها، اتمها، الکترون‌ها، هوا و اتر برای خواننده این کتاب سنگین باشد، اما همانطور که به زودی متوجه خواهید شد، این مقدمه نقش مهمی در ادامه این کتاب دارد.

اگر این مقدمه مانند افسانه‌های ثروت، شما را تحت تاثیر قرار نداده است، جای هیچ نگرانی‌ای نیست. شما در حال آشنایی با قدرتهایی که در دست دارید هستید، و یاد می‌گیرید که چگونه این قدرت‌ها را سازماندهی کنید و به نفع خودتان از آنها استفاده کنید. شما باید تداوم اراده و اشتیاق مشخص را با یکدیگر ترکیب کنید تا بتوانید دانش مورد نیازتان را گرد آوری و سازماندهی کنید. دکتر الکساندر گراهام بل که مخترع تلفن است و یکی از صاحب نظران حوزه ارتعاشات است، نظرات این کتاب درباره ارتعاشات را تایید میکند، او می‌گوید:

«فرض کنید شما بتوانید یک میله آهنی را با هر فرکانسی که میخواهید در یک اتاق تاریک به ارتعاش در بیاورید. در ابتدا که فرکانس ارتعاشات پایین است، شما می‌توانید جابه‌جایی آن را با حس لامسه احساس کنید. با افزایش فرکانس، شما قادر خواهید بود صدای آهسته‌ای را از آن بشنوید، و با دو حس این میله آهنی را احساس کنید.

در فرکانس ۳۲۰۰۰ ارتعاش در ثانیه، صدای متصاعد شده از این میله بسیار بلند خواهد بود، اما در فرکانس ۴۰۰۰۰ ارتعاش در ثانیه این صدا آهسته تر می‌شود و شما نمی‌توانید ارتعاش

میله را با حس لامسه احساس کنید. این ارتعاشات با هیچ یک از حواس پنجگانه قابل درک نیستند.

در بازه بین ۴۰ هزار تا ۱۵۰۰۰۰۰ ارتعاش در ثانیه، ما به هیچ شکل طبیعی‌ای نمی‌توانیم ارتعاشات میله را احساس کنیم. پس از این مقطع، حرکت میله در ابتدا در شکل گرما خودش را نشان می‌دهد و سپس با قرمز شدن میله می‌توانید آثار ارتعاش را با چشمانتان مشاهده کنید. در فرکانس ۳۰۰۰۰۰۰ ارتعاش در ثانیه، میله رنگ بنفشی از خود ساطع میکند. فرکانسهای بالاتر از سه میلیون ارتعاش در ثانیه اشعه ماورای بنفش و سایر امواج نامرئی را ساطع می‌کنند. احساس می‌کنم در بازه‌های فرکانسی که حواس پنجگانه ما در آنها قادر به تشخیص آثار ارتعاشات نیستند، اطلاعات پنهان زیادی در خود نهفته‌اند. قدرت ارسال پیام‌های بی سیم در این فواصل ممکن میشود، اما این فواصل به حدی زیاد هستند که مطمئناً نیروهای بیشتری را در خود جای داده‌اند. برای درک و استفاده از این نیروها، از ابزارهای مخصوصی استفاده می‌کنیم، درست به همان شکل که دستگاه‌های بیسیم جایگزین حواس پنجگانه ما می‌شوند.

آیا این امکان وجود دارد که بتوانیم از این فواصل فرکانسی، برای کاربردهای شگفت‌انگیز دیگری استفاده کنیم؟ به نظر من، ارتعاشات مربوط به افکار، ذهن و سلولهای عصبی که با استفاده از آنها می‌اندیشیم، در همین فواصل هستند. اگر چنین ارتعاشاتی وجود داشته باشند، مطمئناً فرکانس آنها بالاتر از اشعه ماورای بنفش است.

آیا برای انتقال این ارتعاشات به سیم نیاز داریم؟ آیا این ارتعاشات نیز می‌توانند مانند امواج رادیویی به صورت بی سیم در اتر منتقل شوند؟ دریافت این ارتعاشات به چه شکل است؟ آیا گیرنده این امواج آنها را به شکل یکسری سیگنال دریافت می‌کند و یا افکار فرستنده به ذهن گیرنده منتقل می‌شود؟

آیا امواج رادیویی تنها چیزی هستند که ما می‌توانیم از این فواصل فرکانسی درک کنیم. اگر امواج افکار مانند امواج رادیویی باشند، آنها پس از شکل‌گیری در یک ذهن در سرتاسر جهان منتشر می‌شوند. بدن و مجسمه انسان و سایر موانع نمی‌توانند مانع حرکت این امواج شوند، زیرا این امواج در اتر حرکت می‌کنند، که تمام مولکولهای مواد مختلف از آن تشکیل شده‌اند.

ممکن است این سوال برای شما پیش بیاید که اگر موضوع بالا حقیقت داشته باشد، آیا ذهن ما همواره با اندیشه‌هایی که خودمان تولید نکرده ایم مختل می‌شود؟

چگونه می‌دانید که افکار دیگران وارد ذهن شما نمی‌شود؟ من پدیده‌های زیادی درباره اختلالات ذهنی مشاهده کرده‌ام، که هیچ توضیح منطقی‌ای برای آنها وجود ندارد. برای مثال، الهام یا دلسردی‌ای که یک سخنران از مخاطبانش دریافت می‌کند. من این پدیده را هزاران بار در زندگی‌ام تجربه کرده‌ام، و تا به حال نتوانسته‌اند دلیل منطقی بر پایه دلایل فیزیکی برای آن پیدا کنم.

به نظر من، بسیاری از اکتشافات علمی اخیر، مسیر را هموار کرده است تا در آینده نزدیک، افراد بتوانند ذهن یکدیگر را بخوانند، و افکار بدون نوشتن و سخن گفتن از ذهنی به ذهن دیگر منتقل شود.

در آینده نزدیک، انسان‌ها میتوانند بدون چشم ببینند، و بدون گوش بشنوند.

به طور خلاصه، این فرضیه که ذهن‌های مختلف می‌توانند به صورت مستقیم با یکدیگر ارتباط برقرار کنند، بر پایه این نظریه بنا شده است که اندیشه یا نیروی حیات می‌تواند مانند امواج رادیویی از طریق اتر منتقل شود.

شواهد زیادی وجود دارد که نشان می‌دهد افکار، نوعی از انرژی هستند. سلول‌های عصبی، رسانای جریان الکتریکی است. هنگامی که برای اولین بار جریان الکتریکی را به اعصاب یک جسد منتقل کردیم، نتیجه حیرت‌انگیزی را مشاهده کردیم. امواج الکتریکی، توانستند ماهیچه‌های او را منقبض کنند.

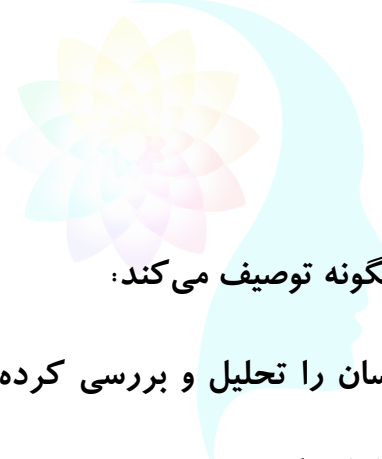
تاثیر عصب بر ماهیچه، دقیقا مانند تاثیر جریان الکتریکی بر یک آهنربای مغناطیسی است.

شواهد زیادی وجود دارد که نشان می‌دهد، اندیشه و نیروی حیات، ماهیت یکسانی با الکتروسیت‌ها دارند.

ذهن انسان در نقش ایستگاه فرستنده و ایستگاه گیرنده اندیشه عمل می‌کند؛ من بارها اثبات کرده‌ام که ذهن انسان در نقش ایستگاه فرستنده و ایستگاه گیرنده ارتعاشات افکار عمل می‌کند.

اگر این تئوری به شکلی مستدل اثبات شود، و متدهایی برای کنترل آن طراحی شود، می‌تواند نقش بزرگی در گردآوری، طبقه‌بندی و سازمان‌دهی دانش ایفا کند. حتی احتمال حقیقت داشتن این موضوع نیز انسان را به وجد می‌آورد!

توماس پاین، یکی از برجسته‌ترین شخصیت‌ها در دوره جنگ‌های استقلال آمریکا بود. او نقش تعیین‌کننده‌ای در شروع و پایان خوش جنبش استقلال آمریکا داشت، زیرا او یکی از نویسندگان و امضاکنندگان بیانیه استقلال آمریکا بود، و پس از آماده‌سازی این بیانیه، تمام زندگیش را وقف تبدیل آن به واقعیت کرد.



او منبع دانش عظیم خودش را اینگونه توصیف می‌کند:

«هر فردی که پیشرفت ذهن انسان را تحلیل و بررسی کرده باشد، می‌داند که افکار دو دسته هستند: برخی از آنها را خودمان با فکر کردن، به صورت درونی خلق می‌کنیم، و برخی دیگر توسط عوامل بیرونی به ذهن ما القا می‌شوند. من تصمیم گرفته‌ام که با نزاکت با این مهمانان برخورد کنم، و با تمام توان آنها را به دقت بررسی کنم. من همه دانشم را از این راه کسب کرده‌ام. آموزش‌های معمولی مدارس، به تنهایی برای کسب مهارت یادگیری کافی نیستند.»

پاین در عبارت بالا تجربه‌ای را توصیه کرده است که هر فردی، در مقطعی از زندگی آن را تجربه می‌کند. آیا کسی وجود دارد که تا به حال، اندیشه یا ایده‌هایی به صورت ناگهانی به ذهنش خطور نکرده باشد؟

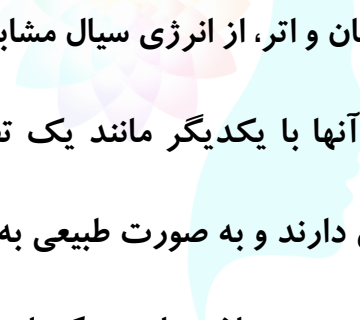
این اندیشه‌ها از چه راهی به جز اتر میتوانند به ذهن منتقل شوند؟ اتر تمام فضای جهان را پر کرده است. اتر واسطه‌ای است که تمام انواع ارتعاشات شناخته شده، از جمله نور را منتقل می‌کند. بنابراین بهتر می‌تواند در نقش واسطه‌ای برای انتقال ارتعاشات افکار نیز عمل کند.

تمام ذهن‌ها به وسیله اتر با یکدیگر ارتباط مستقیم دارند و به هم متصل هستند. هر اندیشه‌ای که از یک ذهن منتشر می‌شود، می‌تواند بدون درنگ توسط ذهن‌های دیگری که با ذهن فرستنده هم‌ارتعاش هستند، دریافت و تفسیر شوند. تصور کنید، که اگر این موضوع حقیقت داشته باشد، می‌تواند نقش مفیدی در تمام زمینه‌های زندگی شما ایفا کند.

البته انتقال اندیشه از یک ذهن به ذهن دیگر، مهم‌ترین و شگفت‌انگیزترین کارایی اتر نیست. من باور دارم که تمام ارتعاشات فکری که از ذهن منتشر می‌شود، توسط اتر دریافت می‌شود و به امواجی با طول موج مشابه انرژی منتشر کننده آنها تبدیل می‌شوند؛ من باور دارم که این ارتعاشات تا ابد در حرکت هستند؛ بنابراین فضای بیکران دنیا مانند کتابخانه‌ای است که تمام اندیشه‌های بشر در آن ثبت و ضبط شده است.

مطالب ارائه شده در اینجا، مقدمات یکی از مهمترین اصولی است که در درس اعتماد به نفس ارایه خواهد شد. پیش از مطالعه درس اعتماد به نفس، بار دیگر به این صفحه برگردید و این مطالب را مرور کنید.

یکی از مهمترین اکتشافات تاریخ بشر، اصول رادیویی‌ای است که به تازگی کشف شده‌اند و با کمک اتر فعالیت می‌کنند. اتر، ارتعاشات معمولی صوت را دریافت میکند، آنها را به ارتعاشات رادیویی تبدیل می‌کند و به ایستگاهی در فاصله هزار کیلومتر دورتر منتقل میکند، سپس در ایستگاه گیرنده، دوباره آن را به ارتعاشات صوتی تبدیل میکند؛ تمام این فرایند در کسری از ثانیه اتفاق می‌افتد. با این حساب، جای تعجب نیست که این نیرو بتواند ارتعاشات افکار را گردآوری کند و آنها را به شکلی جاودان در خود ذخیره کند.



من این اعتقاد را دارم که ذهن انسان و اتر، از انرژی سیال مشابهی تشکیل شده‌اند. برخی از ذهن‌ها با یکدیگر ناسازگارند و ملاقات آنها با یکدیگر مانند یک تصادف شدید است، در صورتی که برخی ذهن‌ها با یکدیگر سازگاری دارند و به صورت طبیعی به یک دیگر جذب می‌شوند. در میان این دو قطب افراطی خصومت طبیعی و جاذبه طبیعی که از ملاقات دو ذهن با یکدیگر حاصل می‌شود، مجموعه وسیعی از احتمالات و رفتارهای متفاوت ذهنی وجود دارد.

جاذبه طبیعی بین برخی از ذهن‌ها به حدی بالا است که، از ملاقات آنها «عشق در یک نگاه» حاصل می‌شود. آیا کسی وجود دارد که این موضوع را تجربه نکرده باشد؟ از سوی دیگر، تضاد بین برخی از ذهن‌ها به حدی شدید است که ملاقات آنها منجر به درگیری خشونت آمیز می‌شود. این رخدادها بدون رد و بدل شدن مکالمه‌ای بین افراد و یا دلایل منطقی عشق یا نفرت، اتفاق می‌افتند.

احتمال زیادی وجود دارد که ذهن انسان و اتر، از نیروی سیالی با ماهیت یکسان تشکیل شده باشند. هنگامی که دو ذهن به یکدیگر نزدیک میشوند، محتویات ذهنی آنها با یکدیگر ترکیب میشود و واکنش شیمیایی بین آنها، ارتعاشاتی را حاصل می‌کند، که تاثیرات مطلوب یا نامطلوبی بر ذهن این افراد می‌گذارد.

تاثیر ملاقات میان دو ذهن، حتی برای سطحی‌ترین ناظران نیز واضح است. برای هر معلولی باید یک علت وجود داشته باشد! کاملاً منطقی به نظر می‌رسد که فرض کنیم، دلیل تغییر رفتار ذهنی دو فردی که به تازگی یکدیگر را ملاقات کرده اند، اختلال الکترونیهای ذهن این افراد، در نتیجه‌ی این ارتباط نزدیک است.

از مطالب ارائه شده در پاراگراف‌های قبلی می‌توان متوجه شد که ملاقات یا ارتباط نزدیک میان دو ذهن، آثاری قابل ملاحظه را در هر کدام از این دو ذهن حاصل می‌کند، که با حالت ذهنی آنها قبل از اینکه با یکدیگر ملاقات کنند کاملاً تفاوت دارد. با این حال، هیچ ضرورتی ندارد که «دلیل» این واکنش‌های بین ذهنی را بدانیم. همین که می‌دانیم این واکنش‌ها به محض ملاقات بین تو ذهن اتفاق می‌افتد، برای ما کافی است. این دانش به ما کمک می‌کند تا مفهوم اصل «گروه نخبگان» را درک کنیم.

گروه نخبگان با نزدیکی یا ترکیب دو یا چند ذهن، با روحیه همدلانه و سازگار، خلق می‌شود. در نتیجه این ترکیب سازگار، فعل و انفعالات ذهنی این دو فرد، ذهن سوم را خلق می‌کند. همه افراد حاضر در گروه نخبگان می‌توانند از این ذهن سوم در راستای منافع خودشان استفاده کنند. تا زمانی

که افراد حاضر در گروه نخبگان اتحاد همدلانه‌ای با یکدیگر داشته باشند، می‌توانند از مزایای اصل گروه نخبگان استفاده کنند. به محض شکسته شدن این اتحاد دوستانه، گروه نخبگان کاملاً از هم فرو می‌پاشد، گویی هرگز چنین چیزی وجود نداشته است.

این جاذبه ذهنی، مبنای تمام داستان‌های عاشقانه میان افرادی است که یکدیگر را «نیمه گمشده» خود می‌دانند. متأسفانه سرنوشت تعداد زیادی از این زوجها به دادگاه‌های طلاق کشیده می‌شود، و مورد تمسخر افراد نادان و بی‌سوادی قرار می‌گیرند که هیچ چیزی راجع به شگفت‌انگیزترین قانون طبیعت نمی‌دانند.

تمام دنیای متمدن می‌دانند که، دو یا سه سال ابتدایی روابط زناشویی با اختلاف نظرهای زیادی همراه است، اغلب این اختلافات، بر سر مسائل بی‌اهمیت و ناچیز اتفاق می‌افتند. این سال‌ها، دوره انطباق زوجین است. اگر آنها بتوانند این دوره را با موفقیت طی کنند، به احتمال زیاد اتحادی جاودان بین آنها شکل خواهد گرفت. اینها حقایقی هستند که هیچ زوج با تجربه‌ای آن را انکار نمی‌کند. در اینجا نیز معلول را می‌بینیم، اما اطلاعی از علت آن نداریم. اگر چه دلایل دیگری نیز وجود دارد، اما به طور کلی می‌توان گفت که ناسازگاری بین زوجین در این سال‌های ابتدایی رابطه زناشویی، از سرعت پایین فعل و انفعالات ذهنی آنها و یا ترکیب آهسته ذهن آنها با یکدیگر، حاصل می‌شود. به عبارت دیگر، احتمال کمی وجود دارد که الکترونها یا واحدهای انرژی سازنده ذهن در همان رابطه اول، دوستی شدید یا خصومت شدید با یکدیگر داشته باشند؛ مشارکت مداوم می‌تواند

ذهن‌ها را با یکدیگر سازگار کند، البته موارد نادری وجود دارد که همکاری بین این دو پیامدهای متضادی دارد، و به خشونت در بین دو فرد منجر می‌شود.

این یک حقیقت شناخته شده است که اگر یک مرد و یک زن بین ۱۰ تا ۱۵ سال با یکدیگر زندگی کنند، شدیداً به یکدیگر وابسته می‌شوند، حتی اگر چیزی به نام عشق بین آنها وجود نداشته باشد. به علاوه، این مشارکت و روابط جنسی، نه تنها جاذبه‌ای طبیعی بین دو ذهن ایجاد می‌کند، بلکه موجب می‌شود که دو فرد عادات مشابهی را در خود توسعه بدهند و در زمینه‌های مختلف از یکدیگر الگوبرداری کنند. یک آنالیزگر شایسته می‌تواند وارد یک گروه غریبه شود، و پس از ملاقات با یک مرد، همسر او را از میان جمعیت تشخیص بدهد. حالت چشمان، خطوط چهره و رنگ صدای افرادی که برای مدت طولانی با یکدیگر زندگی می‌کنند، تا حدودی به هم شباهت پیدا می‌کند.

سخنرانان عمومی نیز از طریق همین فعل و انفعالات ذهنی، از تاثیر سخنان خود بر مخاطبان آگاه می‌شوند. اگر سخنران عمومی بر این موضوع تسلط داشته باشد، می‌تواند ناسازگاری یک فرد از میان جمعیت هزار نفره مخاطبان را تشخیص بدهد. از این گذشته، سخنران عمومی می‌تواند بدون نگاه کردن به چهره مخاطبان یا تاثیر پذیرفتن از حالت چهره آنها، به این اطلاعات دست پیدا کند. بدین ترتیب، مخاطبان بدون اینکه صدایی از خودشان دریاورند و یا حالت چهره رضایت یا نارضایتی از خودشان نشان بدهند، می‌توانند یک سخنران را به اوج برسانند یا او را نابود کنند.

همه فروشندگان خبره می‌توانند بهترین زمان برای انجام یک معامله را تشخیص بدهند؛ آنها برای تشخیص زمان مناسب لزوماً به سخنان خریدار توجه نمی‌کنند، بلکه فعل و انفعالات ذهنی طرف مقابل را احساس می‌کنند. گاهی اوقات سخنان یک فرد نمی‌توانند منظور او را منتقل کنند، اما درک درستی از فعل و انفعالات ذهنی، می‌تواند این اشتباهات را از بین ببرد.

هر وکیل هوشمندی، حس ششمی را در خود پرورش داده است که به کمک آن می‌تواند در دادگاه از کلمات مصنوعی شاهد، دروغ‌های او را تشخیص دهد، و به افکار حقیقی او پی ببرد. بسیاری از وکلا به صورت غیرارادی و بدون آنکه به منبع حقیقی آن پی ببرند، این توانایی را در خودشان توسعه می‌دهند؛ آنها این مهارت را در اختیار دارند، اما از پایه‌های علمی این مهارت درکی ندارند. این موضوع برای بسیاری از فروشندگان باتجربه نیز صدق می‌کند.

فردی که توانایی درک فعل و انفعالات ذهنی سایرین را دارد، تمثیلاً می‌تواند از درب اصلی وارد ذهن مخاطبش شود و تمام ساختمان ذهن او را کاوش کند، تمام جزئیات آن را بررسی کند، و سپس با اطلاعات کاملی از جزئیات ساختمان ذهنی مخاطبش از درب اصلی خارج شود، بدون اینکه مالک آن ساختمان از حضور او آگاه شود. در درس «تفکر دقیق»، خواهید دید که این اصل می‌تواند استفاده‌های کاربردی مهمی داشته باشد.

به اندازه کافی درباره اصل فعل و انفعالات ذهنی صحبت کردیم؛ تجربه‌های روزانه خواننده این کتاب و مشاهده پیامدهایی که ارتباط نزدیک دو ذهن بر هر کدام از آنها دارد، برای اثبات این

اصل کفایت می‌کند. ذهن هر انسان، یک میدان الکتریکی در خود دارد. ماهیت این میدان، با توجه به خلق و خوی فرد و فعل و انفعالات ذهنی او، تعیین می‌شود.

من باور دارم که ویژگی‌های فعل و انفعالات ذهنی هر فرد، از وراثت فیزیکی و ماهیت اندیشه‌های غالب ذهنی او منشا می‌گیرد؛ من اعتقاد دارم که ذهن هر فرد، همواره با توجه به نگرش‌ها و عادات فکری او، در حال تغییر است. من باور دارم که هر فردی می‌تواند به صورت ارادی فعل و انفعالات ذهنی خودش را تغییر دهد، و در نتیجه این تغییرات، دیگران را به خود جذب کند یا از خود دور کند. به عبارت دیگر، هر فردی می‌تواند نگرش‌های ذهنی‌ای را در خود ایجاد کند که دیگران را خرسند کند و به خود جذب کند، یا آنها را عصبانی کند و از خود دفع کند. جالب است بدانید که او می‌تواند بدون کلمه‌ای سخن گفتن یا تغییر حالت چهره، همه این کارها را انجام دهد.

به تعریف مفهوم «گروه نخبگان» برگردید، «ذهنی که با همکاری همدلانه و سازگار دو یا چند نفر که برای دستیابی به هدفی خاص با یکدیگر متحد شده‌اند، توسعه می‌یابد»، حال می‌توانید اهمیت کلمات «همدلانه» و «سازگار» که در این تعریف استفاده شده‌اند را درک کنید. اگر روحیه‌ی هم‌دلی و سازگاری بین دو ذهن وجود نداشته باشد، آن دو ذهن هرگز نمی‌توانند با یکدیگر به هماهنگی برسند و در هم ترکیب شوند. راز موفقیت و شکست همکاری‌های تجاری و اجتماعی در همین موضوع نهفته است.

تمام فروشنده‌ها و تمام فرماندهان نظامی و تمام رهبران در هر زمینه‌ای از زندگی، از ضرورت «روحیه همکاری و درک متقابل» برای دستیابی به موفقیت، آگاه هستند. کسب این روحیه به نظم

نیاز دارد؛ برای دستیابی به اهداف مشترک، ذهن‌های مختلف باید با یکدیگر ترکیب شوند و یک گروه نخبگان تشکیل دهند، به این معنی که ذهن این افراد باید پس از اصلاح، به گونه‌ای با یکدیگر ترکیب شوند که مانند یک ذهن واحد عمل کنند.

فرآیند ترکیب ذهن‌های مختلف با یکدیگر می‌تواند اشکال متفاوتی داشته باشد، تعداد انواع این فرآیند به اندازه تعداد رهبرانی است که در جهان وجود دارند. هر رهبری با روش مختص به خودش ذهن پیروانش را با یکدیگر هماهنگ می‌کند. یک رهبر دیکتاتور از زور استفاده می‌کند. در صورتی که ممکن است یک رهبر دیگر با استدلال پیروانش را متقاعد کند. یک رهبر با استفاده از ترس و تنبیه پیروانش را هدایت می‌کند، در حالی که رهبری دیگر با وعده پاداش این کار را انجام می‌دهد. با نگاهی اجمالی به تاریخ کشورداری، سیاست، کسب و کار و حوزه مالی، تکنیک‌های متفاوتی را که رهبران مختلف، در فرآیند ترکیب ذهن پیروانشان و تشکیل یک گروه نخبگان استفاده کرده‌اند، خواهید یافت.

رهبران بزرگ تاریخ، به صورت طبیعی ترکیبی از فعل و انفعالات ذهنی دارند، که دیگران را به سمت خود جذب می‌کنند. ناپلئون نمونه کاملی از رهبرانی است که با در اختیار داشتن ذهنی آهنرباگونه، هر ذهنی که با آن ملاقات می‌کرد را به سمت خود جذب می‌کرد. سربازان تحت تاثیر شخصیت ناپلئون، بدون ترس همراه با او به سمت مرگ حرکت می‌کردند؛ شخصیت یک فرد، چیزی فراتر از فعل و انفعالات ذهنی او نیست. اگر فردی منفی‌نگر در یک جمع وجود داشته باشد، آن گروه از افراد، هرگز نمی‌توانند یک گروه نخبگان تشکیل دهند.

حتی اگر یک فرد با ذهنیت منفی در یک جمع حضور داشته باشد، آن جمع نمی‌تواند یک گروه نخبگان تشکیل دهند. ذهن‌های مثبت و منفی نمی‌توانند همکاری سازگاری با یکدیگر داشته باشند و از مزایای گروه نخبگان استفاده کنند. عدم توجه به این موضوع، موجب شکست بسیاری از رهبران شده است.

موفق‌ترین تیم‌های فروش بیمه عمر و سایر تیم‌های فروش، حداقل یکبار در هفته با یکدیگر ملاقات می‌کنند، اما دلیل این جلسات چیست؟

آنها به این دلیل دور هم جمع می‌شوند تا ذهن‌های مجزای خودشان را با یکدیگر ترکیب کنند، و ذهن برتری را به وجود بیاورند. این رویداد تا چند روز به آنها انگیزه می‌دهد! معمولاً رهبران این گروه‌ها درک درستی از اتفاقاتی که در این جلسات می‌افتد، ندارند. معمولاً طی این جلسات اعضا تجربه‌های خود را با یکدیگر به اشتراک می‌گذارند و رهبر گروه، سایر اعضا و در برخی مواقع افراد مهمان، درباره موضوعی خاص سخنرانی می‌کنند، در این حین، اعضای مختلف با یکدیگر ارتباط برقرار می‌کنند و به هم انرژی می‌دهند.

ذهن انسان مانند یک باتری الکتریکی است، که پس از مدتی تخلیه می‌شود، و موجب می‌شود که مالک آن احساس خستگی و دلسردی پیدا کند. آیا کسی هست که تا به حال چنین چیزی را تجربه نکرده باشد؟ هنگامی که ذهن انسان تحلیل می‌رود، باید دوباره آن را شارژ کرد. تنها راه شارژ ذهن، اتصال آن با ذهن یا ذهن‌های سر حال دیگر است. رهبران بزرگ، ضرورت فرآیند شارژ مجدد

ذهن را درک میکنند، و بر فرآیند شارژ ذهن تسلط دارند. این دانش، مهمترین تفاوت میان رهبران و پیروان است!

چه خوشبخت است فردی که این اصل را به خوبی درک کرده است، و همواره با دیگران ارتباط برقرار میکند، تا ذهنی سرحال و پرنرژی داشته باشد. رابطه جنسی یکی از موثرترین محرک‌هایی است که می‌تواند ذهن انسان را شارژ کند؛ البته این موضوع تنها در صورتی موثر خواهد بود، که مرد و زنی که به یکدیگر گرایش حقیقی دارند، به شکلی هوشمندانه با هم ارتباط برقرار کند. هر نوع رابطه جنسی دیگری ذهن انسان را تضعیف می‌کند.

پیش از اینکه از موضوع روابط جنسی، به عنوان روشی برای تجدید حیات ذهن‌های تحلیل رفته، عبور کنیم، تمایل دارم توجه شما را به حقیقت مهمی جلب کنم؛ این یک حقیقت شناخته شده است که رهبران بزرگ، جذابیت جنسی بالایی داشته‌اند.

محققان حوزه سلامت و پزشکان حاذق پذیرفته‌اند که تمام بیماری‌ها زمانی به سراغ انسان می‌آیند که ذهن او تحلیل رفته باشد. به عبارت دیگر، این یک حقیقت شناخته شده است که انسانی که ذهنی پر نشاط و سرحال دارد، تقریباً در برابر تمامی بیماری‌ها ایمن است. همه فعالان حوزه سلامت صرف نظر از اینکه در چه دانشگاهی درس خوانده‌اند و یا چه تخصصی دارند، می‌دانند که حالت ذهنی یک فرد تأثیر زیادی بر بیماری یا بهبود او دارد. داروها، ماساژدرمانی، شیمی درمانی و سایر محرک‌های بیرونی، تنها در نقش دستیاران مصنوعی طبیعت عمل میکنند یا به عبارت بهتر، تنها روشی برای فعال سازی فعالیت ذهنی یک فرد هستند؛ بدین شکل که سلولها و بافتهای بدن انسان را

مجدداً بازسازی می‌کنند، ذهن انسان را احیا می‌کنند، و در نهایت موجب می‌شوند که سیستم بدن انسان عملکرد طبیعی خودش را به دست بیاورد.

هیچ متخصص حوزه پزشکی‌ای نمی‌تواند این حقیقت را انکار کند.

در این صورت، پیشرفت‌های آتی در زمینه شیمی ذهن، چه امکاناتی را برای ما فراهم خواهند کرد؟ با استفاده درست از اصل ترکیب سازگار ذهن‌ها، می‌توانیم از سلامتی کامل لذت ببریم. همچنین با استفاده از همین اصل، می‌توانیم قدرت کافی برای حل مشکلات اقتصادی خودمان را به دست بیاوریم.

کیمیای ذهن و قدرت اقتصادی:

شما می‌توانید از اصل کیمیای ذهن در فعالیت‌های روزمره اقتصادی‌تان بهره ببرید. اگر دو یا چند ذهن، با روحیه سازگاری کامل با یکدیگر ترکیب شوند، اصل کیمیای ذهن می‌تواند قدرت عظیمی را در آنها به وجود بیاورد، و آنها را قادر می‌سازد کارهای غیر ممکن را انجام بدهند. مردان و زنان هوشمندی که ذهن و شخصیت خود را با یکدیگر ترکیب می‌کنند و حاضرند منافع شخصی خودشان را کنار بگذارند و حاضرند با روحیه‌ای سازگار با یکدیگر همکاری کنند می‌توانند از قدرت نامحدود لذت ببرند.

دقت کنید که در مقدمه این کتاب واژه «سازگار» چندین بار به کار برده شده است! بدون سازگاری کامل، نمی‌توان از مزایای گروه‌نخبگان بهره‌مند شد. تا زمانی که دو ذهن در راستای هدفی مشترک با یکدیگر سازگاری کامل نداشته باشند، واحدهای ذهنی یک فرد نمی‌توانند با

واحدهای ذهن فردی دیگر ترکیب شوند. به محض اینکه مسیرهای متفاوتی را در پیش بگیرند، واحدهای ذهنی آنها از یکدیگر جدا می‌شوند و ذهن سومی که از ترکیب آنها با یکدیگر خلق شده است، نابود می‌شود.

در اینجا می‌خواهیم داستان زندگی افراد شناخته شده‌ای را بررسی کنیم که توانسته‌اند با استفاده از اصل کیمیای ذهن قدرت عظیم و ثروت‌های کلانی را انباشت کنند.

اجازه دهید مطالعاتمان را با بررسی داستان زندگی سه فرد معروفی که در زمینه‌های فعالیت خودشان، به موفقیت‌های بزرگی دست پیدا کرده‌اند آغاز کنیم.

این افراد هنری فورد، توماس ادیسون و هاروی فایراستون نام دارند.

در این میان هنری فورد، با اختلاف زیادی قدرتمندترین شخص است، و قدرت اقتصادی و مالی زیادی را انباشت کرده است. آقای فورد قدرتمندترین فرد عصر خودش بوده است. بسیاری از افرادی که زندگی هنری فورد را بررسی کرده‌اند اعتقاد دارند که او قدرتمندترین فرد در تاریخ بشر است. آقای فورد تنها فردی است که توانسته حتی از بنگاه‌های کلان اقتصادی آمریکا نیز قدرت اقتصادی بیشتری انباشت کند. آقای فورد میلیونها دلار پول را به سادگی گردآوری می‌کند همانند کودکی که سطل خودش را پر از شن‌های ساحل می‌کند. افرادی که از نزدیک با آقای فورد آشنایی داشته‌اند اعتقاد دارند که آقای فورد می‌توانست در مدت یک هفته میلیاردها دلار پول گردآوری کند، و در راستای اهدافش از آن استفاده کنند. اگر با دستاوردهای آقای فورد آشنایی داشته باشید، به این موضوع شک نخواهید کرد. افرادی که آقای فورد را می‌شناسند می‌دانند که

گردآوری میلیاردها دلار پول برای آقای فورد مانند، مانند گردآوری چند صد دلار برای یک مرد متوسط است، تا بتواند اجاره خانه اش را پردازد. او می‌توانست با استفاده هوشمندانه از اصول پایه‌ای این کتاب، هر اندازه که می‌خواست پول انباشت کند.

هنگامی که در سال ۱۹۲۷ آقای فورد اعلام کرد که در حال طراحی مدل اتومبیل جدیدی است، بیش از ۳۷۵،۰۰۰ پیش فروش نقدی دریافت کرد. اگر فرض کنیم که قیمت هر اتومبیل ۶۰۰ دلار بوده است، او بدون اینکه یک اتومبیل تحویل بدهد، توانست ۲۲۵ میلیون دلار پول گردآوری کند. این قدرت حاصل اعتماد عمومی به توانایی‌های آقای فورد بود.

همانطور که مطمئناً میدانید، آقای ادیسون یک فیلسوف، دانشمند و مخترع بود. او یکی از زرنگ‌ترین مطالعه‌گران کتاب طبیعت بود.

او آنچنان بر کتاب طبیعت تسلط داشت که توانست بیش از هر فرد دیگری در طول تاریخ بشر، با کنترل و ترکیب مطالب موجود در این کتاب خدمات ارزنده‌ای را به تمدن بشری ارائه کند. او با ترکیب یک سوزن و یک موم گردان ماشینی را اختراع کرد که می‌توانست ارتعاشات صدای انسان را ضبط کند؛ او همچنین ماشین دیگری را اختراع کرد که می‌توانست این صداها را ضبط شده را دوباره پخش کند.

این آقای ادیسون بود که توانست برای اولین بار نیروی الکتریکی را کنترل کند، و از طریق لامپ رشته‌ای حبابی که اختراع کرده بود، آن را به شکل نور در خدمت انسان قرار دهد.

مواردی که ذکر کردیم تنها بخش کوچکی از دستاوردهای عظیم آقای ادیسون هستند. معجزاتی که آقای ادیسون توانست با استفاده از علمش به حقیقت تبدیل کند، از بسیاری از افسانه‌ها نیز حیرت‌انگیزتر هستند.

آقای فایراستون ماشین متحرک صنعت لاستیک بوده است. دستاوردهای عظیم او به حدی معروف هستند که نیازی به توضیح ندارند.

همه ۳ فردی که در بالا ذکر کردیم، بدون سرمایه بالا و یا آموزش آکادمیک طولانی، به این دستاوردهای عظیم دست پیدا کرده‌اند.

هم‌اکنون این سه فرد اشخاصی تحصیل کرده هستند. همه آنها ثروتمند هستند. همه آنها قدرتمند هستند. حال بیایید سعی کنیم منابع این قدرت و ثروت را شناسایی کنیم. تا بدینجا، تنها راجع به پیامدها صحبت کرده‌ایم؛ اما یک دانشمند حقیقی همواره به دنبال یافتن دلایل اصلی اتفاق است. آقای فورد، آقای ادیسون و آقای فایراستون دوستانی نزدیک هستند، و برای مدت طولانی با هم رابطه داشته‌اند؛ آنها در سالهای گذشته برای استراحت، تفکر عمیق و بهبودی، حداقل سالی یکبار به صورت دسته‌جمعی به طبیعت می‌رفتند.

حقیقتی که بسیاری از افراد آن را نمی‌دانند (شاید خود این افراد نیز از آن آگاه نباشند)، این است که بین این سه فرد رابطه همدلانه‌ای وجود دارد، که با ترکیب ذهن آنها گروه نخبگانی را تشکیل می‌دهد که در واقع منبع اصلی ثروت‌های آنها است. ذهن برتری که از همکاری هماهنگ ذهن

فورد، ادیسون و فایرستون به وجود آمده بود، نیرویی را در اختیار این افراد قرار داده بود، که بیشتر مردم چیزی از آن نمی‌دانند.

اگر به اصول یا آثار ارائه شده در اینجا شک دارید، باید به خاطر داشته باشید که بیش از نیمی از مسائل ارائه شده، حقایق محض هستند. برای مثال، همه می‌دانند که این سه فرد قدرت عظیمی دارند. همه می‌دانند که آنها ثروتمند هستند. همه می‌دانند که آنها مسیر دستیابی به موفقیت را بدون سرمایه زیاد و یا تحصیلات بالا شروع کرده‌اند. این یک حقیقت است که آنها به صورت مرتب با یکدیگر ملاقات می‌کردند. همه می‌دانند که آنها دوستی نزدیک و رابطه سازگاری با یکدیگر دارند. همه می‌دانند که دستاوردهای این افراد به حدی عظیم است که با دستاوردهای سایر افرادی که در زمینه‌های مشابه فعالیت می‌کنند قابل مقایسه نیست.

هر فرد تحصیل کرده‌ای در دنیای متمدن به این حقایق آگاه است، بنابراین، معلول‌ها و آثار، برای همه واضح است.

هیچ تردیدی وجود ندارد که موفقیت‌های این افراد حاصل تقلب، نیرنگ و یا قوانین غیرطبیعی دیگر نیست. این افراد جادوگر و یا شعبده‌باز نیستند. آنها با قوانین طبیعی کار می‌کنند؛ قوانینی که اقتصاددانان و دانشمندان به خوبی از آنها آگاه هستند؛ البته به استثنای قانونی که کیمیای ذهن از آن منشا می‌گیرد. تا امروز، دانشمندان هنوز به اندازه کافی اصول کیمیای ذهن را بررسی نکرده‌اند.

هر جمعی از افراد که آمادگی داشته باشند با روحیه‌ای همدلانه و سازگار با یکدیگر همکاری کنند، می‌توانند یک «گروه نخبگان» تشکیل بدهند. تعداد اعضای این گروه می‌تواند هر عددی مساوی

با، یا بیشتر از ۲ باشد. شواهد نشان می‌دهد که بهینه‌ترین تعداد اعضای گروه نخبگان ۶ یا ۷ نفر است.

به نظر می‌رسد حضرت مسیح به کاربردهای اصل کیمیای ذهن پی برده بود، و عملکرد اعجاب‌آور او از قدرتی سرچشمه می‌گیرد که با ترکیب ذهن‌های ۱۲ حواری خلق شده بود. هنگامی که یکی از این حواریون اعتقادش را شکست، این گروه نخبگان از هم پاشید و مسیح با بزرگترین فاجعه زندگی‌اش روبرو شد.

هنگامی که دو یا چند فرد ذهن‌هایشان را با یکدیگر هماهنگ می‌کنند و یک گروه نخبگان تشکیل می‌دهند، هر یک از اعضای این گروه می‌تواند به ضمیر ناخودآگاه سایر اعضا دسترسی پیدا کند و از منابع دانش آنها استفاده کند. این قدرت چشمگیر، ذهن انسان را تحریک می‌کند و به نرخ ارتعاشات بیشتری می‌رساند، و خودش را به شکل تصویری آشکار و ذهنیتی که به نظر می‌رسد حس ششم باشد، نشان می‌دهد.

ایده‌های جدید از طریق همین حس ششم به ذهن انسان خطور می‌کنند. افکار و اندیشه‌های غالب ذهن فرد، ماهیت و شکل این ایده‌ها را مشخص می‌کند. همه اعضای این گروه، به منظور بحث درباره موضوعی خاص دور یکدیگر جمع می‌شوند؛ ایده‌های مربوط به آن موضوع، به ذهن تمامی افراد حاضر در جلسه خطور می‌کند؛ گویی عاملی خارجی این ایده‌ها را به ذهن افراد تحمیل می‌کند. ذهن افرادی که در یک گروه نخبگان عضو هستند، مانند آهنربایی عمل می‌کند که بهترین افکار سازمان یافته و ایده‌های کاربردی را از منشا ناشناخته به خود جذب می‌کند!

فرایند ترکیب ذهن‌ها که در این جا به عنوان گروه نخبگان از آن نام برده شده است، مانند اتصال چند باتری الکتریکی به یکدیگر و افزایش قدرت نیروی الکتریکی موجود در سیم است. هر باتری که به این سیستم اضافه شود، نیروی انتقالی را به اندازه انرژی‌ای که در باتری وجود دارد افزایش می‌دهد. در فرایند ترکیب ذهن‌های مختلف با یکدیگر و تشکیل گروه نخبگان نیز اتفاق مشابهی رخ می‌دهد. ذهن هریک از اعضای گروه از طریق اصل کیمیای ذهن، همه ذهن‌های دیگر را تحریک میکند، در نتیجه این تحریک‌های متقابل، انرژی ذهنی گروه نخبگان به حدی افزایش پیدا می‌کند، که می‌تواند با ذهن کیهانی که به نام «اتر» شناخته می‌شود، ارتباط مستقیم برقرار کند.

ماشین آلات مدرن رادیویی بر اساس این تئوری کار می‌کنند. ایستگاههای فرستنده یا منتشر کننده، قبل از ارسال امواج صوتی، ابتدا باید آنها را تشدید کنند، تا انرژی اتر بتواند آنها را دریافت کند و در همه جهات حمل کند. گروه نخبگانی که از افراد هماهنگ و سازگار تشکیل شده باشد، انرژی ارتعاشی قدرتمندی را از خود منتشر می‌کند و دقیقاً معادل ایستگاه فرستنده رادیویی عمل می‌کند. همه سخنرانان عمومی، آثار فعل و انفعالات مخاطبانشان را حس کرده‌اند. این یک حقیقت کاملاً شناخته شده است که هنگامی که ذهن مخاطبان با ذهن سخنران هماهنگ شود، شور و اشتیاق سخنران افزایش قابل ملاحظه‌ای پیدا می‌کند.

معمولاً، ۵ تا ۱۰ دقیقه ابتدایی هر سخنرانی به گرم کردن می‌گذرد. این بدان معنی است که ذهن سخنران و ذهن مخاطبان، در سازگاری کامل با یکدیگر ترکیب می‌شوند.

سخنرانان می‌دانند که اگر این سازگاری کامل برای بخشی از مخاطبانش محقق نشود، با مشکلات فراوانی روبرو خواهند بود.

پدیده‌های ماوراالطبیعه‌ای که از این ملاقات‌های دوستانه حاصل می‌شود، نتیجه واکنش متقابل ذهن‌های حاضر در گروه بر یکدیگر است. این پدیده‌ها به ندرت در ۲۰ دقیقه‌ی ابتدایی شکل‌گیری گروه‌ها خودشان را نشان می‌دهند، زیرا این مدت زمانی است که برای سازگاری و ترکیب ذهن‌ها لازم است.

پیام‌های دریافت شده توسط اعضای یک گروه معنوی از یکی از دو منبع زیر سرچشمه می‌گیرند، که این منابع عبارتند از:

اول: از انبار عظیم ضمیر ناخودآگاه یکی از اعضای گروه؛ یا،

دوم: از انبار جهانی ذهن کیهانی یا همان اتر، که تمام ارتعاشات ذهنی بشر در آن ذخیره می‌شود. این یک حقیقت شناخته شده است که هر فردی می‌تواند با استفاده از اصل کیمیای ذهن، در انبار ذهن دیگران کاوش کند. منطقی به نظر می‌رسد که فکر کنیم این قدرت می‌تواند به ارتعاشات موجود در اتر نیز گسترش پیدا کند.

این تئوری که تمام ارتعاشات فرکانس بالا، مانند ارتعاشاتی که از ذهن منتشر می‌شوند، در اتر حفظ می‌شوند از این حقیقت سرچشمه می‌گیرد که ماده و انرژی (دو عامل تشکیل‌دهنده جهان) نه به وجود می‌آیند و نه از بین می‌روند. منطقی به نظر می‌رسد که فرض کنیم ارتعاشاتی که به حد کافی

تشدید شده باشند، تا ابد در اتر باقی می‌مانند. ارتعاشات فرکانس پایین‌تری که با اتر ترکیب نمی‌شوند و نمی‌توانند با آن ارتباط برقرار کنند، پس از یک دوره موقتی از بین می‌روند.

به احتمال زیاد، همه نوابغ شهرتشان را با تشکیل اتحاد با سایر ذهن‌ها به دست آورده‌اند، اتحاد با سایر ذهن‌ها فرد را قادر می‌سازد تا ارتعاشات ذهنی خود را تقویت کند و با دانش عظیم موجود در اتر ارتباط برقرار کند. با توجه به حقایقی که نویسنده این کتاب گردآوری کرده است، همه نوابغ جذابیت جنسی بالایی داشته‌اند. شاید این حقیقت که رابطه جنسی یکی از موثرترین محرک‌های ذهنی است، شکل‌دهنده این تئوری باشد.

کاوش بیشتر درباره منابع قدرت اقتصادی، ما را با گروهی در شیکاگو معروف به «شش غول» آشنا کرد، که اعضای آن عبارت بودند از، وم ویرگلی، که مالک یک شرکت تولیدکننده آدامس بود و درآمد سالانه‌ای بیش از ۱۵ میلیون دلار داشت؛ جان آر. تامسون، که مالک چندین رستوران زنجیره‌ای بود؛ آقای لاسکر، که مالک شرکت تبلیغاتی لرد و توماس بود؛ آقای مک‌کالوگ، که مالک بزرگترین شرکت حمل و نقل آمریکا به نام پارمالی اکسپرس بود؛ و آقایین هرترز و ریچی، که مالک شرکت تاکسی‌های زرد بودند.

یک شرکت مالی معتبر گزارش می‌دهد که درآمد سالانه این ۶ فرد بیش از ۲۵ میلیون دلار است. به عبارتی هر کدام از آنها به طور متوسط بیش از ۴ میلیون دلار در سال درآمد دارند.

آنالیز زندگی شش عضو این گروه نشان می‌دهد که هیچ کدام از آنها تحصیلات خاصی را نگذرانده بودند؛ همه آنها مسیر موفقیتشان را بدون سرمایه یا اعتبار بالایی آغاز کرده بودند؛ دستاوردهای مالی آنها حاصل برنامه‌های فردی آنها بوده است و هیچ ارتباطی با بخت و اقبال ندارد.

این افراد سالها پیش یک اتحاد دوستانه تشکیل دادند، تا به صورت مرتب با هم ملاقات کنند و با همفکری و ارائه پیشنهادات سازنده یکدیگر را در دستیابی به اهداف شخصی یاری کنند.

به استثناء آقای هرتز و آقای ریچی، هیچ کدام از این افراد به صورت قانونی با هم شراکتی نداشتند. این جلسات تنها به منظور هماهنگی‌های متقابل با ارائه پیشنهادات و ایده‌ها، و در برخی مواقع پشتیبانی از یکدیگر در مواقع اضطراری برگزار می‌شدند.

گفته شده است که هر کدام از اعضای شرکت کننده در این گروه شش نفره، میلیون‌ها دلار ثروت انباشت کرده‌اند. اما انباشت ثروت به تنهایی نمی‌تواند موجب ارزشمندی فعالیت‌های یک فرد شود. با این حال، موفقیت‌های مالی ناشی از فعالیت‌های مشترک این گروه خاص، ارزش مطالعه و بررسی و حتی الگوبرداری دارد. آنها به طور خودجوش یاد گرفته بودند که با روحیه‌ای سازگار، ذهن‌هایشان را با یکدیگر ادغام کنند و گروه نخبگانی را تشکیل دهند که دروازه‌های ناگشودنی را به روی آنها باز می‌کند.

شرکت فولاد ایالات متحده یکی از قدرتمندترین سازمان‌های صنعتی در سراسر جهان است. ایده‌ای که منجر به شکل‌گیری این غول صنعتی شد، در آغاز در ذهن البرت گری خلق شد. او یک وکیل معمولی بود که در شهر کوچکی از ایالت ایلینویز متولد شد و رشد کرد.

آقای گری، خودش را در میان گروهی از افراد قرار داده بود که با روحیه‌ای سازگار با یکدیگر ادغام شده بودند، و گروه نخبگانی را تشکیل داده بودند که موجبات پیشرفت عظیم شرکت فولاد ایالات متحده را فراهم آورد.

هر جا که در کسب و کار، حوزه مالی، صنعت و یا سایر حوزه‌های تخصصی با موفقیتی شگفت‌انگیز روبرو شوید، می‌توانید مطمئن باشید که در پشت این موفقیت فردی وجود دارد که با استفاده از اصل کیمیای ذهن گروه نخبگانی را خلق کرده است. معمولاً به نظر می‌رسد که این موفقیت‌های حیرت‌انگیز، حاصل دسترنج یک فرد است، اما اگر دقیقتر بررسی کنید، سایر افرادی را که با او از لحاظ ذهنی هماهنگی شده‌اند، پیدا خواهید کرد. به یاد داشته باشید که برای شکل‌گیری گروه نخبگان، باید ۲ یا چند نفر با یکدیگر هماهنگی ذهنی داشته باشند.

قدرت (قدرت انسانی)، در واقع همان دانش سازمان یافته است که از طریق اقدامات هوشمندانه بروز می‌کند.

هیچ تلاشی را نمی‌توان سازمان‌یافته دانست، مگر اینکه افراد درگیر با آن مسئله، با روحیه‌ای همدلانه، دانش و انرژی‌شان را با یکدیگر به اشتراک بگذارند. عدم وجود این هماهنگی سازگار، دلیل اصلی شکست‌های تجاری است.

من با همکاری دانش‌جویان یکی از کالج‌های معروف آمریکا، آزمایش جالبی را در این زمینه طراحی و اجرا کرده‌ام. از تک تک دانش‌جویان خواسته شد مقاله‌ای تحت عنوان «داستان ثروتمند شدن من و هنری فورد» بنویسند.

این دانشجویان باید در بخشی از مقاله‌شان درباره دارایی‌های هنری فورد صحبت می‌کردند و جزئیات آن را شرح می‌دادند.

بیشتر دانشجویان صورت‌های مالی و گزارش‌های انبارگردانی مربوط به شرکت‌های هنری فورد را گردآوری کردند و با توجه به آنها، پیش‌بینی خود از میزان ثروت فورد را ارائه کردند.

منابع ثروتی که این دانش‌آموزان به آنها اشاره کرده بودند عبارت بودند از: پول موجود در بانک، مواد اولیه موجود در انبار شرکت، اتومبیل‌های آماده برای فروش، املاک و مستغلات.

پاسخ یکی از دانش‌آموزان به شکل زیر بود:

«دارایی‌های هنری فورد شامل دو دسته اصلی زیر است: (۱) سرمایه در گردش، مواد خام و محصولات آماده فروش (۲) دانش به دست آمده از تجارب شخصی هنری فورد و مشارکت نیروی انسانی آموزش دیده، که در جهت منافع آقای فورد از این دانش استفاده می‌کردند. هیچ متدی برای تعیین دقیق ارزش دلاری این منابع ثروت وجود ندارد، اما به نظر من ارزش نسبی دارایی‌های آقای فورد به شرح زیر است:

دانش سازمان‌یافته موجود در شرکت‌های آقای فورد.....۷۵٪

ارزش پول و سایر دارایی‌های فیزیکی از جمله مواد خام و محصولات آماده فروش.....۲۵٪»

به نظر من، این عبارات دقیق نمی‌تواند ساخته و پرداخته ذهن یک دانش‌آموز جوان باشد، و بدون شک او برای نوشتن این مقاله از مشورت ذهن یا ذهن‌های باتجربه دیگری نیز استفاده کرده بود.

بدون شک بزرگترین دارایی هنری فورد ذهن خود او است. پس از آن، ذهن حلقه همکاران نزدیک او بیشترین ارزش را دارد، زیرا تمام دارایی‌های فیزیکی آقای فورد با همکاری این افراد در اختیار او قرار گرفته است.

اگر تمام کارخانه‌های آقای فورد، تمام تجهیزات، تمام محصولات آماده فروش، تمام مواد اولیه موجود در کارخانه‌ها و تمام پس‌اندازهای او را نابود کنید، باز هم آقای فورد از نظر اقتصادی قدرتمندترین فرد در دنیا خواهد بود. ذهن‌هایی که امپراطوری صنعتی فورد را ساخته‌اند، می‌توانند در مدت کوتاهی دوباره آن را از صفر بسازند. دستیابی به منابع مالی برای افرادی مانند آقای فورد، هیچ مشکلی ندارد.

به نظر نویسنده کتاب، آقای فورد به این دلیل قدرتمندترین فرد (از نظر اقتصادی) روی زمین است، که به نسبت هر فرد دیگری روی زمین، درک دقیق‌تری از اصل دانش سازمان یافته دارد. هنری فورد، صرف‌نظر از قدرت و ثروت عظیمی که خلق کرده است، در مسیر دستیابی به این موفقیت‌ها اشتباهات فاحشی را نیز انجام داده است. شکی وجود ندارد که روش هماهنگی ذهنی او، در اکثر مواقع خام و ابتدایی بوده است؛ او در سالهای آغازین فعالیتش، هنوز تجربه کافی را در این زمینه کسب نکرده بود.

همچنین می‌دانیم که استفاده آقای فورد از اصل کیمیاى ذهن، حداقل در سالهای ابتدایی به صورت اتفاقی و با اتحادی شانسی با ذهن‌های دیگری از جمله ادیسون رخ داد. احتمال زیادی وجود دارد که بینش شگفت‌انگیز آقای فورد درباره قوانین طبیعت، در ابتدا طی اتحاد دوستانه او با همسر

فعلی‌اش، و مدت‌ها قبل از دیدارش با آقای ادیسون و آقای فایرستون، آغاز شده باشد. بسیاری از افراد، درباره منبع اصلی موفقیت‌های آقای فورد که همسر او از طریق اصل نخبگان در اختیار او قرار داده بود، هیچ اطلاعی ندارند. خانم فورد زن بسیار باهوشی است، و من اعتقاد دارم که ادغام ذهن خانم فورد با ذهن آقای فورد، اولین عاملی بود که آقای فورد را در مسیر کسب قدرت قرار داد.

لازم به ذکر است که آقای فورد در ابتدای مسیر باید با دشمنان سرسخت بی‌سواد و جهل دست و پنجه نرم می‌کرد، و از این نظر در مقایسه با ادیسون و فایرستون، که استعداد ارثی شگرفی در کسب و اجرای دانش داشتند، وضعیت بدتری داشت. آقای فورد باید با کمبودهایی که به صورت طبیعی به او ارث رسیده بود، مبارزه می‌کرد.

آقای فورد توانست در بازه زمانی کوتاهی بر ۳ دشمن اصلی بشر غلبه کند، و آنها را به دارایی‌های ارزشمندی تبدیل کند، که در موفقیت‌هایش نقش اساسی داشتند.

این دشمنان عبارتند از: جهل، بی‌سواد و فقر!

داستان زندگی افرادی که توانسته‌اند به این سه دشمن وحشی حمله‌ور شوند، آنها را تحت کنترل دریاورند و در راستای اهدافشان از آنها استفاده کنند، ارزش مطالعه کردن را دارد.

دانش عمومی و نابسامان، قدرت نیست؛ دانش، تنها قدرت بالقوه است و سنگ بنایی است که می‌تواند منجر به قدرت واقعی شود. همه کتابخانه‌های عمومی، دانش انباشته بشر را به صورتی

نابسامان و غیرکاربردی در خود جای داده‌اند، اما این دانش، قدرت نیست، زیرا سازمان یافته نیست.

تمام انواع انرژی و تمام گونه‌های گیاهی و حیوانی، برای زنده ماندن باید سازمان یافته باشند. انقراض حیوانات عظیم‌الجثه‌ای که استخوان‌های غول‌پیکرشان در سراسر زمین یافت شده است، مدرکی است که ثابت می‌کند، نابسامانی منجر به نابودی می‌شود.

از ساختار اتمی مواد گرفته، تا بزرگترین ستاره‌ها و منظومه‌های موجود در جهان، و همه اشیا و مواد موجود در میان این دو، همه و همه ثابت می‌کنند که قانون سازمان‌دهی، یکی از مهم‌ترین قوانین طبیعت است. به راستی چه خوشبخت است فردی که اهمیت این قانون را درک کند، و همواره در جست و جوی روش‌های جدیدی برای استفاده از این قوانین در راستای منفعت خودش باشد. یک فرد باهوش، نه تنها اهمیت اقدامات سازمان یافته را درک می‌کند، بلکه قدرت خودش را بر پایه آن بنا نهاده است.

بسیاری از افراد توانسته‌اند تنها با سازمان‌دهی دانش خودشان و بدون اطلاع از اصل کیمیای ذهن، و داشتن درک درستی از آن، قدرت و ثروت زیادی را انباشت کنند.

اغلب افرادی که اصل کیمیای ذهن را کشف کرده‌اند و با استفاده از آن گروه نخبگان تشکیل داده‌اند، به صورت اتفاقی با این اصل آشنا شده‌اند؛ آنها معمولاً درک درستی از منبع واقعی قدرتشان ندارند.

به نظر نویسنده این کتاب، تعداد افرادی که به صورت آگاهانه از اصل کیمیای ذهن، برای کسب قدرت از طریق ادغام ذهن‌ها، استفاده می‌کنند، کمتر از انگشتان دو دست است.

همه می‌دانند که یکی از سخت‌ترین چالش‌هایی که مدیر یک کسب و کار با آن روبرو است، متقاعد کردن همکاران و شرکا برای همکاری با روحیه‌ای سازگار و همدلانه است. متقاعد کردن گروهی از افراد برای همکاری پیوسته در هر زمینه‌ای، کار بسیار دشواری است. تنها بهینه‌ترین رهبران، می‌توانند به چنین هدف مطلوبی دست پیدا کنند. هر چند مدت یکبار، رهبر بزرگی در یکی از زمینه‌های کسب و کار، صنعت و یا حوزه مالی ظهور می‌کند، و نام و آوازه خودش را در سراسر جهان پخش می‌کند. از جمله این رهبران بزرگ عبارتند از: هنری فورد، توماس ای. ادیسون، جان دی. راکرفلر، آقای هریمن و جیمز جی. هیل.

قدرت و موفقیت مترادف یکدیگر هستند! یکی از آنها دیگری را خلق می‌کند؛ بنابراین، هر انسانی که دانش و توانایی مورد نیاز برای ایجاد قدرت از طریق همکاری سازمان‌یافته افراد مختلف را داشته باشد، می‌تواند در هر زمینه‌ای که انتخاب می‌کند، به موفقیت دست پیدا کند.

نباید فرض کنیم که هر جمعی که تظاهر به همکاری با روحیه‌ای همدلانه و سازگار می‌کنند، می‌توانند بی‌درنگ به یک گروه نخبگان تبدیل شوند و از مزایای آن بهره‌مند شوند!

سازگاری، هسته‌ای است، که ذهنیتی به نام «گروه نخبگان» باید دور آن شکل بگیرد. بدون این عامل، گروه نخبگان به وجود نخواهد آمد.

سیستم عصبی و ذهن انسان، از ساختار پیچیده‌ای تشکیل شده است، که تنها عده کمی ظرافت‌های آن را درک می‌کنند. اگر این ساختمان پیچیده کنترل شود و در مسیر درست قرار بگیرد، می‌تواند دستاوردهای حیرت‌انگیزی را برای انسان ممکن سازد.

ذهن انسان ارتباط مستقیمی با جریان بی‌وقفه انرژی دارد، و قدرت تفکر را از آن می‌گیرد. انسان این انرژی را دریافت می‌کند، آن را با انرژی غذاهایی که می‌خورد ترکیب می‌کند، و آن را با استفاده از سیستم گردش خون و سیستم عصبی، به سراسر بدن خود توزیع می‌کند. حیات، از این راه به وجود می‌آید.

هیچ کس نمی‌داند منبع این انرژی چیست؛ تنها چیزی که می‌دانیم این است که بدون آن نمی‌توانیم زنده بمانیم.

بدن هر انسان مانند یک آزمایشگاه مجهز شیمی عمل می‌کند که غذاهای مصرفی را درهم می‌شکند، و پس از ترکیب آنها با یکدیگر، آنها را به هر جایی از بدن که مورد نیاز باشند ارسال می‌کند.

آزمایشات فراوانی که در این زمینه بر روی انسان و سایر حیوانات انجام شده است، نشان می‌دهد که انرژی ذهنی، در این فرآیندهای شیمیایی و انتقال مواد غذایی به بخش‌های بدن، به منظور ساخت و حفظ بدن، نقش مهمی دارد.

می‌دانیم که هیجانات، استرس و ترس، در فرآیند گوارشی انسان تاثیرگذار هستند و در برخی موارد به طور کلی آن را متوقف می‌کنند، که به بیماری و حتی مرگ انسان منجر می‌شود. بنابراین واضح است که ذهن انسان در فرآیند گوارش و توزیع مواد غذایی نقش ایفا می‌کند.

بسیاری از دانشمندان برجسته اعتقاد دارند که (اگرچه ممکن است این باور هیچگاه به صورت علمی اثبات نشود)، آلودگی ذهن انسان به افکار منفی و انزواطلب، ممکن است به طور کلی ذهن انسان را از کار بیاندازد، در سیستم گوارشی اختلال ایجاد کند و او را به بیماری‌های متعددی دچار کند. دشواری‌های مالی و عشق‌های یک‌طرفه، در صدر پیامدهای مخرب چنین اختلالاتی قرار دارد. شرایط محیطی منفی، مانند عضو خانواده‌ای که همواره در حال غر زدن است، اثر کیمیای ذهن را مختل می‌کند؛ به شکلی که اشتیاق و جاه‌طلبی فرد را از او می‌گیرد و رفته رفته او را وارد وادی نسیان می‌کند. این موضوع درستی عبارت «همسر یک فرد می‌تواند او را بسازد یا نابود کند» را تصدیق می‌کند. در درس‌های آتی، یک فصل کامل از این کتاب، به نقش همسر یک فرد در موفقیت او اختصاص داده شده است.

هر دانش‌آموز دبیرستانی‌ای می‌داند که ترکیب برخی از مواد غذایی، اگر به صورت همزمان وارد معده انسان شوند، می‌تواند به سؤهاضمه، درد شدید و یا حتی مرگ منجر شود. سلامتی انسان تا حدودی به مصرف ترکیبات غذایی سازگار بستگی دارد. اما ترکیبات غذایی سازگار، به تنهایی سلامت انسان را تضمین نمی‌کنند؛ واحدهای انرژی ذهن انسان نیز باید با یکدیگر سازگاری داشته باشند.

به نظر می‌رسد که سازگاری، یکی از قوانین طبیعت است، که بدون آن هیچکدام از اشکال انرژی سازمان‌یافته و یا زندگی به وجود نخواهند آمد.

سلامت جسم و ذهن انسان، بر اساس اصل سازگاری به دست می‌آیند! به محض اینکه سازگاری فعالیت‌های اندام‌های بدن متوقف شود، انرژی‌ای که به نام زندگی می‌شناسیم، از هم فرومی‌پاشد و مرگ فرامی‌رسد.

به محض اینکه منابع انرژی سازمان‌یافته (قدرت)، از توازن خارج شوند، واحدهای آن وضعیت نابسامانی به خود می‌گیرند، و این قدرت بی‌اثر و کم‌رنگ می‌شود.

همچنین، سازگاری در نقش هسته‌ای عمل می‌کند، که قدرت بر پایه آن توسعه می‌یابد. اگر این سازگاری نابود شود، اقدامات همزمان گروهی از افراد، نمی‌تواند به قدرت منجر شود.

در سراسر این کتاب، این حقیقت به صورت مکرر و به اشکال مختلف ارائه شده است، زیرا برای مفید بودن این دوره لازم است که شما این اصل را درک کنید و نحوه استفاده کردن از آن را یاد بگیرید.

صرف‌نظر از اینکه چه تعریفی از موفقیت داشته باشید، برای دستیابی به آن باید یاد بگیرید که با محیط منطبق شوید و بین خودتان و محیطی که در آن هستید، سازگاری ایجاد کنید. اگر در درون دیوارهای یک کاخ سازگاری وجود نداشته باشد، آن کاخ با یک بیغوله تفاوتی نخواهد داشت. از سوی دیگر، کلبه فقیرانه‌ای که سازگاری در آن حکم‌فرما است، به نسبت عمارت مجللی که از سازگاری بی‌بهره است، شادمانی بیشتری برای ساکنانش به ارمغان می‌آورد.

بدون سازگاری، علم ستاره شناسی کاملاً بی‌فایده خواهد بود، چون در این صورت همه سیارات و ستارگان با هم برخورد می‌کردند، و بی‌نظمی و آشوب جهان را می‌گرفت.

بدون اصل سازگاری، بذر بلوط به شکلی ناهمگون رشد خواهد کرد، به طوری که شاخه‌هایی از درخت‌های افرا و سپیدار و ... از آن سربرمی‌آوردند.

بدون اصل سازگاری هیچ دانش سازمان‌یافته‌ای وجود نخواهد داشت؛ زیرا دانش سازمان‌یافته چیزی جز سازگاری میان حقایق و قوانین طبیعت نیست.

به محض اینکه ناهماهنگی و اختلاف از درب جلویی وارد یک سیستم شود، سازگاری از درب پشتی خارج می‌شود؛ اهمیتی ندارد که این سیستم یک شراکت تجاری باشد و یا حرکت ستاره‌ها و سیارات در کهکشان‌ها.

اگر احساس می‌کنید که بیش از حد بر اهمیت سازگاری تاکید می‌کنم، باید به شما یادآوری کنم که ناسازگاری، اولین دلیل و آخرین دلیل و در حقیقت تنها دلیل شکست است!

بدون توجه به اصل سازگاری، هیچ شعر، موسیقی و یا خطابه‌ای، ارزش شنیدن نخواهد داشت.

معماری خوب، تا حدود زیادی به سازگاری وابسته است. بدون اصل سازگاری، ساختمان، چیزی جز تلنباری از مصالح نخواهد بود.

مهم‌ترین رکن مدیریت کسب و کار، سازگاری است.

زنان و مردان خوش‌لباس و آراسته، نمونه زنده‌ای از سازگاری هستند.

با توجه به توصیفات و توضیحات ارائه شده درباره نقش سازگاری در امور دنیا، سوال اینجاست که

چگونه ممکن است یک انسان هوشمند، سازگاری را هدف اصلی زندگی‌اش قرار ندهد؟

بدن انسان ساختاری پیچیده، متشکل از اندامها، غدهها، رگهای خونی، نورون‌ها، سلول‌های عصبی،

عضلات و ... است. انرژی ذهنی انسان، که بخش‌های مختلف بدن را با یکدیگر هماهنگ می‌کند،

خود از منابع متعددی از انرژی‌های متغیر سرچشمه می‌گیرد. نیروهای ذهنی انسان از لحظه تولد تا

لحظه مرگ همواره در کشمکش هستند. برای مثال می‌توان به تضاد همیشگی بین نیروهای محرک

و امیال انسانی اشاره کرد، که برای همگان واضح است.

هر انسان حداقل ۲ نیروی ذهنی مجزا یا شخصیت دارد، این تعداد برای برخی از افراد به شش

شخصیت مجزا نیز می‌رسد. یکی از حساس‌ترین وظایف انسان این است که این نیروهای ذهنی را

با هم سازگار کند، تا همه‌ی آنها به صورت سازمان یافته در جهت دستیابی به یک هدف معین

قرار گیرند. بدون عنصر سازگاری، هیچ فردی نمی‌تواند به متفکری دقیق تبدیل شود.

جای تعجبی نیست که سازمان‌دهی گروهی از افراد در راستای دستیابی به هدفی خاص، یکی از

چالش‌برانگیزترین وظایف رهبران کسب و کار و سازمان‌های صنعتی است. حتی اگر شرایط محیطی

با اهداف فرد سازگاری داشته باشند، او باید نیروهای ذهنی متفاوت و گاهاً متضاد خود را نیز در

راستای اهدافش با یکدیگر سازگار کند.

اگر فعل و انفعالات ذهنی یک فرد به گونه‌ای باشد که نتواند آنها را به راحتی سازگار کند، مطمئناً هماهنگی و سازگاری گروهی از ذهن‌ها برای فعالیت متمرکز در راستای دستیابی به هدفی خاص، کاری به مراتب پیچیده‌تر خواهد بود.

یک رهبر، برای توسعه و جهت‌دهی به انرژی‌های افراد حاضر در یک گروه نخبگان، نیاز به ویژگی‌های از قبیل درایت، شکیبایی، تداوم، اعتماد به نفس، دانشی ژرف راجع به کیمیای ذهن و توانایی انطباق با شرایط متغیر، دارد.

اما چند نفر از تمام ویژگی‌های بالا برخوردار هستند؟

رهبر موفق باید بتواند مانند یک آفتاب‌پرست، رنگ ذهن خودش را تغییر دهد، تا بتواند با شرایط محیطی مختلف منطبق شود. علاوه بر این، او باید بتواند بدون نشان دادن آثار خشم و عدم کنترل بر خویش، خلق و خوی خودش را تغییر دهد. رهبر موفق باید درک درستی از تمام ۱۵ قانون موفقیت داشته باشد، و بتواند با توجه به شرایط، ترکیبی از آنها را اجرایی کند.

بدون این توانایی، هیچ رهبری نمی‌تواند قدرتمند باشد، و بدون قدرت، هیچ رهبری نمی‌تواند برای مدت طولانی دوام بیاورد.

معنای آموزش: برداشت اشتباهی درباره معنای واژه «آموزش» در میان عموم وجود دارد. لغت‌نامه‌ها در شکل‌گیری این برداشت‌های اشتباه نقش داشته‌اند، چون آموزش را با ابلاغ و انتقال دانش هم‌معنی می‌دانند.

آموزش از واژه لاتین «educō» ریشه می‌گیرد، که به معنی رشد درونی، و رشد از طریق تکرار و تمرین است.

طبیعت از بطالت متنفر است. طبیعت تنها به المان‌هایی زندگی می‌بخشد که در حال استفاده باشند. اگر یکی از دستانتان را برای مدت طولانی ببندید، خواهید دید که آن دست نحیف می‌شود و رفته رفته به عضوی مرده تبدیل می‌شود. از سوی دیگر، اگر بیش از حد معمول از دست خودتان استفاده کنید، مانند آهنگری که در تمام طول روز با پتک سنگین کار می‌کند، خواهید دید که آن دست قدرتمند می‌شود.

قدرت از دانش سازمان‌یافته حاصل می‌شود، اما این عمل به تکرار و تمرین نیاز دارد. ممکن است ذهن یک فرد سرشار از اطلاعات و دانش باشد، اما هیچ قدرت ارزشمندی در اختیار نداشته باشد. تنها دانشی می‌تواند به قدرت منجر شود که سازمان‌یافته و طبقه‌بندی شده باشد و اجرایی شود.

انسان «فرهیخته» کسی است که توانایی کسب دانش مورد نیاز برای دستیابی به اهدافش را داشته باشد، بدون اینکه در این راه به حق دیگران تجاوز کند.

وکیل موفق کسی نیست که بیشترین مفاد و اصول قانون را حفظ کرده باشد. برعکس، وکیل موفق کسی است که بتواند اصول قانونی مربوط به پرونده‌ای را که بر روی آن کار می‌کند استخراج کند. این موضوع در حوزه کسب و کار و صنعت نیز صدق می‌کند.

هنری فورد تحصیلات چندانی نداشت، با این حال، او یکی از فرهیخته‌ترین انسان‌های عصر خودش بود، چون می‌توانست قوانین طبیعی و قوانین اقتصادی را با یکدیگر ترکیب کند؛ این توانایی موجب شد که او بتواند به هرچه در زندگی می‌خواهد دست پیدا کند.

سالها پیش در زمان جنگ جهانی، آقای فورد از روزنامه شیکاگو به علت انتشار مطالب توهین‌آمیز درباره خودش شکایت کرد. این روزنامه در یکی از مقاله‌هایش از آقای فورد به عنوان فردی «نادان» یاد کرده بود.

هنگامی که این پرونده در دادگاه بررسی می‌شد، وکیل روزنامه از قاضی درخواست کرد تا به او اجازه دهد صحت مطالب چاپ شده را اثبات کند. او آقای هنری فورد را به جایگاه شهود خواند، تا نادانی او را به هیئت منصفه اثبات کند. این وکیل سوالات متفاوتی از آقای فورد پرسید. هدف او از این پرسش‌ها این بود که اثبات کند اگرچه ممکن است آقای فورد دانش تخصصی زیادی درباره تولید اتومبیل داشته باشد، اما به طور کلی او فردی نادان است.

آقای فورد با چنین سوالاتی روبرو شد:

بندیت آرنولد چه کسی بوده است؟ و امپراطوری بریتانیا برای خاموش کردن شعله آشوب‌های سال ۱۷۷۶، چه تعداد سرباز به آمریکا فرستاد؟

در نهایت، آقای فورد از این سوالات خسته شد و در پاسخ به یک سوال نامحترمانه، از جایش بلند شد و همان‌طور که انگشتش اشاره‌اش را به سمت وکیل نشانه رفته بود گفت، «اگر واقعا بخواهم به سوال احمقانه‌ای که هم اکنون پرسیدی و سوالات دیگری پاسخ بدهم، باید به حضورت برسانم

که من دکمه‌های الکتریکی زیادی در دفتر کاری‌ام دارم، و با فشار دادن دکمه درست می‌توانم افرادی را احضار کنم که توانایی پاسخگویی به تمام سوالات مربوط به حوزه کاری خودم را داشته باشند.» سپس ادامه داد، «حالا تو به بگو، هنگامی که افرادی را در اختیار دارم که می‌توانند دانش مورد نیازم را برای من فراهم کنند، چه نیازی دارد برای پاسخ دادن به این سوال‌ها ذهنم را پر از دانش عمومی کنم.»

بدون شک پاسخ فورد کاملا منطقی بود.

این سخنان آقای فورد، بار دیگر اثبات کرد که تحصیلات حقیقی به معنای توسعه ذهنی است؛ نه صرفا گردآوری و طبقه‌بندی دانش.

این پاسخ وکیل را نابود کرد. همه افراد حاضر در سالن متوجه شدند که نه تنها هنری فورد نادان نیست، بلکه بسیار خردمند است. هر فردی که بتواند دانش مورد نیاز خودش را به دست بیاورد و آن دانش را به صورت برنامه‌ای عملی سازماندهی کند، فردی خردمند است. هنری فورد می‌توانست با کمک دستیاران خبره‌اش به هر دانش تخصصی که نیاز دارد دست پیدا کند و به همین شکل توانست به یکی از ثروتمندترین مردان آمریکا تبدیل شود. ضرورتی نداشت که او تمام این دانش را در ذهن خودش داشته باشد.

افراد بسیار زیادی وجود دارند که از نظر تئوری، دانش به مراتب بیشتری در مقایسه با آقای فورد دارند، و می‌توانند او را با سوالات تخصصی متعدد، که آقای فورد شخصا توانایی پاسخ به هیچ کدام

از آنها را ندارد، سردرگم کنند. اما فورد می‌تواند با تکیه بر قدرتی که در حوزه صنعت و اقتصاد انباشت کرده، آن افراد را به همراه دانش و تحصیلاتشان مغلوب کند.

این درست است که آقای فورد نمی‌توانست وارد یک آزمایشگاه شیمی شود و آب را به عناصر سازنده‌اش، هیدروژن و اکسیژن، تجزیه کند و سپس با ادغام دوباره‌ی این اتم‌ها، آنها را به ساختار اولیه برگرداند، اما نکته حائز اهمیت این است که آقای فورد در صورت نیاز، می‌توانست خبره‌ترین شیمیدان را استخدام کند، تا این کار را برایش انجام دهد. فردی که بتواند از دانش موجود در ذهن دیگران، در راستای منافع خودش استفاده کند، بسیار خردمندتر و فرهیخته‌تر از فردی است که این دانش را در ذهن خودش دارد، اما توانایی استفاده از آن را ندارد.

رییس یکی از دانشگاه‌های معتبر، قطعه زمین بسیار بزرگ و بی‌ارزشی را به ارث برد. این زمین درخت تنومندی نداشت که بتواند چوب آن را بفروشد، و معدن یا متعلقات ارزشمند دیگری نیز در آن وجود نداشت. بنابراین این زمین هیچ فایده‌ای برای او نداشت و تنها هزینه‌های او را بالا می‌برد، چون مجبور بود برای آن مالیات بپردازد. چندی بعد دولت ایالتی از وسط این زمین یک بزرگراه عبور داد. مرد «بی‌سوادی» که از این جاده عبور می‌کرد، متوجه شد که این زمین بی‌حاصل، بر روی بلندی واقع است و در تمام جهات چشم‌انداز خوبی دارد. او (مرد بی‌سواد!) همچنین متوجه شد که این زمین پر از درختان کاج و سایر نهال‌های در حال رشد است. او ۵۰ هکتار از آن زمین را به مبلغ ۵۰۰ دلار خریداری کرد. او در نزدیکی بزرگراه، خانه‌ای چوبی، با اتاق غذاخوری بسیار بزرگ ساخت. در نزدیکی آن خانه، یک جایگاه سوخت بنا کرد. او چندین خانه چوبی تک‌خوابه

دیگر نیز در کنار جاده ساخت. هر کدام از این خانه‌های تک‌خوابه را در به مبلغ ۳ دلار در ازای هر شب، به گردشگران اجاره می‌داد. سال بعد، او ۵۰ خانه چوبی سه‌خوابه دیگر نیز ساخت. او این خانه‌ها را به مبلغ ۱۵۰ دلار برای مدت یک فصل به ساکنان شهرهای نزدیک اجاره می‌داد. او هیچ هزینه‌ای برای مصالح ساختمانی پرداخت نکرد، چون به وفور در زمین خودش وجود داشت (همان زمینی که رییس دانشگاه گمان می‌کرد بی‌ارزش است).

این مرد در فاصله ۵ کیلومتری این خانه‌ها زمین دیگری به مساحت ۱۵۰ هکتار، به مبلغ هر هکتار ۲۵ دلار، خریداری کرد؛ قیمتی که فروشنده گمان می‌کرد بسیار بیشتر از ارزش حقیقی آن است. او با ساختن سدی به طول ۳۰ متر، نهر آبی که از آنجا عبور می‌کرد را به یک دریاچه ۱۵ هکتاری تبدیل کرد، و در آن ماهی رها کرد. سپس زمین دور دریاچه را قطعه‌بندی کرد و آنها را فروش رساند. او از این معامله ۲۵۰۰۰ دلار سود کسب کرد. همه این اتفاقات تنها در مدت یک تابستان روی داد.

با این حال، او هنوز هم در نظر عموم، فردی «بی‌سواد» بود.

آن رییس دانشگاه، که ۵۰ هکتار زمین بی‌ارزش را به قیمت ۱۵۰ دلار فروخته بود، پس از مشاهده این تغییرات گفت:

«فکرش را بکن! اون مرد، که ما بهش می‌گیم نادان، توانست با ترکیب نادانی خودش و ۵۰ هکتار زمین بی‌ارزش، به سود سالانه‌ای برسد، که از درآمدی که من در طی ده‌ها سال به عنوان رییس دانشگاه کسب می‌کنم بیشتر است.»

اطراف شما پر از فرصت‌های متعدد برای کسب پول است. این دوره قصد دارد توانایی کشف این فرصت‌ها را به شما اعطا کند، و راه استفاده از این فرصت‌ها را به شما بیاموزد.

چه کسی بیشترین استفاده را از قانون موفقیت می‌برد؟

افراد حقوق‌بگیر - که تمایل دارند درآمدها را افزایش دهند و خدماتشان را به بهترین شکل بازاریابی کنند.

فروشنده‌گان - که تمایل دارند در حوزه کاری خودشان خبره شوند. فلسفه قانون موفقیت، تمام اصول و قوانین شناخته شده درباره فروش را پوشش می‌دهد. این دوره، ویژگی‌های منحصر به فردی دارد، که در هیچ دوره دیگری نمی‌توانید آنها را ببینید.

مدیران کارخانجات صنعتی - که ارزش‌سازی در بین کارمندان را درک می‌کنند.

تاجران - که تمایل دارند با افزایش تعداد مشتریان، کسب و کارشان را گسترش دهند.

نمایندگان بیمه عمر - که تمایل دارند مشتریان جدیدی را به خود جذب کنند و بیمه مشتریان

فعالی را افزایش دهند. یک فروشنده بیمه اهل اوهایو، تنها با خواندن درس «کسب سود از

شکست‌ها»، توانست بیمه‌ای به مبلغ ۱۵۰ هزار دلار را به مقامات شرکت فولاد مرکزی بفروشد.

معلمان مدرسه - که تمایل دارند در شغل فعلی‌شان به اوج برسند، و یا در جست و جوی فرصتی

برای فعالیت در حوزه‌ای پرمفعت‌تر هستند.

دانش‌آموزان - که هنوز تصمیم نگرفته‌اند می‌خواهند در چه حوزه‌ای مسیر حرفه‌ای زندگی خود را ادامه بدهند. این کتاب، خدمات آنالیز شخصی‌ای را ارائه می‌کند، که به مخاطبان خود کمک می‌کند، بهترین شغلی را که برای آنها مناسب است انتخاب کنند.

بانکداران - که تمایل دارند با استفاده از محترمانه‌ترین روش‌های خدمت به مشتریان، کسب و کارشان را گسترش دهند.

کارمندان بانک - که تمایل دارند خودشان را برای موقعیت‌های اجرایی حوزه بانکداری و یا سایر حوزه‌های صنعتی و تجاری آماده کنند.

پزشکان و دندانپزشکان - که تمایل دارند بدون زیرپا گذاشتن اخلاق حرفه‌ای و تبلیغات مستقیم، در کار خود پیشرفت کنند.

فعالان حوزه املاک و مستغلات - که به دنبال راه‌های جدیدی برای افزایش فروش هستند. در درس ابتدایی این دوره، روش جدیدی برای بازاریابی املاک ارائه شده است، که افرادی را که به آن پایبند باشند به ثروت‌های افسانه می‌رساند. علاوه بر این، افرادی که هیچ تجربه‌ای در فروش املاک ندارند نیز می‌توانند از این روش بهره ببرند.

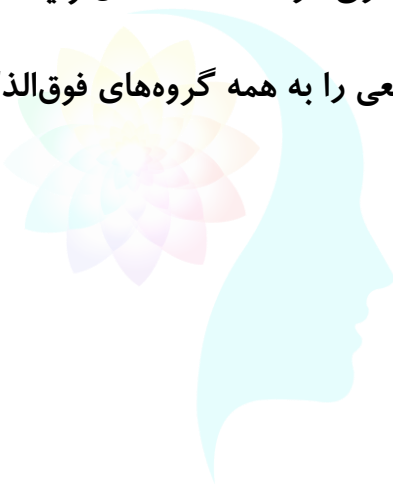
کشاورزان - که تمایل دارند روش‌های جدیدی برای بازاریابی محصولاتشان کشف کنند. آن دسته از کشاورزانی که مالک زمین‌های باارزش هستند و می‌خواهند از زمین‌شان برای اهدافی به جز کشت محصول استفاده کنند. بسیاری از کشاورزان زمین‌های باارزششان را با کاشت محصول تلف می‌کنند؛ آنها می‌توانند زمین کشاورزی‌شان را به تفرجگاهی پرسود تبدیل کنند.

وکلا- که تمایل دارند تعداد مشتریان را افزایش دهند، و نام و آوازه‌شان را بر سر زبان‌ها بیاندازند.

مدیران اجرایی کسب و کارها- که تمایل دارند کسب و کار فعلی‌شان را گسترش دهند، یا می‌خواهند با ایجاد روحیه همدلی و مشارکت بین کارمندان‌شان، با هزینه کمتری کسب و کارشان را اداره کنند.

افراد متأهل- که به علت ناسازگاری در خانه، ناشادمان و یا ناموفق هستند.

این کتاب کمک مشخص و سریعی را به همه گروه‌های فوق‌الذکر ارائه می‌کند.



خلاصه فصل اول

هدف این خلاصه کمک به شما برای درک ایده اصلی این دوره است. این ایده با عنوان اصل «گروه نخبگان» ارائه شده است، و در طول کتاب چندین بار به اشکال مختلف، توضیح داده شده است.

ایده‌های جدید به خصوص آنهایی که ماهیت انتزاعی دارند، تنها با تکرار در ذهن انسان مستقر می‌شوند. به همین دلیل در این فصل از کتاب، اصل گروه نخبگان مکرراً ارائه شده است.

گروه نخبگان با اتحادی دوستانه بین دو یا چند نفر که با روحیه‌ای سازگار با یکدیگر مشارکت می‌کنند، شکل می‌گیرد.

در اینجا لازم می‌دانم توضیح دهم، که اتحاد بین چندین ذهن مختلف، چه با روحیه‌ای سازگار باشد چه بدون آن، ذهن برتر دیگری را توسعه می‌دهد که بر تمام اعضای شرکت کننده در این اتحاد تاثیر گذار است. ارتباط میان دو یا چند نفر به هر شکلی که باشد، ذهن دیگری را خلق می‌کند، اما در نتیجه این ارتباط، لزوماً گروه نخبگان شکل نمی‌گیرد.

ممکن است ملاقات دو یا چند ذهن، نیروی منفی و مخربی شکل دهد، که دقیقاً در نقطه مقابل نیروی گروه نخبگان است.

همانطور که پیش از این نیز در این کتاب گفتیم، برخی از ذهن‌ها نمی‌توانند با روحیه‌ای سازگار با یکدیگر ادغام شوند. چیزی شبیه به این اصل در علم شیمی وجود دارد، مقایسه این دو می‌تواند درک بهتری از این اصل به شما بدهد.

برای مثال فرمول شیمیایی آب به معنی ترکیب دو اتم هیدروژن و یک اتم اکسیژن (این دو عنصر را به آب تبدیل می‌کند. اما ترکیب یک اتم هیدروژن و یک اتم اکسیژن آب ایجاد نمی‌کند؛ علاوه بر این، این ترکیب سازگار نیست.

در بسیاری از موارد، ترکیب عناصر بی‌خطر، ترکیبات سمی و مهلکی را ایجاد می‌کند. در سوی مقابل، ترکیب مواد سمی با عناصر خاص دیگر، این مواد سمی را به ترکیباتی خنثی تبدیل می‌کند. همانطور که ترکیب عناصر خاص ماهیت آنها را به کلی عوض می‌کند، ترکیب ذهن‌ها نیز می‌تواند ماهیت آنها ذهن‌ها را عوض کند، که در نتیجه نیروی سازنده‌ای به نام گروه نخبگان و یا نیروی متضاد مخرب آن شکل می‌گیرد.

هر فردی که با یک مادرشوهر ناسازگار، زندگی کرده است، نیروی متضاد «گروه نخبگان» را به خوبی درک می‌کند. به دلایلی که هنوز برای محققان حوزه رفتارهای ذهنی ناشناخته است، اغلب مادرخوانده‌ها رویکردی منفی در برابر دختر شوهرشان دارند. ملاقات ذهن آنها با ذهن پسرخوانده‌شان، تاثیرات مخربی بر هر دو نفر می‌گذارد.

این حقیقت بر همگان واضح است، و نیازی به توضیح بیشتر ندارد.

برخی از ذهن‌ها با هم سازگاری ندارند و نمی‌توانند به شکلی سازنده با یکدیگر ادغام شوند؛ این حقیقتی است که همه رهبران باید همواره در ذهن داشته باشند. رهبر باید اطمینان حاصل کند، افرادی که در نقش‌های کلیدی سازمانش فعالیت می‌کنند، تمایل و توانایی همکاری دوستانه و سازگار با دیگر اعضای سازمان را داشته باشند.

توانایی ایجاد اتحاد بین گروهی از افراد، مهمترین ویژگی رهبر است. در فصل ۳، این کتاب مشاهده خواهید کرد که اندرو کارنگی ثروت و قدرت عظیم خود را با استفاده از همین توانایی به دست آورد.

اندرو کارنگی بدون اینکه چیزی درباره مسائل فنی صنعت فولاد بداند، و تنها با تکیه بر توانایی خود در گردآوری افراد متخصص و تشکیل گروه نخبگان، موفقترین شرکت فولاد در سرتاسر دنیا را تاسیس کرد.

موفقیت چشمگیر هنری فورد نیز از اجرای موفقیت آمیز همین اصل سرچشمه می گیرد. صرف نظر از اهمیت اتکا به نفس، برای دستیابی به موفقیت های بزرگ در صنعت و کسب و کار، لازم است بتوانیم با دیگران همکاری کنیم. هنری فورد نیز مانند اندرو کارنگی، متخصصانی را دور خود جمع کرد تا از طریق آنها به دانشی که خودش به آن آگاهی نداشت دست پیدا کند.

علاوه بر این، تنها به افرادی اجازه راهیابی به گروه نخبگان خود را می داد، که توانایی مشارکت همدلانه و سازگار با یکدیگر را داشته باشند.

هنگامی که گروه نخبگان از اعضای با جنسیت متفاوت تشکیل شده باشد، تاثیرگذاری آن بیشتر می شود. زیرا ذهن افرادی با جنسیت متفاوت به نسبت افرادی که جنسیت یکسانی دارند، با سازگاری بیشتری با یکدیگر ادغام می شوند. علاوه بر این، محرک های جنسی حاصل از ارتباط بین مرد و زن، به توسعه گروه نخبگان کمک می کند.

این یک حقیقت شناخته شده است که الهام زنان، اشتیاق و توانایی مرد برای پیگیری و دستیابی به هدف را افزایش می‌دهد.

این ویژگی انسانی، در دوره بلوغ در مردان تجلی می‌یابد و تا پایان زندگی ادامه پیدا می‌کند. برای نمونه در بسیاری از رشته‌های ورزشی، هنگامی که زنان بازی را تماشا می‌کنند، مردان عملکرد بهتری از خود نشان می‌دهند.

اگر زنان در سکوها حضور نداشته باشند، بازی فوتبال به زودی تمام شور و هیجان خود را از دست خواهد داد. مردان جوان به این دلیل با جان و دل به دنبال توپ می‌دوند، چون می‌دانند که دختر مورد علاقه‌شان از جایگاه تماشاچیان آنها را مشاهده می‌کند.

همین مرد جوان، حاضر است برای جلب نظر دختر مورد علاقه‌اش، با جان و دل در بازی کسب پول نیز فعالیت کند؛ به خصوص زمانی که آن زن بتواند با استفاده از اصل گروه نخبگان، به او انگیزه بدهد.

در سوی دیگر، همین زن می‌تواند با استفاده از نیروی منفی اصل گروه نخبگان (غرولند کردن، حسادت، خودخواهی، طمع، غرور) این مرد را به ورطه شکست بکشاند!

هدف اصلی هر انسان در زندگی، دستیابی به موفقیت است!

مسیر موفقیت معمولاً با عوامل زیادی مسدود شده است، که برای دستیابی به اهداف باید این موانع را از سر راه برداشت. یکی از مخرب‌ترین موانع مسیر موفقیت، اتحاد ناخجسته بین ذهن‌های

ناسازگار است. در این موارد، اتحاد مخرب باید شکسته شود و از بین برود، زیرا در غیر این صورت شکست حتمی است.

فردی که بر شش ترس اصلی (که یکی از آنها ترس از انتقاد است) غلبه کرده باشد، در صورتی که خودش را در رابطه‌ای تعارض آمیز ببیند، صرف نظر از اینکه این رابطه چه ماهیتی داشته باشد و یا با چه افرادی باشد، بدون این که تردیدی به دلش راه دهد، اقدامات لازم برای خروج از این رابطه را انجام می‌دهد.

بهتر است با انتقاد مردم روبرو شویم، تا اینکه با ماندن در رابطه‌ای ناسازگار به شکست تن بدهیم؛ اهمیتی ندارد که این رابطه تجاری باشد یا اجتماعی.

بی‌پرده بگویم، اگر نمی‌توانید زندگی مشترکتان را سازگار کنید، بهتر است طلاق بگیرید. البته این بدان معنی نیست که تنها راه غلبه بر عدم سازگاری، طلاق گرفتن است؛ زیرا در بسیاری از موارد با برچیدن علت تعارض، می‌توان سازگاری را به رابطه برگرداند و نیازی به طلاق نیست.

برخی از ذهن‌ها نمی‌توانند با روحیه‌ای سازگار با یکدیگر ادغام شوند و تکرار و اجبار نیز هیچ نخواهد داشت، زیرا این ناسازگاری از ماهیت طبیعی ذهن این افراد سرچشمه می‌گیرد. با این حال، نباید تمام مسئولیت و تقصیر این ناسازگاری را بر عهده فرد مقابل بگذارید-به یاد داشته باشید، ممکن است اشکال از ذهن شما باشد!

همچنین، به خاطر داشته باشید که اگرچه ممکن است یک فرد نتواند با یک یا چند فرد سازگاری داشته باشد، ممکن است با فرد دیگری سازگاری کامل داشته باشد. کشف این حقیقت، روش‌های انتخاب و استخدام نیروی انسانی در شرکت‌ها را به کلی متحول کرد. هم اکنون، عدم سازگاری یک فرد در یک موقعیت شغلی به خصوص، منجر به اخراج او نمی‌شود. رهبران و مدیران تیزبین، با بررسی دقیق توانایی‌ها، آن فرد را در جایگاه دیگری که برای او مناسب است به کار می‌گیرند. قبل از اینکه مطالعه این کتاب را ادامه بدهید و وارد فصل‌های بعد شوید، باید اطمینان حاصل کنید که اصل گروه نخبگان را به خوبی درک کرده‌اید. دلیل این موضوع این است که تقریباً تمام این دوره بر پایه قوانین عملکرد ذهن بنا شده است.

اگرچه این فصل مقدماتی، به عنوان یکی از درس‌های اصلی این کتاب در نظر گرفته نشده است، اما حاوی اطلاعات کاملی است که می‌تواند یک فرد مشتاق به حوزه فروش را به یک فروشنده ماهر تبدیل کند.

شرکت‌های فروش با استفاده مناسب از اصل گروه نخبگان، و گروه بندی فروشندگان‌شان در تیم‌های دو یا چند نفره، که با یکدیگر همکاری سازگار و مشارکت دوستانه دارند، می‌توانند از موهبت‌های این اصل بهره‌مند شوند.

یکی از مدیران فروش معروف‌ترین شرکت خودروسازی ایالات متحده که ۱۲ فروشنده را استخدام کرده بود، با هدف استفاده از اصل گروه نخبگان، آنها را به ۶ گروه دو نفره دسته بندی

کرد. این استراتژی به این شرکت کمک کرد که بالاترین میزان فروش تاریخی خود را در آن سال کسب کند.

پیشنهاد می‌کنم قبل از اینکه درصدد اجرایی کردن اصول ارائه شده در این فصل مقدماتی برآیید، حداقل پنج درس ابتدایی این کتاب را مطالعه کنید.

هدف اصلی این درس مقدماتی، ارائه برخی از اصولی است که این دوره بر اساس آنها بنا شده است. در فصل‌های آتی این اصول به شکل دقیق‌تری توضیح داده شده‌اند.

آخرین مرحله در راستی آزمایی یک اصل یا تئوری، کاربردی بودن آن است! کاربردی بودن اصل «گروه نخبگان» به مراتب اثبات شده است.

اگر این قانون را درک کرده‌اید، هم‌اکنون شما آماده هستید که مطالعه این کتاب را ادامه بدهید و اولین درس از دوره قانون موفقیت را مطالعه کنید، که در آن با جزئیات بیشتر، چگونگی اجرایی کردن اصول ارائه شده در فصل مقدماتی را خواهید یافت.

با دقت جدول صفحه بعد را مطالعه کنید و پس از مطالعه امتیاز این ده فرد، در دو ردیف سمت چپ به خودتان امتیاز بدهید.

خودتان بعد	خودتان قبل	جسی جیمز	کالوین کولیگ	ناپلئون بناپارت	ویلیام تفت	وودرو ویلسون	آبراهام لینکلن	تئودور روزولت	جرج واشنگتون	بنجامین فرانکلین	هنری فورد	
		-	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱. هدف اصلی مشخص
		۷۵	۶۰	۱۰۰	۵۰	۸۰	۷۵	۱۰۰	۹۰	۸۰	۱۰۰	۲. اعتماد به نفس
		-	۱۰۰	۴۰	۳۰	۴۰	۲۰	۵۰	۷۵	۱۰۰	۱۰۰	۳. عادت به پس انداز
		۹۰	۲۵	۱۰۰	۲۰	۹۰	۶۰	۱۰۰	۱۰۰	۶۰	۱۰۰	۴. نوآوری و رهبری
		۶۰	۵۰	۹۰	۶۵	۸۰	۷۰	۸۰	۸۰	۹۰	۹۰	۵. تصور
		۸۰	۵۰	۷۰	۸۰	۹۰	۶۰	۱۰۰	۹۰	۸۰	۷۵	۶. اشتیاق
		۵۰	۱۰۰	۴۰	۸۰	۷۵	۹۵	۷۵	۵۰	۹۰	۱۰۰	۷. کنترل بر خویشتن
		-	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۸. عادت به تلاش بیشتر از وظیفه
		۵۰	۴۰	۱۰۰	۹۰	۷۵	۸۰	۸۰	۸۰	۹۰	۵۰	۹. شخصیت جذاب
		۲۰	۷۰	۹۰	۸۰	۸۰	۹۰	۶۰	۷۵	۸۰	۹۰	۱۰. تفکر دقیق
		۷۵	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۱. تمرکز
		۵۰	۶۰	۵۰	۱۰۰	۴۰	۹۰	۵۰	۱۰۰	۱۰۰	۷۵	۱۲. همکاری
		-	۴۰	۴۰	۶۰	۶۰	۸۰	۶۰	۷۵	۹۰	۱۰۰	۱۳. کسب منفعت از شکست
		-	۷۵	۱۰	۱۰۰	۷۰	۱۰۰	۷۵	۸۰	۱۰۰	۹۰	۱۴. شکیبایی
		-	۱۰۰	-	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۵. اجرای قانون طلایی
		۳۷	۷۱	۷۰	۷۵	۷۹	۸۱	۸۲	۸۶	۹۰	۹۱	میانگین

۱۰ فردی که در جدول بالا تحلیل و بررسی شده‌اند در سراسر دنیا شناخته شده هستند. ۸ نفر از آنها افرادی موفق هستند، در حالی که دو نفر از آنها ناموفق هستند. افراد ناموفق جسی جیمز و ناپلئون بناپارت می‌باشند. با دقت بررسی کنید که در چه مواردی امتیاز صفر دریافت کرده‌اند، تا با عوامل شکست آنها آشنا شوید. امتیاز صفر در یکی از این موارد کافی است تا منجر به شکست یک فرد شود.

ملاحظه کنید که تمام افراد موفق در عامل «هدف اصلی مشخص» امتیاز کامل دریافت کرده‌اند. داشتن هدف واضح و مشخص، یکی از شروط اصلی موفقیت است. پس از مطالعه دقیق این جدول، به خودتان امتیاز دهید، تا نقاط ضعفتان را پیدا کنید. همچنین پیشنهاد می‌کنیم مقاله ای را که در ادامه آمده است مطالعه کنید.

شش دشمن اصلی شما

این اشباح ششگانه عبارتند از: ترس از فقر، ترس از انتقاد، ترس از بیماری، ترس از دست دادن

محبت اطرافیان، ترس از کهولت سن، ترس از مرگ

هر انسانی از یک چیز می‌ترسد. بیشتر ترس‌ها ذاتی هستند. در این مقاله، شش ترس اصلی، که

بیشترین تاثیرات مخرب در زندگی انسان‌ها دارند را مطالعه خواهید کرد. پیش از اینکه بتوانید در

هر زمینه‌ای از زندگی به موفقیت دست پیدا کنید، باید بر ترس‌های خود غلبه کنید. ابتدا ترس‌هایی

که زندگی شما را مختل کرده‌اند را پیدا کنید و سپس بر آنها غلبه کنید.

همانطور که مقاله را مطالعه می‌کنید، خودتان را بررسی کنید و ببینید چند مورد از ترس‌های

ششگانه در شما وجود دارند.

هدف این مقاله کمک به خوانندگان این کتاب برای غلبه بر این دشمنان خطرناک است. این اشباح

در درون شما وجود دارند اما شما قادر نیستید آنها را ببینید.

هر انسانی در این کره خاکی، حداقل با یکی از این ترس‌ها دست و پنجه نرم می‌کند. اولین مرحله

در مسیر نابودی این دشمنان، این است که بفهمید در چه زمانی و چگونه به وجود شما رخنه

کرده‌اند.

آنها معمولا به دو صورت خودشان را به فرد تحمیل می‌کنند. یکی از آنها وراثت فیزیکی است، که داروین در این مورد مطالعات گسترده‌ای انجام داده است. روش دیگر وراثت اجتماعی است؛ در اینجا ترس‌ها و باورهای انسان‌های اولیه، نسل به نسل به یکدیگر منتقل شده و تا هم‌اکنون در ما وجود دارد.

بیاید در ابتدا نقش وراثت فیزیکی را در شکل‌گیری این ترس‌های ششگانه بررسی کنیم. طبیعت خالق بی‌رحم است. از ابتدایی‌ترین اشکال حیات تا پیچیده‌ترین آنها، طبیعت همواره اجازه داده که گونه‌های قوی‌تر، گونه‌های ضعیف‌تر را شکار کنند. ماهی‌ها کرم‌ها را شکار می‌کنند و از آنها تغذیه می‌کنند. پرندگان ماهی‌ها را شکار می‌کنند. گونه‌های حیوانی قوی‌تر، این پرندگان را شکار می‌کنند و این فرآیند گام به گام ادامه پیدا می‌کند تا به انسان می‌رسد. و انسان‌ها تمام انواع گونه‌های حیوانی را شکار می‌کنند. داستان تکامل، نشان‌دهنده نابودی گونه‌های ضعیف‌تر توسط گونه‌های قوی‌تر در تمام طول تاریخ حیات است. به همین دلیل است که گونه‌های ضعیف‌تر یاد گرفته‌اند از گونه‌های قوی‌تر بترسند. ذهنیت ترس در تمام موجودات زنده وجود دارد.

حال اجازه دهید وراثت اجتماعی را بررسی کنیم و ببینیم نقش آن در شکل‌گیری ترس‌های ما چه بوده است. اصطلاح «وراثت اجتماعی»، مربوط به تمام درس‌هایی است که ما با مطالعه و تجربه سایر موجودات زنده کسب کرده‌ایم.

تمام پیش فرض‌های ذهنی‌تان را، حداقل به صورت موقتی، کنار بگذارید، تا بتوانید با شش دشمن اصلی‌تان آشنا شوید. این دشمنان عبارتند از:

ترس از فقر! بازگویی حقیقت درباره این ترس، به شهامت نیاز دارد. ترس از فقر، از عادت انسان‌ها در شکار اقتصادی هم‌نوعانشان سرچشمه می‌گیرد. حیوانات قدرت تفکر ندارند و ممکن است بر اساس غریزه از یکدیگر تغذیه کنند. انسان با استفاده از شهود بی‌نظیر، و سلاح قدرتمند تفکر، از جسم هم‌نوعانش تغذیه نمی‌کند؛ او از تغذیه اقتصادی هم‌نوعانش لذت بیشتری کسب می‌کند. انسان به حدی در این زمینه طمع‌کار است که تمام کشورهای دنیا، مجبور شده‌اند قوانین زیادی وضع کنند تا از ضعف در برابر قدرتمندان دفاع کنند. تمام قوانین وضع شده برای حمایت از سرمایه‌گذاران در بازار بورس و اوراق بهادار، مدرکی است که نشان می‌دهد انسان به صورت ذاتی تمایل دارد از هم‌نوعان ضعیف‌تر خود تغذیه اقتصادی کند.

ترس دومی که انسان‌ها به آن دچار هستند عبارت است از:

ترس از کهولت سن! این ترس دو دلیل ریشه‌ای اصلی دارد. دلیل اول این است که انسان معمولاً فکر می‌کند که پیری بی‌پولی را نیز با خود به همراه خواهد داشت. دلیل دوم که به مراتب شایع‌تر است و اهمیت بیشتری دارد مربوط به آموزه‌های جعلی درباره دنیایی دیگر سرشار از آتش و زجر است، که به منظور به اسارت کشاندن انسان از آن استفاده می‌شده.

ترس سوم عبارتست از:

ترس از بیماری: این ترس از هر دو نوع وراثت فیزیکی و اجتماعی سرچشمه می‌گیرد. از لحظه تولد تا زمان مرگ، درگیری شدیدی در بدن انسان وجود دارد؛ جنگی میان گروه‌های متفاوتی از سلول‌ها، که یکی از آنها سازنده است و دیگری نابودگر (یا میکروب‌های بیماری‌زا). بذر این ترس در درون بدن انسان کاشته می‌شود و در نتیجه قانون طبیعی غلبه سلول‌های قوی‌تر بر سلول‌های ضعیف‌تر است. وراثت اجتماعی نیز با عدم توجه به پاکیزگی و بهداشت، نقش خود را در این ترس ایفا می‌کند.

ترس چهارم عبارتست از:

ترس از دست دادن محبت اطرافیان: این ترس تیمارستان‌ها را پر از افرادی کرده است که به حسادت دیوانه‌وار گرفتار هستند، زیرا حسادت یکی از اشکال دیوانگی است. همچنین دادگاه‌های طلاق نیز پر از افرادی است که به این ترس دچار هستند. بعلاوه، علت بسیاری از قتل‌ها و جرم‌های وحشتناک نیز از همین ترس ناشی می‌شوند. این ترس از وراثت اجتماعی نشأت می‌گیرد و مشخصاً از دورانی ریشه می‌گیرد که انسان‌ها همسران یکدیگر را می‌ربودند، و هر زمانی که می‌توانستند از آنها سواستفاده می‌کردند. ترس از دست دادن عشق، احتمالاً به عصر حجر برمی‌گردد، هنگامی که مردان با زور زنان را می‌دزدیدند. آنها هنوز هم این کار را انجام می‌دهند، اما روش کارشان تغییر کرده است. امروزه به جای زور، از چرب‌زبانی، دادن وعده خرید لباس‌های گران‌قیمت، اتومبیل‌های لوکس و دام‌های دیگری استفاده می‌کنند که به نسبت زور بسیار کارآمدتر هستند. عادت‌های

مردان امروزی به نسبت شروع تمدن بشری تفاوت چندانی نکرده، اما نحوه ابراز آن به کلی تغییر کرده است.

ترس پنجم عبارتست از:

ترس از انتقاد: نمی‌توان با اطمینان راجع به منشا این ترس اظهار نظر کرد، اما بدون شک این ترس در انسان وجود دارد.

تولید کنندگان پوشاک، از این ترس به خوبی به نفع خودشان بهره‌برداری می‌کنند. هر فصل سبک بسیاری از آیتم‌های لباس تغییر می‌کند. چه کسی این سبک‌ها را طراحی می‌کند؟ مطمئناً خریدار این کار نمی‌کند، و این فروشنده است که درباره سبک تصمیم می‌گیرد. چه لزومی دارد که سبک‌های لباس به این سرعت تغییر کند؟ پاسخ واضح است. آنها مرتب سبک عوض می‌کنند، تا بتوانند لباس بیشتری بفروشند. اگر به این موضوع شک دارید، لباسی که از مد افتاده است را بپوشید و به خیابان بروید؛ خواهید دید که احساس ناراحتی خواهید کرد؛ منشا این احساس، دشمن نامرئی درون شما به نام «ترس از انتقاد» است.

آخرین مورد از ترس‌های ششگانه که وحشتناک‌ترین آنها نیز می‌باشد، عبارتست از: ترس از مرگ: برای برخی از افراد این وحشتناک‌ترین نوع ترس است. توضیح آن واضح است. ترس مرتبط با اندیشه مرگ، در اغلب مواقع از تعصبات اشتباه مذهبی ریشه می‌گیرد. فکر به زجر ابدی، انگیزه زندگی را از بین می‌برد و شادمانی را غیرممکن می‌کند.

ترس از مرگ امروزه به دلیل وجود کالج‌ها و دانشگاه‌ها، به اندازه گذشته رایج نیست. دانشمندان نور حقیقت را بر جهان می‌تابانند و این حقیقت به سرعت در حال آزادسازی مردان و زنان متعددی از این ترس وحشتناک است. مردان و زنان جوانی که به کالج‌ها و دانشگاه‌ها می‌روند، به سادگی تحت تاثیر خرافات قرار نخواهند گرفت. طلسم این ترس وحشتناک، که در عصر تاریکی در بشریت نفوذ کرده، به کمک زیست‌شناسی، ستاره‌شناسی، زمین‌شناسی و سایر علوم مرتبط در حال شکستن است.

تمام جهان تنها از یک چیز تشکیل شده است و آن چیز انرژی هستند. با توجه به اصول پایه‌ای فیزیک، می‌دانیم که انرژی و ماده نه به وجود می‌آیند و نه از بین می‌روند. انرژی و ماده می‌توانند از حالتی به حالت دیگر تبدیل شوند، اما هیچ کدام از آنها را نمی‌توان نابود کرد. زندگی به انرژی شباهت دارد. اگر ماده و انرژی نابودشدنی نباشند، زندگی نیز نابود نمی‌شود. زندگی نیز مانند سایر اشکال انرژی می‌تواند از حالتی به حالت دیگر تبدیل شود، اما هرگز نابود نمی‌شود. مرگ تنها یک مرحله گذار است.

اگر عبارات بالا درست نباشد و مرگ یک تغییر یا مرحله گذار نباشد، پس با این حساب مرگ چیزی جز خواب ابدی و آرام نیست، و خواب چیزی نیست که انسان از آن بترسد. بنابراین هیچ دلیل موجهی برای ترس از مرگ وجود ندارد.

بار دیگر به تصویر ابتدایی این مقاله نگاهی بیاندازید، و بررسی کنید که کدام یک از ترس‌های ششگانه بیشترین آثار مخرب را در زندگی شما ایجاد کرده است. اگر دشمن خود را شناسایی کنید، نیمی از مسیر غلبه بر آن را پیموده‌اید.

مدارس و دانشگاه‌ها، نقش مهم و مفیدی در کشف این ترس‌های ششگانه دارند. موثرترین ابزار برای مقابله با این اشباح، دانش سازمان‌یافته است. جهل و ترس، خواهرانی دوقلو هستند. اگر یکی از آنها را پیدا کنید، دیگری را نیز در همان اطراف خواهید یافت. قبل از این که این دو خواهر شما را به شکست برسانند، آنها را نابود کنید.

همه ترس‌های بشر از جهل و خرافات نشات می‌گیرند، و اگر بشر بتواند بر جهل و خرافات غلبه کند، همه ترس‌های ششگانه در طی یک نسل از وجود بشر پاک می‌شوند.

جهل و خرافات عصر تاریکی، از طریق وراثت به شما منتقل شده است. اما هم‌اکنون شما در دوران مدرن زندگی می‌کنید. شما می‌توانید با نگاه به اطرافتان ببینید که هر معلولی، یک علت دارد. با مطالعه و بررسی دقیق این علت و معلول‌ها شما قادر خواهید بود ذهنتان را از شش ترس اصلی رها کنید.

در ابتدا داستان زندگی افرادی را که موفق شده‌اند ثروت‌های عظیمی انباشت کنند مطالعه کنید، و علت این دستاوردها را بررسی کنید. می‌توانید این مطالعات را با داستان زندگی هنری فورد شروع کنید. او در طی بازه زمانی ۲۵ ساله توانست فقر را شکست دهد و به قدرتمندترین فرد روی زمین تبدیل شود. این در این راه از اصولی استفاده کرد، که در دسترس شما نیز هستند.

هیچکدام از ترس‌های ششگانه هم‌اکنون در وجود هنری فورد جایی ندارند.

اگر احساس می‌کنید اختلاف سطح شما با هنری فورد به قدری زیاد است که قادر نیستید او را به درستی بررسی کنید، می‌توانید در ابتدا دو فردی که از نزدیک می‌شناسید را مطالعه کنید؛ یکی از این افراد نمایانگر تصور شما از شکست و دیگری نمایانگر تصور شما از موفقیت است. سعی کنید دلایل موفقیت و شکست این افراد را ریشه‌یابی کنید. حقایق را کشف کنید. فرآیند گردآوری این حقایق، درس‌های مهمی درباره روابط علت و معلولی به شما می‌آموزد.

هیچ اتفاقی خودبه‌خود روی نمی‌دهد. همه موجودات زنده، از پایین‌ترین سطوح حیات که در درون خاک و یا قعر اقیانوس‌ها زندگی می‌کنند تا انسان، حاصل فرآیند تکامل طبیعت هستند. تکامل یعنی تغییرات نظام‌مند.

نه تنها ویژگی‌های فیزیکی و رنگ حیوانات، از نسلی به نسل دیگر تغییرات جزئی پیدا می‌کند، بلکه ذهن انسان نیز همواره در حال تغییر و تحول است. امید بهبود شما در اینجا نهفته است. شما می‌توانید ذهنتان را مجبور کنید که به سرعت متحول شود. شما می‌توانید در یک ماه خودتلقینی هدف‌دار، بر تمام ترس‌های ششگانه‌تان غلبه کنید. پس از ۱۲ ماه تلاش پیوسته، می‌توانید به کلی این اشباح را نابود کنید.

افکار غالب ذهنی شما در امروز، هویت فردای شما را می‌سازند! اگر بتوانید بذر اراده را در ذهن خود بکارید نیمی از مسیر غلبه بر شش ترس اصلی را پیموده‌اید. این نیت را در ذهن خود حفظ کنید و خواهید دید که ترس‌های شما رفته رفته از بین خواهند رفت.

انسان قدرتمند از هیچ چیز نمی ترسد؛ حتی از خدا. انسان قدرتمند عاشق خدا است، اما هرگز از او نمی ترسد. ذهنی که ترس به آن راه داشته باشد، هرگز قدرتمند نمی شود. هر قدرتی که بر پایه ترس بنا شده باشد، بدون شک نابود می شود.



بیندیشید
و
ثروتمند شوید

نسخه اصلی و
بدون سانسور

ناپلئون هیل

ترجمه اختصاصی توسط رویال مایند

فصل ۲

درس اول: هدف واضح و شفاف

«اگر به خودتان باور داشته باشید، می‌توانید از عهده آن بربیایید»

شما در حال آغاز کردن دوره‌ای هستید که برای اولین بار در طول تاریخ بشر، عوامل اصلی موفقیت را که تمام انسان‌های موفق در راه دستیابی به اهدافشان از آنها استفاده کرده‌اند سازمان‌دهی کرده است.

مطالب به نحوی ارائه خواهند شد که همه افراد با هر سطح تحصیلاتی بتوانند آن را درک کنند و در زندگی‌شان آنها را اجرایی کنند.

ممکن است برخی از مطالب ارائه شده در این دوره برای شما آشنا باشد. اما بدون شک برخی از مطالب برای شما جدید خواهد بود. در طول مطالعه این کتاب، از درس اول تا درس پانزدهم، همواره در ذهن داشته باشید که ارزش فلسفه‌های ارائه شده در این دوره، به محرک‌های ذهنی که در ذهن شما ایجاد می‌کند وابسته است، و مطالعه این کتاب بدون تفکر عمیق، هیچ فایده برای شما نخواهد داشت.

به عبارت دیگر، هدف از این کتاب متمرکز کردن نیروهای ذهنی شما در راستای هدفی خاص است.

صرف نظر از اینکه تعریف شما از موفقیت چه باشد، داشتن هدفی واضح و شفاف برای دستیابی به موفقیت ضروری است.

هنگام مطالعه این کتاب خواهید دید که، افکار متعددی در زمینه‌های مختلف به ذهن شما خطور خواهند کرد. از این جهت هنگام مطالعه این کتاب لازم است یک دفترچه یادداشت و یک مداد همراه خود داشته باشید و پیش از اینکه این افکار یا ایده‌ها را فراموش کنید، آنها را بر روی کاغذ بیاورید.

با پیروی از این پیشنهاد، پس از اینکه دو یا سه بار این کتاب را مطالعه کنید، ایده‌های کافی برای متحول کردن مسیر زندگیتان را در اختیار خواهید داشت.

با اجرای این تمرین، مشاهده خواهید کرد که ذهن شما تبدیل به آهنربایی خواهد شد، که ایده‌های مفید را به سمت خود جذب میکند.

اهمیت داشتن یک هدف واضح و شفاف

کلید واژه‌ی این درس، واژه‌ی «واضح و شفاف» است. جای تاسف دارد که بیش از ۹۵ درصد مردم جهان هیچ هدف مشخصی در زندگی ندارند، و نمی‌دانند در چه کاری می‌توانند بهترین عملکرد را از خودشان نشان دهند و هیچ اطلاعی ندارند که برای دستیابی به موفقیت، لازم است هدفی واضح و شفاف برای خودشان تعیین کنند.

ضرورت تعیین هدف واضح در زندگی، هم دلایل روانشناختی دارد و هم دلایل اقتصادی. اجازه بدهید در ابتدا بر دلایل روانشناختی تمرکز کنیم. این یک اصل شناخته شده است، که اقدامات یک فرد همواره با افکار غالب ذهنی او هم راستا هستند.

هرگاه انسان به صورت آگاهانه هدف اصلی مشخصی را در ذهن خودش ثابت کند، و قصد داشته باشد که آن را به واقعیت تبدیل کند، ضمیر ناخودآگاه این فرد از آن هدف اشباع میشود، و به صورت خودکار منجر به اقدامات فیزیکی برای دستیابی به آن هدف می‌شود.

پس از این که هدف اصلی زندگی‌تان را مشخص کردید، باید آن را بر روی یک برگه کاغذ بنویسید و آن را در جایی قرار دهید که حداقل روزی یک بار آن را ببینید. تکرار این موضوع، هدف مشخص مورد نظر شما را وارد ضمیر ناخودآگاه‌تان می‌کند، و افکار و اقدامات‌تان را در راستای دستیابی به این هدف سازماندهی می‌کند.

اصل روانشناختی‌ای، که شما می‌توانید با استفاده از آن هدف اصلی مشخص خودتان را به ضمیر ناخودآگاه‌تان منتقل کنید، «خود تلقینی» نام دارد. این اصل تا حدودی شبیه به هیپنوتیزم است، اما جای نگرانی نیست، زیرا ناپلئون بناپارت با استفاده از همین اصل توانست بر فقر غلبه کند و خودش را به فرمانروای بلامنازع فرانسه تبدیل کند. توماس ادیسون نیز با استفاده از همین اصل توانست بدون گذراندن تحصیلات آکادمیک به بزرگترین مخترع زمان خودش تبدیل شود. همین اصل به آبراهام لینکلن کمک کرد تا رییس‌جمهور آمریکا شود.

اگر اطمینان دارید که هدفی که برای خودتان انتخاب کرده‌اید می‌تواند شادمانی پایدار برای شما به ارمغان بیاورد، هیچ لزومی ندارد که از اصل خود تلقینی بترسید. اطمینان حاصل کنید که هدفی که برای خودتان مشخص کرده‌اید ماهیتی سازنده دارد؛ اطمینان حاصل کنید که برای دستیابی به این هدف نیازی نیست به حقوق دیگران تجاوز کنید؛ اطمینان حاصل کنید که این هدف برای شما آرامش و رفاه را به ارمغان خواهد آورد، سپس با استفاده از اصل خود تلقینی، این هدف را به واقعیت تبدیل کنید.

من هر روز از پنجره اتاقم فردی را میبینم، که در تمام طول روز مشغول فروش بادام زمینی است. او حتی یک دقیقه نیز بیکار نیست. هنگامی که مشتری ندارد، بادام زمینی‌های خام را برشته می‌کند و آنها را بسته بندی میکند. او نیز مانند ۹۵ درصد مردم، هیچ هدف مشخصی در زندگی ندارد. این کار را از روی علاقه انجام نمی‌دهد. او بادام زمینی می‌فروشد، چون در دریای زندگی سرگردان است. تراژدی این داستان این است، که اگر او همین میزان تلاش را در راستای هدفی مشخص صرف کند، سود به مراتب بیشتری کسب خواهد کرد.

تراژدی دیگر داستان زندگی این فرد این است، که او به صورت ناخودآگاه از اصل خود تلقینی استفاده می‌کند، اما در جهت عکس منافع خودش. بدون شک اگر بتوانیم از افکار او تصویر برداری کنیم، چیزی جز بادام زمینی، کیسه‌های پلاستیکی و تعدادی مشتری، در آن تصاویر نخواهیم دید. اگر این فرد قادر بود خودش را در کسب و کاری پرسودتر تصور کند، می‌توانست فروش بادام زمینی را کنار بگذارد و به دنبال هدفش برود.

دوست نزدیک من، یکی از مشهورترین نویسندگان و سخنرانان عمومی این کشور است. حدود ده سال پیش او با قابلیت‌های اصل خود تلقینی آشنا شد، و بی‌درنگ تصمیم گرفت از این اصل در زندگی خود استفاده کند. او در آن زمان نه نویسنده بود و نه سخنران.

هر شب قبل از خواب چشمانش را می‌بست و تصور می‌کرد که با افراد معروفی که الگوی زندگی او بودند، در یک جلسه حضور دارد. او تمایل داشت ویژگی‌های این افراد را به خود جذب کند. این افراد امرسون، پاین، ادیسون، داروین، لینکولن، باربانک، ناپلئون، فورد و کارنگی بودند. سپس او هر کدام از این افراد را به شکل زیر مورد خطاب قرار می‌داد:

«آقای امرسون. من تمایل دارم از درک شما نسبت به طبیعت، که شما را به فردی برجسته تبدیل کرده، آگاهی داشته باشم. من از شما می‌خواهم که ویژگی‌هایی که شما را قادر می‌سازد تا قوانین طبیعت را درک کنید و از آنها استفاده کنید را به ضمیر ناخودآگاه من بفرستید.»

«آقای ناپلئون، من می‌خواهم با الگوبرداری از شما، توانایی‌تان در الهام بخشی و تاثیرگذاری در دیگران را به دست بیاورم. همچنین می‌خواهم مانند شما روحیه ایمان را در خودم ایجاد کنم؛ روحیه‌ای که به شما کمک کرده شکست‌ها را به پیروزی تبدیل کنید و بر مشکلات و موانع غلبه کنید.»

«آقای پاین، من می‌خواهم ویژگی‌های آزادی‌اندیشه و شجاعت و شفافیت شما در ابراز عقایدتان را از شما دریافت کنم.»

«آقای داروین، من تمایل دارم صبر و شکیبایی مثال‌زدنی و توانایی مطالعه و بررسی علت و معلولی بدون تعصب علوم طبیعی را از شما یاد بگیرم، و این ویژگی‌ها را در خودم ایجاد کنم.»

«آقای لینکلن، من تمایل دارم ویژگی‌های انصاف، شکیبایی، شوخ‌طبعی، درک انسانی و قدرت تحمل که شما را به انسانی متمایز تبدیل کرده است را، در خودم توسعه دهم.»

«آقای کارنگی، من دوست دارم درک درستی از اصول اقدامات سازمان‌یافته، که شما به کمک آن شرکت بسیار موفقی را در صنعت فولاد ایجاد کرده‌اید را به دست آورم.»

«آقای فورد، من دوست دارم ویژگی‌های مداومت، عزم راسخ، وقار و اعتماد به نفس، که به شما کمک کرد بر فقر غلبه کنید و تلاش‌های انسانی را سازمان‌دهی و هماهنگ کنید را از شما دریافت کنم، تا بتوانم به دیگران کمک کنم در مسیر شما قدم بردارند.»

او برای مدت طولانی، هر شب این جلسات را در ذهنش برگزار می‌کرد تا زمانی که توانست ویژگی‌های برجسته این افراد را در ضمیر ناخودآگاه خود وارد کند، و شخصیت خود را به ترکیبی از این شخصیت‌ها تبدیل کند.

ضمیر ناخودآگاه را می‌توان به یک آهنربا تشبیه کرد؛ هنگامی که ضمیر ناخودآگاه از یک هدف مشخص اشباع شود، تمام ضروریات مورد نیاز برای دستیابی به آن هدف را به خود جذب می‌کند. چیزهای مشابه به سمت یکدیگر جذب می‌شوند، همه سبزه‌ها و درختان شواهدی برای این مدعا هستند. دانه بلوط از خاک و هوا، مواد مورد نیاز برای رشد خود و تبدیل شدن به درخت بلوط را

جذب می‌کند. هر دانه گندمی که در خاک کاشته می‌شود، مواد مورد نیاز را به خود جذب می‌کند و رشد می‌کند.

این قانون جذب، برای انسان‌ها نیز صدق می‌کند. اگر به پانسیون‌های ارزان قیمت پایین شهر بروید، خواهید دید که اکثر ساکنان این پانسیون‌ها افکاری شبیه به هم دارند. از سوی دیگر، اگر به منطقه‌ی ثروتمندان سر بزنید، باز هم شاهد خواهید بود که اعضای آن شبیه به یکدیگر هستند. افراد موفق، همواره به دنبال معاشرت با سایر افراد موفق هستند.

انسان‌ها معمولاً به دنبال معاشرت با افراد هستند که در شرایط اقتصادی و روحی مشابهی با یکدیگر هستند. یک استاد دانشگاه هاروارد، و یک ولگرد بی‌خانمان، هیچ نقطه اشتراکی با یکدیگر ندارند. آنها نمی‌توانند برای مدت زیادی با یکدیگر ارتباط برقرار کنند. افرادی که نقطه اشتراکی با هم ندارند، همانند آب و روغن هستند و نمی‌توانند با یکدیگر ترکیب شوند.

شما چه خواهید، چه نخواهید، افرادی را به سمت خود جذب می‌کنید که با فلسفه شما از زندگی سازگاری داشته باشند. با تعیین هدفی واضح و شفاف در زندگی، افرادی را به سمت خودتان جذب می‌کنید که می‌توانند در مسیر دستیابی به این هدف به شما کمک کنند. فرض کنید هدف اصلی مشخص شما در زندگی، از جایگاه فعلی‌تان فراتر باشد. چه اشکالی دارد؟ این حق شما است که اهداف بزرگی در زندگی داشته باشید. شما باید به خاطر خودتان و جامعه‌ای که در آن زندگی می‌کنید، اهداف والایی برای خودتان در نظر بگیرید.

شواهد زیادی وجود دارد که اثبات می‌کند، اگر بر روی یک هدف واضح و شفاف تمرکز داشته باشید، بدون شک می‌توانید آن را به حقیقت تبدیل کنید. چند سال پیش، مردی به نام لوییس ویکتور ایتینگ، به حبس ابد در زندان آریزونا محکوم شد. او هنگامی که وارد زندان می‌شد، به اعتراف خودش انسان بد و تبه‌کاری بود. علاوه بر این، پیش‌بینی می‌شد که در مدت کمتر از یکسال، بیماری سل او را از پای درآورد.

کاملاً منطقی بود که او هیچ‌امیدی به آینده نداشته باشد. احساسات عمومی کاملاً بر ضد او بود، و او حتی یک دوست هم در این دنیا نداشت که به او امید دهد، یا به او یاری برساند. اما تحولاتی در ذهن او رخ داد که سلامتی را به او برگرداند، درهای زندان را برای او باز کرد و آزادی را برای او به ارمغان آورد.

اما این اتفاقات ذهنی دقیقاً چه بود؟

به همین سادگی: او اراده کرد که بر بیماری سل غلبه کند و سلامتی خود را بازپس گیرد. او در مدت کمتر از یکسال توانست به این هدف دست پیدا کند. او سپس تصمیم گرفت که به دست آوردن آزادی را به عنوان هدف اصلی زندگی‌اش تعیین کند. او به زودی توانست از زندان آزاد شود.

انسانی که از نحوه استفاده از اصل خودتلقینی برای خلق هدفی واضح آگاه باشد، می‌تواند بر شرایط ناخوشایند محیطی خود غلبه کند. این فرد می‌تواند خود را از قید و بند فقر رها کند؛ خطرناک‌ترین بیماری‌ها را از بین ببرد؛ و از سطوح پایین زندگی به قدرت و ثروت برسد.

تمام رهبران بزرگ، همه اقداماتشان را در راستای دستیابی به یک هدف واضح تنظیم می‌کنند. پیروان تنها زمانی با علاقه از یک رهبر تبعیت می‌کنند، که هدف اصلی مشخص داشته باشد، و اقدامات لازم برای دستیابی به آن هدف را اجرایی کند. هنگامی که فردی با هدف اصلی مشخص بخواهد از میان یک جمعیت عبور کند، همه از سر راه او کنار می‌روند و راه را برای او باز می‌کنند، اما اگر این فرد تردید داشته باشد و نشان دهد که مطمئن نیست می‌خواهد در چه مسیری حرکت کند، هیچ کس حاضر نخواهد بود حتی یک ساعته متر از جایش تکان بخورد تا مسیر را برای او باز بکند.

یکی از مهمترین موارد استفاده هدف اصلی مشخص، در روابط میان فرزندان و والدین است. فرزندان به سرعت می‌توانند تردید والدینشان را تشخیص دهند، و از آن سواستفاده می‌کنند. افرادی که هدف اصلی مشخص دارند، در تمام جنبه‌های زندگی محترم شمرده می‌شوند و توجه دیگران را به خود جلب می‌کنند.

حال اجازه بدهید بحث درباره‌ی دلایل روانشناختی ضرورت داشتن هدفی واضح را کنار بگذاریم، و به دلایل اقتصادی بپردازیم.

اگر یک کشتی بخار، سکان خود را در وسط اقیانوس از دست بدهد، با سوزاندن همه زغال‌سنگ خود نیز نمی‌تواند به خشکی برسد.

انسانی که بدون داشتن هدفی مشخص، سخت مشغول به کار کردن است، مانند کشتی بخاری است که سکان خود را از دست داده است. سختکوشی و نیت خیر، برای رساندن یک فرد به موفقیت کافی نیستند؛ زیرا بدون داشتن تعریف مشخصی از موفقیت، هرگز نمی‌توانید موفق شوید. همه ساختمان‌های خوش‌ساخت، ابتدا در شکل هدف و برنامه‌ای مشخص در نقشه‌های ساختمانی خلق می‌شوند. تصور کنید که ساختن یک خانه بدون داشتن برنامه‌ای مشخص چگونه خواهد بود. کارگران همیشه بر سر راه یکدیگر خواهند بود، پیش از اتمام پی‌ریزی، همه مصالح ساختمانی بر روی یکدیگر انباشت می‌شوند. نتیجه چنین کاری، آشوب و سوتفاهم و هزینه‌های اضافه‌ای است که به راحتی می‌توانستیم از آنها جلوگیری کنیم.

بیشتر افراد از مدرسه و دانشگاه فارغ‌التحصیل می‌شوند، استخدام می‌شوند و یا وارد حرفه‌ای جدید می‌شوند، بدون اینکه هدف یا برنامه‌ای مشخص در زندگی‌شان داشته باشند. با توجه به اینکه امروزه دانشمندان می‌توانند با بررسی شخصیت و علایق افراد، بهترین شغل را به آنها پیشنهاد کنند، آیا این یک تراژدی نیست که ۹۵ درصد از بزرگسالان، به خاطر نیافتن حوزه فعالیت مناسب، شکست می‌خورند؟

با توجه به اینکه موفقیت به قدرت وابسته است، و قدرت همان اقدامات سازمان‌یافته است، و گام اول در راستای سازمان‌دهی اقدامات، داشتن هدفی واضح است، می‌توانید به روشنی ببینید که داشتن چنین هدفی برای دستیابی به موفقیت ضروری است.

تا زمانی که یک فرد هدف مشخصی را برای خودش تعیین نکند، تمام انرژی‌های او تلف می‌شوند و همه افکارش در زمینه‌های مختلف پراکنده می‌شود، و به جای اینکه به قدرت دست پیدا کند، ضعف و دودلی بر او غلبه می‌کنند.

شما می‌توانید با استفاده از یک ذره‌بین، درس بزرگی درباره اقدامات سازمان‌یافته به خودتان یاد بدهید. شما می‌توانید با استفاده از این ذره‌بین اشعه‌های نور خورشید را در یک نقطه متمرکز کنید و یک چوب را سوراخ کنید. بدون این ذره‌بین، حتی اگر به مدت یک میلیون سال نور خورشید به این چوب بتابد، نمی‌تواند آن را بسوزاند.

اگر هزار باتری الکتریکی کم ظرفیت را به شکلی درست به یکدیگر متصل می‌کنید، می‌توانید قدرت لازم برای راه‌اندازی یک دستگاه الکتریکی به مدت چندین ساعت را تامین کنید، اما اگر همین باتری‌ها را جدا جدا متصل کنید، حتی به مدت یک ثانیه نیز نمی‌توانید از این دستگاه استفاده کنید. نیروهای ذهنی شما نیز کاملاً شبیه به این باتری‌ها هستند.

هنگامی که نیروهای ذهنی‌تان را بر اساس اصول مطرح شده در این کتاب سازمان‌دهی کنید، و آنها را در راستای دستیابی به هدفی خاص جهت‌دهی کنید، قادر خواهید بود از اصلی به نام «اقدامات سازمان‌یافته»، که خالق انواع قدرت است، استفاده کنید.

پیشنهاد اندرو کارنگی این بود: «تمام تخم‌مرغ‌هایت را درون یک سبد بگذار و سپس با تمام توان از آن سبد محافظت کن و به هیچکس اجازه نده آن را به زمین بیاندازد.» منظور او از این نصیحت این بود که نباید با پرداختن به امور فرعی، انرژی‌مان را تلف کنیم. کارنگی یک اقتصاددان خبره

بود و می‌دانست که اگر فردی تمام انرژی‌اش را برای انجام یک کار خاص متمرکز کند، می‌تواند به خوبی از عهده آن کار بریاید.

زمانی که برای اولین بار این دوره را طراحی کردم، به یاد می‌آورم که نزد یکی از اساتید دانشگاه نگزاس رفتم و خلاصه‌ای از این برنامه را به او نشان دادم و به او گفتم که اصولی را یافته‌ام که در سخنرانی‌هایم به من کمک می‌کنند، زیرا می‌توانم با استفاده از آنها افکارم را متمرکز کنم و آمادگی بیشتری داشته باشم.

او به مدت چند دقیقه به خلاصه ۱۵ نکته‌ای نگاه می‌انداخت، سپس رو به من کرد و گفت: «درست است، این برنامه می‌تواند در ارائه بهتر سخنرانی‌هایت به تو کمک کنند، اما این اصول کاربردهای دیگری نیز دارند. این اصول می‌توانند در نویسندگی نیز به تو کمک کنند.»

روزی یک مرد معلول و یک مرد نابینا با یکدیگر ملاقات کردند. مرد معلول به مرد نابینا پیشنهاد کرد که با یکدیگر متحد شوند تا بتوانند بر محدودیت‌های خود غلبه کنند. مرد معلول رو به فرد نابینا کرد و به او گفت: «اجازه بده که من بر پشت تو سوار شوم تا بتوانم از پاهای تو استفاده کنم و تو نیز می‌توانی از چشمان من استفاده کنی.»

قدرت از اقدامات مشترک حاصل می‌شود. تمام ثروت‌های کلان با استفاده از اصل اقدامات مشترک، انباشته شده‌اند.

گروه نخبگانی که آقای کارنگی برای خود تشکیل داده بود، شامل ده‌ها فرد بود. افرادی با تخصص‌ها و گرایش‌های متفاوت در این گروه حضور داشتند. هر کدام از این افراد مسئولیت مشخصی

داشتند و کاملاً بر آن متمرکز بودند. این افراد به خوبی یکدیگر را درک می‌کردند و با روحیه‌ای سازگار با یکدیگر همکاری می‌کردند. مسئولیت کارنگی ایجاد سازگاری بین این افراد بود. و او این کار را به نحو احسن انجام می‌داد.

اگر با بازی فوتبال آشنایی داشته باشید، به خوبی می‌دانید که تیمی در مسابقه پیروز می‌شود که بازیکنان آن با یکدیگر هماهنگ باشند. کار تیمی، برنده را مشخص می‌کند. بازی زندگی نیز دقیقاً به همین شکل است.

در مسیر دستیابی به موفقیت در زندگی، همواره باید هدفی که به دنبال آن هستید را در ذهن داشته باشید، و برای دستیابی به این هدف واضح، از اصل اقدامات مشترک استفاده کنید. دستیابی به پول و ثروت، یکی از اهداف مشترک بین تمام انسان‌ها است. اما این یک «هدف اصلی مشخص» نیست. حتی اگر هدف شما پولدار شدن باشد، باید روش خودتان برای دستیابی به این پول را انتخاب کنید. شما باید حوزه فعالیت خودتان را انتخاب کنید. همچنین باید درباره محل کسب و کارت‌تان نیز تصمیم‌گیری کنید. علاوه بر این، باید سیاست‌ها و روش‌های کاری خودتان را نیز با جزئیات مشخص کنید.

من سوال، «هدف واضح و شفاف شما در زندگی چیست؟» را از بیش از ۱۶۰۰۰ نفر پرسیده‌ام و بسیاری از آنها بدین شکل به من پاسخ داده‌اند که:

«هدف من در زندگی این است که بهترین خدماتی را که در توان دارم ارائه کنم و در ازای آن پاداش مناسبی دریافت کنم.»

این پاسخ به اندازه کافی، صریح و شفاف نیست.

در این درس قرار نیست هدف زندگی شما را برایتان تعیین کنیم، زیرا برای این کار ابتدا لازم است که شما به دقت تحلیل و بررسی شوید؛ ما در اینجا می‌خواهیم ارزش داشتن هدف مشخص در زندگی را برای شما تبیین کنیم، و برای شما روشن کنیم که تنها با اقدامات سازمان یافته، می‌توانید این هدف را به واقعیت تبدیل کنید.

تحلیل و بررسی بیش از ۱۰۰ نفر از مردان و زنانی که در حوزه کاری خودشان به موفقیت‌های بزرگی دست پیدا کرده‌اند، نشان داد که همه آنها از توانایی تصمیم‌گیری سریع و قاطع برخوردار هستند.

داشتن هدف مشخص در زندگی به شما کمک می‌کند عادت تصمیم‌گیری سریع و قاطع را در خودتان پرورش دهید؛ این عادت می‌تواند در تمام مراحل زندگی به شما کمک کند. علاوه بر این، داشتن هدف مشخص در زندگی به شما کمک می‌کند تمام نیروهای ذهنی و توجه‌تان را بر روی یک موضوع خاص متمرکز کنید.

تمرکز و هدف مشخص دو عامل ضروری برای دستیابی به موفقیت هستند.

مهمترین و معروف‌ترین تاجران موفق، تصمیم‌گیرانی قاطع هستند و همواره هدفی مشخص در سر دارند.

در ادامه، هدف اصلی برخی از موفق‌ترین افراد تاریخ بشر ذکر شده است:

هدف اصلی وولورث در زندگی، ساختن شعبه هایی از فروشگاه‌های «۵ و ۱۰ سنتی»، در سراسر آمریکا بود. تمام توانش را برای محقق کردن این هدف متمرکز کرده بود و در نهایت آن را به واقعیت تبدیل کرد.

ریگلی، تمام نیروهای ذهنی‌اش را برای ساخت و فروش بسته‌های آدامس ۵ سنتی متمرکز کرده بود، توانست از این راه میلیون‌ها دلار سود کسب کند.

ادیسون بر روی استفاده و سازگاری قوانین طبیعی متمرکز شده بود، و توانست به نسبت هر فرد دیگری در تاریخ بشر، اختراعات بیشتری به ثبت برساند.

ادوین بارنز بر فروش ماشین دیکته ادیسون تمرکز کرد، و توانست در همان سنین جوانی با ثروتی کلان بازنشسته شود.

آبراهام لینکلن بر آزاد کردن برده‌ها متمرکز شده بود، و توانست با موفقیت به این هدف دست پیدا کند.

مارتین لیتلتون، پس از شنیدن یک سخنرانی، تصمیم گرفت به وکیلی بزرگ تبدیل شود، و ذهنش را بر این هدف متمرکز کرد، و هم اکنون موفق‌ترین وکیل در ایالات متحده آمریکا است.

راکرفلر بر صنعت نفت تمرکز کرد، و توانست به ثروتمندترین فرد در عصر خودش تبدیل شود.

فورد بر صنعت خودرو سازی تمرکز کرد، و توانست خود را به ثروتمندترین و قدرتمندترین فرد تاریخ تبدیل کند.

اندرو کارنگی در صنعت فولاد تمرکز کرد، و توانست به ثروت عظیمی دست پیدا کند.

جورج ایستمن بر عکاسی تمرکز کرد، توانست از این راه میلیون‌ها دلار سود کسب کند.

راسل کانول تمام تمرکزش را برای نوشتن یک کتاب به نام «کشتزارهای الماس» صرف کرد، و توانست ۶ میلیون دلار از فروش این کتاب به دست بیاورد.

هلن کلر تمام نیرویش را برای یادگیری توانایی سخن گفتن متمرکز کرد، و با اینکه نابینا و ناشنوا بود، توانست هدف اصلی زندگی‌اش را به حقیقت تبدیل کند.

مارشال فیلد بر ساخت بزرگترین خرده‌فروشی جهان تمرکز کرد، و توانست این هدف را به واقعیت تبدیل کند.

فیلیپ آرمور بر فروش محصولات گوشتی تمرکز کرد و توانست کسب و کار بزرگی خلق کند و به ثروت کلانی دست پیدا کند.

برادران رایت بر ساخت هواپیما تمرکز کردند و توانستند پرواز کنند.

کاملاً واضح است که همه افراد موفق بر یک هدف واضح و شفاف متمرکز بوده‌اند.

بدون شک یک زمینه مشخص وجود دارد که شما می‌توانید بهتر از هر فرد دیگری در دنیا آن کار را انجام بدهید. به جستجو ادامه بدهید تا این حوزه به خصوص را پیدا کنید، آن را به عنوان هدف اصلی زندگی‌تان تعیین کنید، سپس تمام نیروی خود را برای دستیابی به موفقیت در این زمینه متمرکز کنید، و باور داشته باشید که می‌توانید به این هدف دست پیدا کنید. شما باید کاری را پیدا کنید، که هم به آن علاقه داشته باشید و هم با توانمندی‌های شما منطبق باشد.

اجازه دهید در اینجا یک گام به عقب برگردیم و بار دیگر اصول روانشناختی مرتبط با این درس را مد نظر قرار دهیم.

این اصول عبارتند از:

اول: هر حرکتی که بدن انسان انجام می‌دهد، توسط افکار او کنترل می‌شود.

دوم: تکرار هر اندیشه یا ایده‌ای در ذهن هوشیاران باعث می‌شود این اندیشه به ضمیر ناخودآگاه شما منتقل شود.

سوم: احساس مرتبطی در شما ایجاد می‌کند و بدن شما نیز نسبت به این احساسات واکنش نشان می‌دهد و در راستای تحقق آن اندیشه اقدام می‌کند.

برای مثال، شما یک هدف واضح را برای خودتان انتخاب می‌کنید. به محض اینکه این تصمیم را اتخاذ کنید، این هدف به فکر غالب ذهنی شما تبدیل می‌شود و همواره به دنبال حقایق و اطلاعاتی هستید، که بتوانند در تحقق این هدف به شما کمک کنند. از لحظه‌ای که یک هدف واضح را در ذهنتان تثبیت می‌کنید، ذهن شما به صورت ارادی و غیرارادی، در جست و جوی راه‌های رسیدن به این هدف است.

اشتیاق عاملی است که هدف اصلی شما را معین می‌کند. هیچ کس نمی‌تواند اشتیاق اصلی‌تان را برای شما تعیین کند؛ اما هنگامی که خودتان درباره آن تصمیم بگیرید، این اشتیاق به هدف اصلی شما در زندگی تبدیل می‌شود، و ذهن شما را تسخیر می‌کند، تا در نهایت به واقعیت تبدیل شود.

برای حصول اطمینان از دستیابی به موفقیت، لازم است که هدف اصلی شما در زندگی، با اشتیاقی سوزان همراه باشد. من متوجه شده‌ام که دانشجویانی که خودشان با کار کردن هزینه‌های دانشگاهشان را پرداخت می‌کنند، به نسبت دانشجویانی که از حمایت خانواده برخوردار هستند، عملکرد بهتری از خود نشان می‌دهند. رمز موفقیت این دانشجویان، اشتیاق آنها به تحصیل است. علم ثابت کرده است که از طریق اصل خودتلقینی، هر اشتیاق معقولی می‌تواند ذهن و جسم انسان را اشباع کند و ذهن انسان را به آهنربای قدرتمندی تبدیل کند که مقصود آن اشتیاق را به سمت خود جذب کند.

برای اینکه مطمئن شوم که منظور عبارات بالا را درک کرده‌اید سعی می‌کنم، این موضوع را به شکل دیگری بیان کنم. برای مثال، علاقه به اتومبیل، نمی‌تواند موجب شود که آن اتومبیل به سمت شما حرکت کند، اما اگر اشتیاق سوزانی به اتومبیل داشته باشید، این اشتیاق شما را راهنمایی می‌کند، تا فعالیت‌های لازم برای پرداختن هزینه این اتومبیل را انجام دهید.

مراحل تحقق بخشیدن یک اشتیاق بدین شکل است:

۱. ابتدا باید اشتیاقی سوزان داشته باشید

۲. سپس این اشتیاق باید به شکل هدفی واضح، متبلور شود

۳. و پس از آن، باید اقدامات لازم برای دستیابی به این هدف را انجام دهید.

به یاد داشته باشید که هر سه مرحله، در دستیابی به هر هدفی ضروری هستند.

سالها پیش اشتیاق شدیدی داشتم که بتوانم شخصیت دیگران را به دقت تحلیل کنم، این اشتیاق به حدی شدید بود که برای تحقق بخشیدن به آن، ۲۰ سال از زندگی خودم را صرف تحقیق و مطالعه مردان و زنان ثروتمند کردم.

جرج پارکر از بهترین سازندگان خودنویس در سراسر دنیا است، اگر چه کسب و کار او در شهر کوچک جینزویل، در ایالت ویسکانسین است، او توانسته است محصولات خود را به سراسر دنیا صادر کند، و خودنویس‌های او در تمام کشورهای متمدن فروخته می‌شوند.

آقای پارکر بیش از ۲۰ سال پیش هدف اصلی زندگی‌اش را انتخاب کرد؛ او تصمیم گرفت بهترین خودنویس‌های دنیا را تولید کند و این هدف را با اشتیاق سوزان همراه کرد.

شما نیز باید هدف اصلی زندگی‌تان را انتخاب کنید، و سپس برنامه‌های لازم برای تحقق بخشیدن به این هدف را طراحی کنید. شما هم‌اکنون در بهترین دوره تاریخ بشر زندگی می‌کنید، دوره‌ای که ملزومات موفقیت، به وفور و به ارزانی یافت می‌شوند. شما می‌توانید در کتابخانه‌های عمومی، به نتایج بیش از ۲۰۰۰ سال تحقیق و مطالعه بشر در هر زمینه‌ای، دست پیدا کنید. برای مثال، اگر بخواهید در حوزه پزشکی فعالیت کنید، می‌توانید تمام اکتشافات و اختراعات بشر در حوزه پزشکی را مطالعه کنید. اگر بخواهید وکیل شوید، تمام تاریخچه روندهای قانونی در اختیار شما قرار دارد.

اگر هدف شما فعالیت در حوزه کشاورزی باشد، به راحتی می‌توانید تمام یافته‌های بشر در حوزه کشاورزی و زراعت را به دست آورید و مطالعه کنید.

دنیای امروز، سرشار از فرصت‌های متعددی است، که انسانهای هوشمند می‌توانند به راحتی از آنها استفاده کنند.

تنها زمانی می‌توانید ادعا کنید بر این درس تسلط پیدا کرده‌اید، که هدف اصلی زندگی‌تان را مشخص کنید، و خلاصه‌ای از این هدف را بر روی یک کاغذ بنویسید و آن را در جایی قرار دهید که هر صبح پس از بیدار شدن و هر شب قبل از خواب آن را ببینید.

من اطمینان دارم که شما به خوبی از اهمیت هدف واضح آگاهی دارید. پس تعلق برای چیست؟ تنها شما می‌توانید هدف اصلی زندگی‌تان را مشخص کنید. هیچ فرد دیگری نمی‌تواند درباره هدف اصلی زندگی شما تصمیم بگیرد، و این هدف خود به خود نیز خلق نمی‌شود. این هدف چیست؟ چه زمانی می‌خواهید درباره آن تصمیم بگیرید؟ و چگونه می‌خواهید این کار را انجام بدهید؟ هم اکنون خودتان را تحلیل کنید، ببینید به چه چیزی علاقه دارید، و سپس برای به دست آوردن آن تلاش کنید. درس سوم، گام بعدی را به شما نشان می‌دهد و مسیر پیشرفت را برای شما مشخص میکند. موفقیت شما در این دوره آموزشی، هیچ ارتباطی با شانس ندارد. تمام مراحل این دوره به روشنی برای شما مشخص شده است. اما تنها شما می‌توانید جهت حرکت و مقصد نهایی را مشخص کنید، که در واقع همان هدف اصلی شما در زندگی است. این هدف را به روشنی برای خودتان شفاف کنید، و با تداوم به سمت آن حرکت کنید.

در انتخاب هدف اصلی زندگی‌تان، باید همواره این نکته را در ذهن داشته باشید که این هدف نباید غیر واقعی باشد.

همچنین باید همواره به خاطر داشته باشید، که هدف مبهم و گنگ، دست نیافتنی است. اگر هدف شما مبهم باشد، دستاوردهای شما نیز مبهم و ناچیز خواهند بود. شما باید همواره بدانید که چه چیزی می‌خواهید، چه زمانی آن را می‌خواهید، چرا آن را می‌خواهید، و چگونه می‌خواهید آن را به دست بیاورید. نام این فرمول «چهار چ» است: «چه چیزی، چه زمانی، چرا و چگونه».

درس اول این کتاب را ۴ بار، با فواصل زمانی یک هفته‌ای مطالعه کنید.

با هر بار مطالعه، مطالب جدیدی را یاد می‌گیرید، که در دفعات قبلی متوجه آنها نشده بودید. برای تسلط بر مطالب این دوره، و استفاده از آنها برای دستیابی به موفقیت و ثروت، ضروری است که از همه دستورالعمل‌های آن پیروی کنید.

نباید سعی کنید به روش خودتان این کتاب را مطالعه کنید. شما باید کلمه به کلمه کتاب را مطالعه کنید، و مطابق با آن عمل کنید، زیرا تدوین این کتاب، نتیجه‌ی ۲۰ سال پژوهش من بوده است. پیشنهاد می‌کنم تنها زمانی مطالب ارائه شده در این کتاب را اجرایی کنید، که کاملاً بر آن تسلط پیدا کرده باشید. در این صورت، می‌توانید با ریسک کمتری درسهای ارائه شده را آزمایش کنید، و به نتایج بهتری برسید. در حال حاضر به یادگیری بسنده کنید. پس از اینکه این دوره را به پایان برسانید و بر تمام درسهای آن تسلط پیدا کنید، می‌توانید تمامی آنها را در زندگی‌تان به کار گیرید.

اگر به خوبی از دستورالعمل‌های ارائه شده در این کتاب پیروی کنید، احتمال شکست برای شما صفر می‌شود.

دستورالعمل‌هایی اجرایی کردن اصول ارائه شده در این درس

در فصل مقدماتی این کتاب شما با اصل روانشناختی‌ای به نام ذهن برتر آشنا شدید.

هم اکنون شما آمادگی دارید که از این اصل برای محقق کردن هدف اصلی زندگی‌تان استفاده کنید. احتمالاً می‌دانید که هدف اصلی مشخص، بدون برنامه‌ای کاربردی و معین برای تحقق بخشیدن به آن، هیچ فایده‌ای ندارد.

گام اولی که باید بردارید، تصمیم‌گیری درباره هدف اصلیتان در زندگی است. گام بعدی، نوشتن بیانیه‌ای مختصر و شفاف درباره این هدف است. مرحله بعدی طراحی برنامه یا برنامه‌هایی برای محقق کردن این هدف است.

گام نهایی، تشکیل دادن یک ائتلاف از افرادی است که در اجرایی کردن این برنامه‌ها و دستیابی به هدف اصلی زندگی‌تان به شما کمک می‌کنند.

هدف از تشکیل این ائتلاف دوستانه، استفاده از قانون گروه نخبگان برای اجرایی کردن برنامه‌هایتان است. این ائتلاف باید از افرادی تشکیل شود که به شما اهمیت می‌دهند و خیرخواه شما هستند. اگر ازدواج کرده‌اید، همسر شما باید یکی از اعضای این ائتلاف باشد؛ البته تنها در صورتی که رابطه‌ای بر اساس اعتماد و همدلی بین شما وجود داشته باشد.

اگر هنوز مجرد هستید، معشوق شما باید یکی از اعضای این ائتلاف باشد. این شوخی نیست - شما در حال مطالعه‌ی یکی از قدرتمندترین قوانین ذهنی هستید، و به نفع خودتان است که دستورالعمل‌های ارائه شده در این کتاب را جدی بگیرید، و از آنها پیروی کنید.

افرادی که با هدف یاری رساندن به شما به عضویت این اتحاد دوستانه در می‌آیند، باید از هدف اصلی شما در زندگی آگاه باشند.

در ادامه، یکی از مهمترین قوانینی که همواره باید از آن پیروی کنید، ذکر شده است. از اعضای ائتلاف دوستانه خودتان بخواهید که حداقل روزی یکبار عبارت زیر را به شما بگویند: «من اطمینان دارم که تو می‌توانی هدف اصلی خود را به واقعیت زندگی‌ات تبدیل کنی.»

شما باید به این مراحل ایمان داشته باشید و به صورت پیوسته آنها را اجرایی کنید. هیچ فایده‌ای ندارد که تنها چند هفته یا چند ماه، این برنامه‌ها را اجرایی کنید و سپس آنها را متوقف کنید. شما باید به صورت پیوسته به این مراحل عمل کنید، تا به هدف اصلی زندگی‌تان دست پیدا کنید؛ صرف نظر از اینکه این فرآیند چه قدر زمان خواهد برد.

ممکن است هر از چند گاهی لازم باشد این برنامه را بروزرسانی کنید، و آن را با شرایط محیطی زندگی‌تان منطبق کنید. شما نباید در اعمال این تغییرات تردیدی به دلتان راه دهید.

اگر یکی از اعضای ائتلاف دوستانه شما، ایمان خود نسبت به اصل «گروه نخبگان» را از دست داد، بی‌درنگ آن فرد را از گروه خارج کنید و فرد دیگری را جایگزین او کنید.

اندرو کارنگی نیز در طول فعالیت خود چندین بار مجبور شد برخی از اعضای گروه نخبگان خود را حذف کند و آنها را با افراد مناسب جایگزین کند. خوب است بدانید که همه اعضای اولیه‌ی ائتلاف دوستانه‌ی اندرو کارنگی، در مرحله‌ای ایمان خود نسبت به کارایی اصل «گروه نخبگان» را از دست دادند، و اندرو کارنگی مجبور بود آنها را با افراد دیگری که با او تفاهم بیشتری داشتند و نسبت به هدف او وفاداری بیشتری داشتند، جایگزین کند.

شما نمی‌توانید با همکاری افرادی نامهربان و بی‌وفا، به هدف اصلی زندگی‌تان دست پیدا کنید. موفقیت به نیروهای مثبتی از جمله وفاداری، ایمان، صداقت، همکاری نیاز دارد.

تلاش برای دستیابی به هدف اصلی زندگی‌تان، باید به تفریح و سرگرمی شما تبدیل شود. شما باید همواره در حال انجام دادن این سرگرمی باشید؛ شما باید با این فکر بخواهید، با این فکر غذا بخورید، با این فکر بازی کنید، با این فکر کار کنید و با این فکر زندگی کنید.

حال شما می‌دانید که چه کاری باید انجام بدهید، چه زمانی باید این کار را انجام بدهید، چگونه آن را انجام بدهید و چرا باید آن را انجام بدهید. درس دوم این کتاب مربوط به اعتماد به نفس است. تسلط بر درس بعدی باوری را در شما ایجاد می‌کند، که با استفاده از آن می‌توانید دستورالعمل‌های ارائه شده در این درس را به راحتی اجرایی کنید.

بیندیشید
و
ثروتمند شوید

نسخه اصلی و
بدون سانسور

ناپلئون هیل

ترجمه اختصاصی توسط رویال مایند

فصل سوم

درس دوم: اعتماد به نفس

«اگر به خودتان باور داشته باشید، می‌توانید از عهده آن بربیایید»

پیش از اینکه به اصول پایه‌ای این درس پردازیم، خوب است بدانید که مطالب ارائه شده در این درس نتیجه بیش از ۲۵ سال تحقیق و مطالعه توسط برترین محققان جهان است. تردید و بدبینی، خطرناک‌ترین دشمن پیشرفت و توسعه فردی است. اگر احساس کنید که من تنها یک ایده‌پرداز هستم که هیچ‌کدام از نظریه‌های خودش را تجربه نکرده است، مطالعه این کتاب فایده‌ای برای شما نخواهد داشت.

عصر حاضر عصر شک‌گرایی نیست؛ بشر در این قرن بیش از تمام تاریخ پیشین، قوانین طبیعت را کشف کرده و از آنها استفاده کرده است. تنها در طول سه دهه اخیر، انسان توانسته بر آسمان تسلط پیدا کند؛ اقیانوس‌ها را جست و جو کند؛ مفهوم فاصله را به کلی متحول کند؛ رعد و برق را مهار کند و چرخ‌های صنعت را بچرخاند؛ بهره‌وری صنعت کشاورزی را به طرز چشمگیری افزایش دهد؛ بین ملل مختلف روابط فوری برقرار کنند. به درستی، ما در عصر روشنگری و رشد و پیشرفت قرار داریم، اما هنوز در ابتدای راه هستیم. با این حال، هنگامی که بتوانیم دروازه‌های قدرت درونی‌مان را بگشاییم، به دانشی دست پیدا خواهیم کرد، که با علم کنونی بشر قابل مقایسه نیست.

فکر، سازمان یافته‌ترین نوع انرژی‌ای است که انسان می‌شناسد؛ عصر حاضر، عصر تحقیق و پژوهش است، و بدون شک به زودی درک بهتری از این نیرویی که در درون همه ما قرار دارد، به دست خواهیم آورد. ما هم‌اکنون می‌دانیم که انسان می‌تواند به کمک اصل خود تلقینی، بر آثار ترس که در طول هزاران سال در انسان انباشته شده است، غلبه کند. ما هم‌اکنون پی‌برده‌ایم که ترس، عامل اصلی فقر و شکست و هزاران بدبختی دیگر است.

ما هم‌اکنون می‌دانیم که اگر انسان بتواند بر ترس‌های خود غلبه کند، صرف نظر از اینکه در چه زمینه‌ای فعالیت می‌کند، می‌تواند به موفقیت‌های بزرگی دست پیدا کند.

توسعه اعتماد به نفس با غلبه بر شیطان پلیدی به نام ترس آغاز می‌شود؛ این شیطان بر روی شانه انسان می‌نشیند و در گوش او می‌گوید، «تو نمی‌توانی این کار را انجام بدهی - تو از انجام دادن این کار می‌ترسی - تو از نظر مردم می‌ترسی - تو از نالایق بودن می‌ترسی»

این شیطان در حال گوشه‌گیر شدن است. علم، سلاح قدرتمندی برای غلبه بر این دشمن قدیمی پیدا کرده است، و درس دوم این دوره، شما را با این سلاح آشنا می‌کند.

شش ترس اصلی بشر: همه انسانها به صورت ذاتی، ۶ ترس مختلف در وجودشان دارند. البته ترس‌های دیگری نیز وجود دارند که همه آنها در این ۶ گروه طبقه بندی می‌شوند. در اینجا ۶ ترس اصلی بشری توصیف شده، و منابع این ترس‌ها ارائه شده است.

این شش ترس عبارتند از:

ترس از فقر

ترس از انتقاد

ترس از بیماری

ترس از دست دادن محبت اطرافیان

ترس از کهولت سن

ترس از مرگ

این لیست را مطالعه کنید، خودتان را بررسی کنید و ببینید چند مورد از این اشباح در شما وجود دارند.

هر انسانی حداقل با یکی از این ترس‌های ششگانه دست و پنجه نرم می‌کند. بیایید در ابتدا منبعی که این ترس‌ها از آنها ریشه می‌گیرند را بررسی کنیم.

وراثت فیزیکی و اجتماعی

تمام ویژگی‌های جسمانی و ذهنی انسان، از طریق دو راه به او به ارث رسیده‌اند. یکی از آنها وراثت فیزیکی، و دیگری وراثت اجتماعی است.

تمام گونه‌های جانوری و گیاهی دنیا از طریق وراثت فیزیکی تکامل پیدا کرده‌اند و به وضعیت کنونی رسیده‌اند، حتی گونه‌های منقرض شده نیز از طریق وراثت فیزیکی تکامل پیدا کرده بودند. انسان نیز از این قاعده مستثنا نیست. هر یک از نسل‌های بشر، بر ویژگی‌های انسان و عادت‌ها و مشخصات ظاهری او تاثیر گذاشته‌است. بنابراین، وراثت فیزیکی انسان، کلکسیون متنوعی از عادت‌ها و ویژگی‌های فیزیکی مختلف است.

بخش اعظم وجود انسان، با وراثت اجتماعی در او شکل گرفته است. اصطلاح «وراثت اجتماعی» به معنی فرآیندی است که طی آن خرافات، باورها، ایده‌ها و افکار، از نسلی به نسل دیگر منتقل می‌شود.

اصطلاح «وراثت اجتماعی» تمامی منابعی که انسان از طریق آنها دانش کسب می‌کند را شامل می‌شود؛ خواندن، مکالمات فردی، داستان‌سرایی و سایر الهامات ذهنی، از تجارب شخصی حاصل می‌شوند.

هر انسانی که بر ذهن یک کودک کنترل داشته باشد، می‌تواند با استفاده از قانون وراثت اجتماعی، هر ایده درست یا اشتباهی را در ذهن او بکارد، به شکلی که این حقیقت توسط کودک پذیرفته می‌شود و به بخشی از شخصیت او تبدیل می‌شود.

ذهن یک کودک معمولاً در دو سال ابتدایی زندگی، پیش از این که به سن درک عمومی برسد، باز، پاک و آزاد است. هر ایده‌ای که در این سنین، توسط یک فرد مورد اعتماد، در ذهن فرد کاشته شود، در آن ریشه می‌دواند و رشد می‌کند.

با توجه به مطالبی که درباره نحوه کار وراثت اجتماعی ارائه شد، شما میتوانید با چگونگی شکل‌گیری این ترس‌های ششگانه آشنا شوید. علاوه بر این، شما می‌توانید با تامل در تجارب شخصی خودتان، صحت اصل وراثت اجتماعی را بررسی کنید.

خوشبختانه، تمام مدارک ارائه شده در این درس به شکلی است که شما می‌توانید خودتان صحت آن را بررسی کنید.

حداقل به صورت موقتی، هنگام مطالعه اصلی‌ترین دشمنان بشر، که همان ترس‌های ششگانه اصلی هستند، تعصبات و پیش‌زمینه‌های ذهنی خود را کنار بگذارید:

ترس از فقر: بازگویی حقیقت درباره این ترس، به شهامت نیاز دارد. ترس از فقر، از عادت انسان‌ها در شکار اقتصادی هم‌نوعانشان سرچشمه می‌گیرد. حیوانات قدرت تفکر ندارند و ممکن است بر اساس غریزه از یکدیگر تغذیه کنند. انسان با استفاده از شهود بی‌نظیر، و سلاح قدرتمند تفکر، از جسم هم‌نوعانش تغذیه نمی‌کند؛ او از تغذیه اقتصادی هم‌نوعانش لذت بیشتری کسب می‌کند.

انسان به حدی در این زمینه طمع‌کار است که تمام کشورهای دنیا، مجبور شده‌اند قوانین زیادی وضع کنند تا از ضعفا در برابر قدرتمندان دفاع کنند. تمام قوانین وضع شده برای حمایت از سرمایه‌گذاران در بازار بورس و اوراق بهادار، مدرکی است که نشان می‌دهد انسان به صورت ذاتی تمایل دارد از هم‌نوعان ضعیف‌تر خود تغذیه اقتصادی کند.

در میان تمام عصرهای تاریخ بشر که می‌شناسیم، به نظر می‌رسد عصر حاضر، عصر پرستش پول است. در دوره فعلی، فردی که حساب بانکی پر از پولی نداشته باشد، فرد بی‌ارزشی تلقی می‌شود. هیچ چیزی به اندازه فقر، موجب زجر و اندوه انسان نمی‌شود. جای تعجبی نیست که انسان از فقر می‌ترسد. انسان از قرن‌ها تجربه نسل‌اندز نسل یافته است که جایی که پای پول و یا سایر دارایی‌های مادی در میان باشد، نمی‌تواند به هم‌نوعان خودش اطمینان کند.

بسیاری از مردان و زنان، تنها به خاطر ثروت، عاشق یک فرد می‌شوند و با او ازدواج می‌کنند.

شلوغی دادگاه‌های خانواده بی‌دلیل نیست!

انسان به حدی به ثروت علاقه دارد، که روش به دست آوردن آن اهمیت زیادی برای او ندارد؛ او در صورت امکان، در ابتدا سعی می‌کند از طریق قانونی ثروت کسب کند، و در غیر این صورت به روش‌های دیگر متوسل می‌شود.

ترس از فقر، چیز بسیار وحشتناکی است!

در بسیاری از موارد، افراد ثروتمند حتی اگر مرتکب قتل، سرقت، تجاوز و سایر جرم‌ها شوند، باز هم نزد دیگران احترام دارند. با این تفاسیر، تنها گناه نابخشودنی، فقر است.

جای تعجبی نیست که انسان از فقر می‌هراسد!

تمام کتاب‌های قانون، مدارکی هستند که نشان می‌دهند ترس از فقر یکی از مهم‌ترین ترس‌های بشر است، زیرا هر کدام از این کتاب‌ها حاوی قوانین متعدد و گوناگونی است، که به منظور حفاظت از اقشار ضعیف در برابر افراد قدرتمند وضع شده‌اند. تلاش برای اثبات این موضوع که ترس از

فقر، یکی از ترس‌های اصلی انسان‌ها است، و از تمایل ذاتی انسان برای فریب هم‌نوعانش نشأت می‌گیرد، مانند تلاش برای اثبات معادله $۲*۳=۶$ است.

ترس دومی که انسان‌ها به آن دچار هستند عبارت است از:

ترس از کهولت سن! این ترس دو دلیل ریشه‌ای اصلی دارد. دلیل اول این است که انسان معمولاً فکر می‌کند که پیری، بی‌پولی را نیز با خود به همراه خواهد داشت. دلیل دوم که به مراتب شایع‌تر است و اهمیت بیشتری دارد، مربوط به آموزه‌هایی درباره دنیایی دیگر سرشار از آتش و زجر است، که به منظور به اسارت کشاندن انسان از آن استفاده می‌شده است؛ انسان‌ها یاد گرفته‌اند که از کهولت سن بترسند، زیرا بالا رفتن سن به معنی نزدیک شدن انسان به جهانی وحشتناک است. معمولاً دو دلیل برای این ترس وجود دارد: دلیل اول، بی‌اعتمادی به سایرین و ترس از اینکه آنها تمام دارایی‌های دنیوی فرد را به تاراج ببرند، است و دلیل دوم از تصاویر وحشتناکی که از جهان بعدی در سر دارد، ریشه می‌گیرد.

این ترس کاملاً منطقی به نظر می‌رسد.

ترس سوم عبارتست از:

ترس از انتقاد: نمی‌توان با اطمینان راجع به منشا این ترس اظهار نظر کرد، اما بدون شک این ترس در انسان وجود دارد.

برخی اعتقاد دارند که این ترس همزمان با سیاست وارد ذهن انسان شده است.

به نظر من، ترس از انتقاد، در بخشی از طبیعت موروثی انسان ریشه دارد، که نه تنها می‌خواهد دارایی‌های سایر هم‌نوعان خود را تصاحب کند، بلکه تلاش می‌کند با انتقاد از سایرین، اقدامات خود را توجیه کند. این یک حقیقت شناخته شده است که دزدها قربانیان خود را سرزنش می‌کنند، و سیاستمداران برای پیروزی در انتخابات، به جای اینکه بر فضیلت‌های خودشان تکیه کنند، به دنبال یافتن نقاط ضعف در رقیب‌هایشان هستند.

ترس از انتقاد اشکال مختلفی به خود می‌گیرد، که اغلب آنها ناچیز هستند و تا حدودی بچگانه به نظر می‌رسند.

تولیدکنندگان پوشاک، از این ترس به خوبی به نفع خودشان بهره‌برداری می‌کنند. هر فصل سبک بسیاری از آیتم‌های لباس تغییر می‌کند. چه کسی این سبک‌ها را طراحی می‌کند؟ مطمئناً خریدار این کار نمی‌کند، و این فروشنده است که درباره سبک تصمیم می‌گیرد. چه لزومی دارد که سبک‌های لباس به این سرعت تغییر کند؟ پاسخ واضح است. آنها مرتب سبک عوض می‌کنند، تا بتوانند لباس بیشتری بفروشند.

تولیدکنندگان اتومبیل نیز مدل‌های خود را به صورت فصلی بروزرسانی می‌کنند. هر فردی دوست دارد اتومبیل آخرین مدل سوار شود.

تولیدکنندگان پوشاک به خوبی از ترس انسان از پوشیدن لباسی که مربوط به چند فصل گذشته است، آگاه هستند.

آیا این موضوع حقیقت ندارد؟ آیا تجارب شخصی شما این موضوع را تایید نمی‌کند؟

تا اینجا درباره تاثیر ترس از انتقاد در مسائل بی‌اهمیت و ناچیز زندگی صحبت کردیم. حال بیایید رفتار انسان تحت تاثیر این ترس را در مسائل مهم‌تر بررسی کنیم.

بسیاری از افراد در انتخاب همسر اشتباه می‌کنند، به این رابطه ادامه می‌دهند و در تمام زندگی‌شان از آن رنج می‌برند، و به این رابطه پایان نمی‌دهند، چون از انتقاد دیگران می‌ترسند. ترس از انتقاد بسیار وحشتناک است.

ترس چهارم عبارتست از:

ترس از دست دادن محبت اطرافیان: این ترس تیمارستان‌ها را پر از افرادی کرده است که به حسادت دیوانه‌وار گرفتار هستند، زیرا حسادت یکی از اشکال دیوانگی است. همچنین دادگاه‌های طلاق نیز پر از افرادی است که به این ترس دچار هستند. بعلاوه، علت بسیاری از قتل‌ها و جرم‌های وحشتناک نیز از همین ترس ناشی می‌شوند. این ترس از وراثت اجتماعی نشات می‌گیرد و مشخصاً از دورانی ریشه می‌گیرد که انسان‌ها همسران یکدیگر را می‌ربودند، و هر زمانی که می‌توانستند از آنها سواستفاده می‌کردند. ترس از دست دادن عشق، احتمالاً به عصر حجر برمی‌گردد، هنگامی که مردان با زور زنان را می‌دزدیدند. آنها هنوز هم این کار را انجام می‌دهند، اما روش کارشان تغییر کرده است. امروزه به جای زور، از چرب‌زبانی، دادن وعده خرید لباس‌های گران‌قیمت، اتومبیل‌های لوکس و دام‌های دیگری استفاده می‌کنند که به نسبت زور بسیار کارآمدتر هستند. عادت‌های

مردان امروزی به نسبت شروع تمدن بشری تفاوت چندانی نکرده، اما نحوه ابراز آن به کلی تغییر کرده است.

حسادت و سایر اختلالات روانی مشابه، از ترس از دست دادن محبت معشوقه سرچشمه می‌گیرند. این ترس زجرآورترین نوع ترس از میان ترس‌های ششگانه است. این ترس بیش از هر نوع ترس دیگر، به ذهن و جسم فرد لطمه وارد می‌کند. بررسی‌های دقیق نشان داده است که زنان بیشتر از مردان در معرض این ترس قرار دارند. این حقیقت توضیح ساده‌ای دارد. زن‌ها با تجربه یاد گرفته‌اند که مردان به صورت طبیعی میل به چندهمسری دارند، و نمی‌توان در این زمینه به آنها اعتماد کرد. همچنین لازم به ذکر است که این ترس، بیش از هر نوع ترس دیگری، موجب ویرانی ذهن انسان می‌شود و او را به دیوانگی می‌کشاند.

ترس پنجم عبارتست از:

ترس از بیماری: این ترس با ترس از کهولت سن و ترس از مرگ ارتباط نزدیکی دارد، چون همه این موارد انسان را به «دنیای دیگری» که هیچ چیز درباره آن نمی‌دانیم، اما داستان‌های ترسناکی درباره آن شنیده‌ایم، نزدیک می‌کند.

تولیدکنندگان و توزیع‌کنندگان داروهای انحصاری، با استفاده از این ترس ثروت‌های کلانی به جیب زده‌اند. این سواستفاده از زودباوری و ساده‌لوحی انسان‌ها، در دهه‌های اخیر به حدی شایع

شده است، که مجله کولیر برای مقابله با شرکت‌هایی که بیشترین سواستفاده را در بازار داروهای انحصاری می‌کردند، کمپین عظیمی علیه آنها راه‌اندازی کرد.

آخرین مورد از ترس‌های ششگانه که وحشتناک‌ترین آنها نیز می‌باشد، عبارتست از:

ترس از مرگ: برای برخی از افراد این وحشتناک‌ترین نوع ترس است. توضیح آن واضح است. ترس مرتبط با اندیشه مرگ، در اغلب مواقع از تعصبات مذهبی ریشه می‌گیرد. فکر به زجر ابدی، انگیزه زندگی را از بین می‌برد و شادمانی را غیرممکن می‌کند.

از آنجایی که رهبر مذهبی نمی‌تواند ورود به بهشت را برای فرد تضمین کند، فرد رفتن به قعر جهنم را اتفاق احتمالی می‌بیند. این احتمال به حدی وحشتناک است که حتی فکر به آن، بر تصورات یک فرد غلبه می‌کند، منطق را فلج می‌کند و ترس از مرگ را به وجود می‌آورد.

ترس از مرگ امروزه به دلیل وجود کالج‌ها و دانشگاه‌ها، به اندازه گذشته رایج نیست. دانشمندان، نور حقیقت را بر جهان می‌تابانند و این حقیقت به سرعت در حال آزادسازی مردان و زنان متعددی از این ترس وحشتناک است. مردان و زنان جوانی که به کالج‌ها و دانشگاه‌ها می‌روند، به سادگی تحت تاثیر آتش‌بازی قرار نخواهند گرفت. طلسم این ترس وحشتناک، که در عصر تاریکی در بشریت نفوذ کرده، به کمک زیست‌شناسی، ستاره‌شناسی، زمین‌شناسی و سایر علوم مرتبط در حال شکستن است.

تمام جهان تنها از انرژی تشکیل شده است. با توجه به اصول پایه‌ای فیزیک، می‌دانیم که انرژی و ماده نه به وجود می‌آیند و نه از بین می‌روند. انرژی و ماده می‌توانند از حالتی به حالت دیگر تبدیل شوند، اما هیچ‌کدام از آنها را نمی‌توان نابود کرد.

زندگی به انرژی شباهت دارد. اگر ماده و انرژی نابودشدنی نباشند، زندگی نیز نابود نمی‌شود. زندگی نیز مانند سایر اشکال انرژی می‌تواند از حالتی به حالت دیگر تبدیل شود، اما هرگز نابود نمی‌شود. مرگ تنها یک مرحله گذار است.

اگر عبارات بالا درست نباشد و مرگ یک تغییر یا مرحله گذار نباشد، پس با این حساب مرگ چیزی جز خواب ابدی و آرام نیست، و خواب چیزی نیست که انسان از آن بترسد. بنابراین هیچ دلیل موجهی برای ترس از مرگ وجود ندارد.

انسان با استفاده از وراثت اجتماعی، و از طریق حواس پنجگانه، به کسب دانش می‌پردازد. اصطلاح «وراثت اجتماعی» که در این درس استفاده می‌شود، به تمام روشهایی که فرزندان قبل از اینکه به سن درک برسند، از والدین خود یک ایده، تعصب، مذهب، تولید مثل و اخلاق را یاد می‌گیرند اشاره دارد؛ این سن برای انسان‌ها بین ۵ تا ۱۲ سالگی تخمین زده می‌شود.

ترس انواع فراوانی دارد اما هیچ‌کدام از آنها به اندازه ترس از فقر و ترس از کهولت سن، مهلک و خطرناک نیستند. ترس از فقر ما را مجبور می‌کند تا از بدنامان مانند برده کار بکشیم، تا بتوانیم برای دوران پیری پول ذخیره کنیم. این نوع ترس به حدی تحریک‌کننده است که موجب می‌شود

ما بیش از حد از بدنمان کار بکشیم، و همان چیزی را به سمت خودمان جذب کنیم که از آن فراری هستیم.

چه تراژدی بزرگی است زندگی فردی که در حال ورود به سن ۴۰ سالگی است و همچنان تحت تاثیر این ترس، بدون وقفه در حال سخت کار کردن است. انسان در سن چهل سالگی در شرف یادگیری مشاهده و درک دست خط طبیعت است. این نوشته‌ها بر روی درختان جنگل‌ها، رودهای جاری و چهره نوزادان حکاکی شده است، اما این ترس شیطانی، چشمان انسان را بر روی این حقایق می بندد. اصل اقدامات سازمان یافته نادیده گرفته می‌شود، و به جای اینکه نیروهای طبیعی اطراف خود را تحت کنترل بگیرد، و با استفاده از آنها به موفقیت های از این دست پیدا کند، با آنها مقابله می‌کند، این نیروها را به نیروهای مخرب تبدیل میکند.

یکی از مهم ترین نیروهای طبیعی که در دسترس انسان قرار دارد اصل خودتلقینی است، اما اغلب افراد با نادیده گیری این اصل، آن را به مانعی در مسیر پیشرفت خود تبدیل می‌کنند.

اجازه بدهید استفاده نابجا از این اصل را برای شما شرح بدهم:

انسانی را در نظر بگیرید که با یاس و ناامیدی روبرو می‌شود؛ دوستی بی‌وفایی می‌کند و یا همسایه‌ای به او بی‌اعتنایی می‌کند. او بلافاصله تصمیم می‌گیرد که تمام انسان‌ها غیر قابل اعتماد، و همه همسایه‌ها ناسپاس هستند. این افکار چنان در ضمیر ناخودآگاه او رسوخ می‌کنند که رویکرد او نسبت به دیگران را به کلی متحول می‌کند. بار دیگر به فصل دو برگردید، اگر به خاطر داشته

باشید در جایی از فصل دو گفتیم که افکار غالب ذهنی یک انسان، افرادی با افکار مشابه را به سمت او جذب می‌کند.

اگر قانون جذب را مدنظر قرار دهید، متوجه می‌شوید که چرا انسان‌های شکاک و بدگمان، افرادی شبیه به خودشان را به سمت خودشان جذب می‌کنند.

بالعکس:

انسانی را در نظر بگیرید که تنها خوبی‌های دیگران را می‌بیند. اگر همسایه‌های او بی‌تفاوت به نظر برسند، او متوجه این موضوع نمی‌شود، زیرا این فرد تصمیم گرفته‌است که ذهنش را از افکار خوب و خوش‌بینانه پر کند. اگر دیگران با لحنی تند با او صحبت کنند، او با طمانینه و با لحنی آرام به آنها واکنش نشان می‌دهد. با توجه به اصل جذب، این فرد افرادی را به سمت خود جذب می‌کند که رویکردی مشابه نسبت به زندگی دارند و افکار مشابهی را در سر می‌پرورانند.

بیاید یک گام جلوتر رویم:

انسانی را در نظر بگیرید که تحصیل کرده است و توانایی ارائه خدمات مفید و مورد نیازی به جامعه را دارد. او جایی شنیده است که تواضع فضیلت بزرگی است و تلاش برای پیش‌روی در بازی زندگی حاکی از خودخواهی است. او به آرامی از در پستی وارد می‌شود و در ردیف‌های آخر یک صندلی انتخاب می‌کند، در حالی که دیگر بازیگران زندگی، در حال حرکت به سمت جلو هستند. او در ردیف‌های عقب باقی می‌ماند چون از نظر دیگران می‌ترسد.

نظر مردم، یا بهتر بگوییم برداشت او از نظر مردم، او را عقب نگه داشته است. تحصیلات او به هیچ دردی نمی‌خورد، زیرا او از گفتن این موضوع به جهان هراس دارد. او همواره به خودش می‌گوید (با استفاده از اصل خودتلقینی)، که باید در پس‌زمینه باقی بماند تا از انتقاد دیگران در امان باشد، گویی انتقاد می‌تواند به او آسیب برساند و هدفش را نابود کند.

انسان دیگری را در نظر بگیرید که در خانواده‌ای فقیر به دنیا آمده است. هنگامی که به گذشته نگاه می‌کند، تنها چیزی که به یاد می‌آورد فقر است. اطرافیان او همواره درباره فقر صحبت می‌کرده‌اند. او همواره دست سرد فقر را بر روی شانه‌هایش احساس می‌کرده، و در ذهنش به این نتیجه رسیده است که فقر در سرنوشت او حکاکی شده است و باید تسلیم آن شود. او به صورت غیرارادی اجازه می‌دهد که باور «یک فقیر همیشه فقیر می‌ماند» به ذهن او نفوذ کند، تا زمانی که به اندیشه ذهنی او تبدیل می‌شود. او شبیه به اسبی است که افساری به گردن دارد و به آن تسلیم شده است، و فراموش کرده است که می‌تواند خودش را از این بند آزاد کند. خودتلقینی منفی، جلوی پیشرفت او را گرفته است. او در نهایت دست از تلاش می‌کشد و خود را تسلیم می‌کند. اشتیاق و جاه‌طلبی در او مرده است. دیگر فرصت‌ها به سمت او حرکت نمی‌کنند و اگر هم به سمت او بیایند، او متوجه فرصت‌ها نمی‌شود. او سرنوشت خود را پذیرفته است! این یک حقیقت شناخته شده است که استعدادها و نیروهای ذهنی، همانند عضلات، در صورت عدم استفاده، تحلیل می‌روند و پژمرده می‌شوند. اعتماد به نفس نیز از این قاعده مستثنا نیست. اگر از آن استفاده شود، توسعه می‌یابد، اما در صورت عدم استفاده از بین می‌رود.

یکی از مهم‌ترین مضرات به دنیا آمدن در خانواده‌ای ثروتمند، این است که معمولا افرادی که در این خانواده‌ها پرورش می‌یابند به تنبلی و عدم اعتماد به نفس عادت پیدا می‌کنند. سالها پیش آقای ای. بی. مک‌لین، در شهر واشینگتون صاحب یک فرزند پسر شد. ثروتی که این پسر به ارث برد بیش از ۱۰۰ میلیون دلار بود. هنگامی که این کودک برای هواخوری به طبیعت برده می‌شد، تعداد زیادی پرستار و کارآگاه و سایر خدمه، کالسکه او را محاصره می‌کردند تا اطمینان حاصل کنند که هیچ خطری او را تهدید نمی‌کند. حتی زمانی که این کودک رشد کرد و بزرگ شد نیز این مراقبت‌ها ادامه پیدا کرد. این کودک حتی لباس خودش را نیز نمی‌پوشید و خدمتکاران این کار را برای او انجام می‌دادند. هنگامی که می‌خواستید و یا مشغول بازی کردن بود نیز خدمتکاران او را زیر نظر داشتند. او به سن ۱۰ سالگی رسید. او یک روز در حیاط پشتی بازی می‌کرد و متوجه شد که درب حیاط باز است. او در تمام طول عمرش هرگز به تنهایی بیرون از خانه نرفته بود، و طبیعتا آرزوی چنین چیزی را داشت. در لحظه‌ای که خدمه حواسشان به جای دیگری بود، او از درب به بیرون پرید و قبل از اینکه به وسط خیابان برسد، با یک اتومبیل تصادف کرد و مرد.

او عادت کرده بود که از چشمان خدمتکاران استفاده کند. شاید اگر یاد گرفته بود که بر توانایی‌های خودش تکیه کند، می‌توانست از آن حادثه جان سالم به در ببرد.

حدود بیست سال پیش که در شغل دفترداری مشغول به کار بودم، رئیس من دو پسرش را به دانشگاه فرستاد. یکی از آنها به دانشگاه ویرجینیا رفت و دیگری به دانشگاه نیویورک رفت. یکی از وظایف من این بود که هر ماه دو چک به مبلغ ۱۰۰ دلار برای هر کدام از پسرها بنویسم و برای

آنها ارسال کنم. این پول تو جیبی آنها بود، و می توانستند به هر شکلی که می خواستند آن را خرج کنند. کاملاً به یاد دارم که هنگام نوشتن چک‌ها چقدر به آنها حسادت می کردم. من همیشه گلایه می کردم که چرا در فقر به دنیا آمده بودم.

آن پسرها پس از فارغ التحصیلی به خانه برگشتند. پدر آنها مرد ثروتمندی بود که مالک چندین بانک و معدن زغال سنگ و سایر دارایی‌های باارزش بود. جایگاه‌های شغلی خوبی انتظار آنها را می کشید.

اما زمان برای انسان‌هایی که در پرغو رشد کرده‌اند، حقه‌های بی‌رحمانه‌ای در آستین دارد. شاید بهتر باشد بگوییم، زمان به این افراد اجازه می‌دهد حقه‌های بی‌رحمانه‌ای به خودشان بزنند! به هر حال، این دو پسر به جز مدرک تحصیلی‌شان، چیزهای دیگری نیز یاد گرفته بودند. برای مثال آنها ظرفیت بالایی برای نوشیدن الکل پیدا کرده بودند.

داستان زندگی این دو پسر بسیار طولانی است که جزئیات آن برای شما جذابیتی نخواهد داشت، اما شاید سرنوشت آنها برای شما جالب باشد. همان‌طور که در حال تالیف این درس هستیم، یک نسخه از روزنامه شهری که این پسرها در آن زندگی می‌کنند، روی میز من قرار دارد. پدر آنها ورشکست شده است، و عمارت بزرگ و مجللی که این پسرها در آن به دنیا آمده بودند و رشد کرده بودند، به فروش گذاشته شده است. یکی از پسرها مرده است و دیگری در یک تیمارستان بستری است.

البته همه فرزندان افراد ثروتمند چنین سرنوشت بدی ندارند. اما در هر حال این یک حقیقت است که تنبلی و سستی قوای انسان را تحلیل می‌برد و این، منجر به از بین رفتن اعتماد به نفس و جاه‌طلبی می‌شود؛ بدون این ویژگی‌های ضروری، زندگی انسان سرشار از شک و تردید خواهد بود. سختی کشیدن، نه تنها اشکالی ندارد، بلکه یک مزیت بزرگ است که ویژگی‌های ارزشمندی را در انسان پرورش می‌دهد.

بسیاری از افراد موفق، موفقیت خود را مدیون شرایط بد زندگی خودشان در هنگام کودکی هستند. نداشتن درک درستی از مزایای تقلا و تلاش و کوشش، موجب شده است که بسیاری از والدین بگویند، «من در زمان جوانی مجبور بودم سخت کار کنم، اما اجازه نخواهم داد فرزندانم چنین چیزی را تجربه کنند و زندگی سرشار از رفاه و آسایشی را برای آنها فراهم کنم!» چه موجودات نادانی!

اجبار به کار، بدترین چیزی نیست که انسان با آن روبه‌رو است. بطالت و تنبلی اجباری، بسیار بدتر از کار اجباری است. فردی که مجبور به کار کردن است، سعی می‌کند به بهترین شکل از توانایی‌های خودش استفاده کند، از افراط و تفریط پرهیز می‌کند، و کنترل بر خویشتن، عزمی راسخ و صدها موهبت دیگر به دست می‌آورد که افراد تنبل و تن‌پرور از آن بی‌بهره هستند.

عدم نیاز به تلاش و کوشش نه تنها منجر به ضعف در اراده و جاه‌طلبی می‌شود، بلکه حالت ذهنی بی‌رمقی را در فرد ایجاد می‌کند که به ناپودی اعتماد به نفس منجر می‌شود. انسانی که به علت عدم نیاز، از تلاش و کوشش دست برمی‌دارد، در حال استفاده از اصل خودتلقینی برای ناپودی

اعتماد به نفس خودش است. چنین فردی در نهایت نسبت به افرادی که در وضعیت بدتری قرار دارند و مجبورند کار کنند، حس حقارت پیدا می‌کند.

اجازه دهید حوزه فروشندگی را مد نظر قرار بدهیم و نقش اعتماد به نفس در این حوزه را بررسی کنیم. یکی از بزرگترین فروشندگان این کشور، روزی کارمند روزنامه بود.

بررسی داستان زندگی و روش موفقیت او، می‌تواند برای شما مفید باشد.

او در دوران جوانی، خجالتی و گوشه‌گیر بود. او نیز در آن زمان باور داشت که بهتر است از در پشتی وارد بازی زندگی شود و در ردیف‌های آخر یک صندلی برای خود انتخاب کند. او یک روز بعد از ظهر سخنرانی‌ای را درباره موضوع این درس (اعتماد به نفس) شنید، و چنان تحت تاثیر آن قرار گرفت که تصمیم گرفت مسیر زندگی‌اش را تغییر دهد.

او نزد مدیر تجاری روزنامه رفت و درخواست کرد که در دپارتمان فروش مشغول به کار شود؛ با درخواست او موافقت شد و به صورت کمیسیونی به کار گماشته شد. تمام همکارانش انتظار داشتند که او شکست بخورد، زیرا کاری که انتخاب کرده بود نیاز به مهارت‌های بالای فروش داشت. او به اتاقش رفت و لیستی از تاجران که قصد داشت با آنها تماس بگیرد را آماده کرد. این تاجران کسانی بودند که سایر فروشندگان موفق نشده بودند با آنها معامله کنند. این لیست حاوی ۱۲ نام بود. قبل از اینکه تماسی بگیرد، به پارک رفت و بیش از ۱۰۰ بار آن لیست را با خود مرور کرد، و در ذهن خودش به آنها می‌گفت، «تو قبل از پایان این ماه، از من فضای تبلیغاتی خرید می‌کنی.»

سپس شروع به تماس گرفتن کرد. در روز اول توانست با سه نفر از آنها معامله کند و به آنها فضای تبلیغاتی بفروشد. تا پایان آن هفته توانست با دو نفر دیگر نیز قرارداد ببندد. او موفق شد پیش از آنکه ماه تمام شود، برای ۱۱ نفر از افراد آن لیست، حساب تبلیغاتی باز کند. او ماه بعدی هیچ فروشی نداشت، زیرا تمام توانش را بر روی یک فرد باقی مانده از لیستش متمرکز کرده بود. او هر روز صبح به سراغ این تاجر می‌رفت تا با او مصاحبه کند، و هر روز پاسخ منفی می‌گرفت. آن تاجر اطمینان داشت که هرگز فضای تبلیغاتی نخواهد خرید، اما فروشنده جوان از این موضوع مطلع نبود. هنگامی که تاجر «نه» می‌گفت، این مرد جوان آن را نمی‌شنید و به تلاش خود ادامه می‌داد. در آخرین روز ماه، تاجر، پس از اینکه ۳۰ بار پاسخ منفی داده بود رو به فروشنده جوان کرد و به او گفت:

«ای مرد جوان، تو یک ماه از عمرت را برای متقاعد کردن من تلف کردی؛ حال می‌خواهم بدانم دلیل این کار تو چیست؟»

فروشنده جوان پاسخ داد، «من زمان خودم را تلف نکرده‌ام. من در مدت این یک‌ماه، در حال یادگیری بودم و تو آموزگار من بودی. حال تمام بهانه‌هایی که یک تاجر برای نخریدن ارائه می‌کند را می‌دانم، و علاوه بر این اعتماد به نفسم را نیز مستحکم کرده‌ام.»

سپس تاجر گفت: «باید به موضوعی اعتراف کنم. من نیز در این مدت در حال یادگیری بودم، و تو آموزگار من بوده‌ای. تو درس مهمی در اهمیت تداوم به من دادی، و هم‌اکنون برای قدردانی تصمیم گرفته‌ام که فضای تبلیغاتی خریداری کنم.»

این اتفاق همچنین آغازگر شهرتی بود، که این مرد جوان را میلیونر کرد. او با پر کردن ذهن خودش از اعتماد به نفس، توانست نیروی مقاومت‌ناپذیری خلق کند و به موفقیت دست پیدا کند. هنگامی که این مرد جوان اسامی لیست خود را انتخاب می‌کرد، کاری کرد که کمتر کسی جرات آن را دارد. او افرادی را انتخاب کرد که گمان می‌کرد فروش به آنها چالش‌برانگیز است، زیرا می‌دانست که رویارویی با مقاومت این افراد و غلبه بر آنها، اعتماد به نفس او را شدیداً تقویت خواهد کرد.

در فصل دوم یاد گرفتید که هر ایده‌ای که با تکرار، در ضمیر ناخودآگاه شما تثبیت شود، به صورت خودکار به طرح و برنامه تبدیل می‌شود، که یک قدرت نامرئی با استفاده از آن شما را به اهدافتان می‌رساند.

همچنین یاد گرفتید که با استفاده از اصل خود تلقینی می‌توانید هر ایده‌ای را در ذهنتان تثبیت کنید. هنگامی که امرسون عبارت زیر را می‌نوشت، همین اصل خود تلقینی را در ذهن داشت:

«تنها کسی که می‌تواند برای شما آرامش فراهم کند خود شما هستید.»

حتماً به یاد دارید که در فصل‌های قبلی گفتیم، «تنها کسی که می‌تواند شما را به موفقیت برساند، خودتان هستید». البته طبیعی است که برای دستیابی به موفقیت‌های بزرگ به همکاری دیگران نیاز

پیدا خواهید کرد، اما تنها در صورتی می‌توانید دیگران را به همکاری با خودتان ترغیب کنید که اعتماد به نفس داشته باشید.

شاید برای شما سوال پیش آمده باشد که چرا تعداد کمی از افراد به جایگاههای شغلی بالایی ارتقا پیدا میکنند، در صورتی که سایر افرادی که به همان اندازه آموزش دیده‌اند و توانایی‌های مشابهی دارند، هیچ پیشرفتی نمی‌کنند. به میل خودتان دو نفر از این دو گروه متفاوت را انتخاب کنید، و با مطالعه آنها، به دلیل پیشرفت یکی از آنها و درجا زدن دیگری، پی ببرید. خواهید دید که فردی که در زندگی پیشرفت می‌کند به خودش باور دارد. او بر اساس این باورها اقدام می‌کند و به دیگران نشان می‌دهد که به خودش ایمان دارد. همچنین خواهید دید که این اعتماد به نفس مسری است؛ یک عامل محرک است؛ دیگران را متقاعد می‌کند و آنها را جذب می‌کند.

همچنین شما با بررسی فردی که در جا می‌زند و مشاهده حالت چهره او، ژست بدن او، عدم چابکی در حرکاتش و عدم قطعیت در سخنانش، متوجه می‌شوید که این فرد اعتماد به نفس ندارد. او برای دیگران جذابیتی ندارد، زیرا نیروهای ذهنی او به جای که دیگران را به سمت خود جذب کند، آنها را از خود دفع می‌کند.

ویژگی اعتماد به نفس، بیش از هر حوزه دیگری در حوزه فروش اهمیت پیدا می‌کند. شما در همان برخورد اول با یک فروشنده، می‌توانید متوجه وجود یا عدم وجود این ویژگی در او شوید. اگر اعتماد به نفس داشته باشد، می‌توانید نشانه‌های آن را در تمام وجود او پیدا کنید.

در اینجا مراحل را ارائه خواهیم کرد که شما می توانید با اجرایی کردن آن از اصل خود تلقینی استفاده کنید و ویژگی های مثبتی را در خودتان پرورش دهید. شما باید دستورالعمل های زیر را دنبال کنید، به آنها پایبند بمانید و آنها را به خاطر بسپارید:

فرمول اعتماد به نفس

اول: من به خوبی می دانم که توانایی دستیابی به هدف مشخص زندگی را دارم، بنابراین از خودم درخواست می کنم که برای دستیابی به این اهداف به طور پیوسته و با تداوم تلاش کنم.

دوم: من می دانم که افکار غالب ذهنی من در نهایت خودشان را در دنیای واقعی بازتولید می کنند و به حقیقت فیزیکی تبدیل می شوند، بنابراین حداقل روزانه ۳۰ دقیقه به فردی که می خواهم به آن تبدیل بشوم تمرکز می کنم؛ یک تصویر ذهنی از آن فرد می سازم و سپس با اقدامات مناسب این تصویر را به واقعیت تبدیل می کنم.

سوم: من می دانم که اصل خودتلقینی می تواند هر ایده و آرزویی را با استفاده از روش های کاربردی به واقعیت تبدیل کند.

چهارم: من اهداف اصلی زندگی خودم در پنج سال آتی را به دقت معین و مکتوب کرده ام.

پنجم: من به خوبی می دانم که ثروت و جایگاه پایدار، تنها با حقیقت و عدالت ممکن می شود، بنابراین تنها در معاملاتی وارد می شوم که برای همه ی طرفین منفعت داشته باشد. من با جذب نیروهای مثبت و همکاری سازنده دیگران، موفق خواهم شد. دیگران به من خدمت می کنند، زیرا

من نیز به آنها خدمت می‌کنم. من با توسعه عشق به تمامی انسان‌ها، ویژگی‌های مخربی از قبیل نفرت، حسادت، خودخواهی و بدبینی را در خودم نابود می‌کنم، زیرا می‌دانم که با رویکردی منفی نسبت به دیگران هرگز نمی‌توانم به موفقیت دست پیدا کنم. من دیگران را متقاعد می‌کنم که به من باور داشته باشند، زیرا من به خودم و دیگران باور دارم.

من نام خودم را در زیر این فرمول می‌نویسم و آن را به خاطر می‌سپارم و روزی یکبار آن را با صدای بلند می‌خوانم، تا در حرفه تخصصی خودم به فردی شاد و موفق تبدیل شوم.

امضا.....

پیش از این که زیر فرمول فوق‌الذکر امضا کنید، اطمینان حاصل کنید که قصد دارید از دستورالعمل‌های آن پیروی کنید. در پشت این فرمول قانونی وجود دارد که به راحتی قابل توصیف نیست. روانشناسان نام خودتلقینی را به این قانون اطلاق می‌کنند، اما تنها کافی است بدانید که این قانون کاربردی است!

نکته دیگری که باید مدنظر قرار دهید این است که همان‌طور که الکتریسیته هم می‌تواند چرخ‌های صنعت را بچرخاند و خدمات مفیدی به بشر ارائه کند، و هم می‌تواند در صورت استفاده نادرست جان او را بگیرد. اصل خودتلقینی نیز بسته به نحوه به کارگیری، هم می‌تواند شما را به کوهپایه‌های آرامش و رفاه برساند و هم ممکن است شما را به قعر دره فقر و فلاکت بکشاند. اگر شما ذهن خودتان را با تردید و عدم اطمینان به توانایی‌هایتان پر کنید، اصل خودتلقینی این افکار منفی را به

ضمیر ناخودآگاهتان منتقل می‌کند و بدون شک شما را به شکست هدایت می‌کند. اما اگر شما ذهن خودتان را با اعتماد به نفس پر کنید، اصل خودتلقینی این روحیه ایمان به خویشتن را به اندیشه غالب ذهنی شما تبدیل می‌کند و به شما کمک می‌کند که بر موانعی که در مسیرتان قرار می‌گیرند غلبه کنید و به قله موفقیت دست پیدا کنید.

قدرت عادت

از آنجایی که من خودم با توجه به تجارب شخصی‌ام می‌دانم که عدم آگاهی از اصل خودتلقینی چه مشکلاتی برای انسان ایجاد می‌کند، اجازه بدهید که کمی درباره اصل عادت با شما صحبت کنم؛ اصلی که با استفاده از آن می‌تواند اصل خودتلقینی را به کار ببندید و به اهداف مشخص خودتان دست پیدا کنید.

عادت‌های ما به شرایط محیطی وابسته هستند؛ عادت‌ها با تکرار انجام یک کار یا فکر به یک چیز مشخص در ما شکل می‌گیرند. عادت را می‌توان به شیارهای یک صفحه گرامافون تشبیه کرد؛ در این صورت ذهن انسان در نقش سوزن گرامافون عمل می‌کند که شیارهای صفحه چرخان را دنبال می‌کند. هنگامی که با تکرار یک فعالیت و یا اندیشه، یک عادت در انسان شکل می‌گیرد، ذهن انسان تمایل دارد که این عادت را دنبال کند.

در هر عادت، یک یا چند مورد از حواس پنجگانه ما در یک جهت خاص هدایت می‌شوند. عادت مضر مصرف دخانیات، بر اساس همین اصل تکرار در ذهن انسان شکل می‌گیرد. عادت مصرف مشروبات الکلی نیز با همین اصل در انسان توسعه پیدا می‌کند.

پس از اینکه یک عادت در ذهن ما تثبیت شود، کنترل فعالیت‌های ما را به دست می‌گیرد. هدف از نوشتن و تکرار فرمول اعتماد به نفس، تشکیل عادت باور به خویشتن است، تا بدینوسیله این باور را به ضمیر ناخودآگاه خودتان منتقل کنید.

در شهر لوئیزویل، مرد معلولی به نام آقای کوک زندگی می‌کند که پا ندارد و با ویلچر جابجا می‌شود. علی‌رغم اینکه آقای کوک از بدو تولد معلول بوده است، او توانسته کسب و کار بزرگ و موفق راه‌اندازی کند و میلیون‌ها دلار پول انباشت کند. داستان زندگی او اثبات می‌کند که انسانی که اعتماد به نفس داشته باشد، می‌تواند بر معلولیت غلبه کند و به اهدافش دست پیدا کند.

هم‌اکنون ثروت آقای فورد بسیار بیشتر از نیازهای او تا آخر عمرش است. او تا همین چند سال پیش به عنوان کارگر روزمزد در یک فروشگاه اتومبیل کار می‌کرد، و هیچ تحصیلات یا سرمایه‌ای نداشت. ده‌ها فرد دیگر با سابقه درخشان‌تر و تحصیلات بالاتر همراه او کار می‌کردند. آقای فورد ذهنیت فقر را کنار گذاشت، توانایی‌های خودش در دستیابی به موفقیت را باور کرد و توانست به موفقیت دست پیدا کند. اطرافیان او نیز، اگر افکار مشابهی را در ذهن می‌پروراندند، می‌توانستند به موفقیت‌های آقای فورد دست پیدا کنند.

افکار متمرکز می‌توانند در انسان قدرت ایجاد کنند!

هنری فورد میلیون‌ها دلار پول کسب کرد، چون به توانایی‌های خودش باور داشت و این باور را به هدفی معین تبدیل کرد و برنامه‌ای مشخص برای دستیابی به آن هدف طراحی کرد. سایر همکاران فورد، تنها به دستمزد روزانه و هفتگی‌شان فکر می‌کردند. آنها باور داشتند که افرادی معمولی هستند، و انتظار زیادی از خودشان نداشتند. اگر می‌خواهید به موفقیت‌های بزرگ دست پیدا کنید، باید از خودتان انتظارات زیادی داشته باشید.

در اشعار زیر، حقیقت روانشناختی مهمی ارائه شده است:

اگر تصور کنی که بازنده هستی، خواهی باخت

اگر میل به بردن داشته باشی اما فکر کنی نمی‌توانی از عهده آن بریایی، مطمئن نمی‌توانی پیروز شوی.

اگر فکر کنی شکست می‌خوری، از هم اکنون شکست خورده هستی

چون در دنیای واقعی موفقیت با خواست انسان شروع می‌شود. و همه چیز در ذهن انسان اتفاق می‌افتد.

اگر فکر کنی در برابر دیگران حرفی برای گفتن نداری، همین‌طور خواهد شد

برای اوج گرفتن باید افکاری بلندمرتبه داشت.

لازمه کسب هر موفقیتی اطمینان داشتن به توانایی‌های خود است.

لزوماً نیرومندترین و سریع‌ترین افراد همیشه در نبردهای زندگی پیروز نمی‌شوند،

اما فردی که فکر می‌کند می‌تواند پیروز شود، دیر یا زود پیروز خواهد شد.

شعر بالا را به خاطر بسپارید، و سعی کنید برای توسعه اعتماد به نفس از آن استفاده کنید. جایی در وجود شما بذر موفقیتی نهفته است که اگر فعال شود می‌تواند شما را به اوج برساند. موقعیتی که هرگز فکرش را هم نمی‌کردید.

همانطور که یک استاد موسیقی می‌تواند زیباترین آهنگ‌ها را از سیم و یولن بیرون بیاورد، شما نیز می‌توانید نبوغی که در ذهنتان نهفته است را بیدار کنید و با استفاده از آن خودتان را بالا بکشید و به اهداف و آرزوهایی که در سر دارید دست پیدا کنید. هیچکس از نیروهای نهفته شده در وجود شما آگاه نیست. حتی خود شما نیز ظرفیت‌تان را نمی‌شناسید، و تنها در صورتی می‌توانید از ظرفیت خودتان آگاه شوید که انگیزه اصلی خودتان در زندگی را پیدا کنید و با توسعه اعتماد به نفس در خودتان، به سمت اهدافتان حرکت کنید.

ایده‌ها، عبارات، و سخنان انگیزشی موجود در این کتاب، می‌توانند به عنوان محرکی عمل کنند، که افکار و نیروهای ذهنی شما را جهت‌دهی می‌کنند و در نهایت شما را به هدف اصلی زندگی‌تان می‌رسانند. ممکن است عجیب به نظر برسد، اما واقعیت دارد. متحول‌کننده‌ترین اتفاقات زندگی زمانی رخ می‌دهند که اصلاً انتظار آن را ندارید. من نمونه‌ای از این اتفاقات به نظر بی‌اهمیت، که در واقع مهم‌ترین رویدادهای زندگی هستند، را در ذهن دارم. این اتفاق در شهر شیکاگو، هنگامی که به کار تحلیل شخصیت مشغول بودم، به وقوع پیوست. روزی یک مرد ولگرد به دفترم آمد و از من درخواست کرد که با او مصاحبه کنم. او رو به من کرد و گفت، «می‌خواهم با نویسنده این کتاب ملاقات کنم.» سپس یک نسخه از کتابی به نام «اعتماد به نفس»، که سالها پیش نوشته بودم را از

جیب خود بیرون آورد و روی میز قرار داد. او ادامه داد «به نظر می‌رسد دست سرنوشت این کتاب را به من رسانده است، زیرا دیروز قصد خودکشی داشتم. تقریباً تصمیم خودم را گرفته بودم که این زندگی ارزش زیستن ندارد، تا زمانی که این کتاب را دیدم و دیدگاهم نسبت به زندگی عوض شد. من به این نتیجه رسیدم که اگر با نویسنده این کتاب ملاقات کنم، او می‌تواند به من کمک کند که دوباره بر روی پاهای خودم بایستم. حال به اینجا آمده‌ام، تا ببینم شما چه کمکی می‌توانید به من کنید.»

همانطور که او مشغول صحبت کردن بود، من سرتاپای او را زیر نظر داشتم، و باید اعتراف کنم که در آن زمان گمان می‌کردم که هیچ کمکی نمی‌توانم به او بکنم، اما دوست نداشتم چنین چیزی را به او بگویم. نگاه خیره چشمان او، خطوط ناامیدی در چهره‌اش، حالت بدنش، ریش‌های نامرتبش و رفتار پراضطرابش، به من نشان می‌دادند که او هیچ آینده درخشانی در انتظار ندارد، اما نتوانستم این موضوع را به او بگویم، پس از او خواستم که کنار من بنشیند و تمام داستان زندگی‌اش را برای من تعریف کند. من از او خواستم که بی‌پرده سخن بگوید، و دلیل وضعیت نابهنجار کنونی‌اش را با من در میان بگذارد. به او قول دادم که پس از شنیدن داستان زندگی‌اش هر کاری که از دستم بریاید برای او انجام خواهم داد. او داستان زندگی خود را با جزئیات فراوان برای من توضیح داد که خلاصه آن بدین شکل بود: او تمام دارایی‌های زندگی‌اش را در یک کسب و کار کوچک سرمایه‌گذاری کرده بود. هنگامی که جنگ جهانی در سال ۱۹۱۴ آغاز شد، تامین مواد اولیه کسب و کارش برای او غیرممکن شد و ورشکست شد. از دست دادن سرمایه زندگی‌اش چنان ضربه‌ای

به او زده بود که زن و بچه‌هایش را ترک کرده بود و مانند بی‌خانمان‌ها زندگی می‌کرد. او نمی‌توانست این شکست بزرگ را بپذیرد و تصمیم به خودکشی گرفته بود.

پس از اینکه داستان زندگی‌اش را تعریف کرد، من به او گفتم، «من با علاقه به داستان زندگی تو گوش کردم، اما متأسفانه کمکی از دست من بر نمی‌آید.»

پس از شنیدن این جمله رنگ از رخسار او پرید، به صدلی‌اش تکیه داد و سرش را پایین انداخت. من چند لحظه صبر کردم و سپس ادامه دادم:

«اگرچه کاری از دست من بر نمی‌آید، اما در همین ساختمان فردی را می‌شناسم که می‌تواند به تو کمک کند ثروت را دوباره به دست بیاوری و دوباره سرپا شوی و اگر تمایل داشته باشی تو را با او آشنا خواهم کرد.» هنوز این سخنان از دهان من بیرون نیامده بود که او از جای خودش پرید، دست من را گرفت و گفت، «به خاطر خدا من را با این فرد آشنا کن.»

شنیدن عبارت «به خاطر خدا» امیدوارکننده بود. این نشان می‌داد که هنوز کورسوی امیدی در او وجود دارد. من دست او را گرفتم و او را به سمت آزمایشگاه خود، که در آن آزمایشات روانشناختی انجام می‌دادم، هدایت کردم. من درب یک اتاق را باز کردم و پرده‌ای که روی یک آینه بود را کنار زدم، به شکلی که او می‌توانست سرتاپای خود را در آن آینه ببیند. من به آن آینه اشاره کردم و گفتم:

«این همان مردی است که قول دادم تو را با او آشنا کنم. او تنها فردی است که می‌تواند به تو کمک کند دوباره بر خیزی و اوج بگیری. اگر نتوانی با او کنار بیایی، همان بهتر که به فکر راهی

برای خودکشی باشی. زیرا تا زمانی که این مرد را به خوبی نشناسی، نمی‌توانی هیچ ارزشی برای خودت یا جامعه‌ای که در آن زندگی می‌کنی خلق کنی.»

او یک گام به سمت آینه برداشت، برای مدتی سرتاپای خودش را در آینه دید، دستی به صورت نامرتبش کشید و سپس به عقب حرکت کرد و شروع به گریستن کرد. من در آن لحظه فهمیدم که او به خوبی درسی را که می‌خواستم به او منتقل کنم یاد گرفته، بنابراین او را به سمت آسانسور هدایت کردم و به خانه فرستادم. من انتظار نداشتم که در آینده او را ببینم، و شک داشتم که این درس کوتاه برای بازگشت او به زندگی کافی باشد.

چند روز بعد من به صورت تصادفی این مرد را در خیابان ملاقات کردم. او به حدی متحول شده بود، که به سختی توانستم او را بشناسم. او با صلابت حرکت می‌کرد و سرش را بالا گرفته بود. وضعیت بدنی لرزان و پراسترس او، از بین رفته بود. او لباس‌های جدیدی پوشیده بود. او نزد من آمد و اتفاقاتی که در این چند روز برای او رخ داده بود را با من به اشتراک گذاشت:

« من در راه دفتر تو بودم تا خبر خوب را به تو بگویم. عصر همان روزی که با تو ملاقات کردم، علی‌رغم ظاهر نامناسبم توانستم شغلی با حقوق ۳۰۰۰ دلار در سال پیدا کنم. فکرش را بکن؛ سه هزار دلار در سال! علاوه بر این، کارفرمای جدیدم بخشی از حقوقم را همان روز اول به من پرداخت کرد، تا بتوانم سر و وضعم را مرتب کنم. همچنین مقداری از این پول را برای خانواده‌ام فرستادم و خوشبختانه بار دیگر در مسیر موفقیت قرار گرفته‌ام.

من در راه دفتر تو بودم تا به تو بگویم که یکی از همین روزها که چندان دور نخواهد بود، بار دیگر به ملاقات تو خواهم آمد، اما با این تفاوت که این بار فرد بسیار موفق‌تری خواهم بود. در آن روز یک چک سفیدامضا به تو تقدیم خواهم کرد تا تو خودت مبلغ آن را پر کنی، زیرا تو کسی بودی که من را از دست خودم نجات دادی. تو من را با شخصیت حقیقی‌ام آشنا کردی.»

همان‌طور که آن مرد دور می‌شد و در خیابان‌های پرجمعیت شیکاگو ناپدید می‌شد، من برای اولین بار در زندگی‌ام به قدرت عظیم اعتماد به نفس پی‌بردم. در همان لحظه تصمیم گرفتم که خودم نیز از درسی که به آن مرد داده بودم، پیروی کنم. سپس جلوی همان آینه ایستادم، و تصمیم گرفتم که کمک به دیگران برای درک نیروهای نهفته در درونشان را به عنوان هدف اصلی زندگی‌ام انتخاب کنم. کتابی که هم‌اکنون مشغول خواندن آن هستید، اثبات می‌کند که من به آن هدف پایبند بوده‌ام.

مردی که داستان زندگی او را برای شما تعریف کردم، هم‌اکنون مدیرعامل یکی از موفق‌ترین شرکت‌های آمریکا است که فعالیت‌های آن از غرب تا شرق کشور و از کانادا تا مکزیک گسترده شده است.

عدم آگاهی افراد از وجود متدی مشخص برای توسعه اعتماد به نفس، صدمات جبران‌ناپذیری به بشر وارد کرده است. این متد باید در مدارس به مردان و زنان جوان آموخته شود، چون فردی که توانایی ایجاد اعتماد به نفس در خودش را نداشته باشد نمی‌توان فردی باسواد و تحصیل‌کرده دانست.

چه خوشبخت است انسانی که بتواند پرده‌های ترس را کنار بزند و گرما و روشنایی اعتماد به نفس را در وجود خودش بتاباند.

جایی که ترس حکم‌فرما باشد، موفقیت‌های بزرگ غیرممکن می‌شود. این حقیقت، یادآور تعریف ارائه شده برای ترس توسط یکی از فیلسوفان بزرگ است:

«ترس مانند دالانی است که ذهن در آن پنهان می‌شود و کنج عزلت می‌گزیند. ترس انسان را به

خرافات دچار می‌کند و خرافات خنجری است که روح انسان را به قتل می‌رساند.»

همان‌طور که مشغول نوشتن این کلمات هستم، برگه کاغذی روی میز من قرار دارد، با فونتی درشت روی آن نوشته شده است:

«من هر روز نسبت به روز قبل موفق‌تر می‌شوم.»

انسان بدگمانی که این کاغذ را بر روی میز دید از من پرسید که آیا واقعا این «مزخرافات» را

باور دارم. من به او پاسخ دادم «معلومه که نه. تنها کاری که این مزخرافات برای من انجام داده،

این بوده که من را از معادن زغال‌سنگ نجات داده، و من را به جایگاهی رسانده که در آن به

۱۰۰،۰۰۰ نفر خدمت‌رسانی می‌کنم، و در ذهن آنها همان افکار مثبت و سازنده‌ای را می‌کارم که

موجب پیشرفت من شده‌اند؛ بنابراین، چرا باید به این مزخرافات باور داشته باشم؟»

این مرد اندکی تامل کرد و گفت، «خب، شاید این فلسفه کاربردهایی داشته باشد. من همیشه از

شکست خوردن می‌ترسیدم و هم‌اکنون این ترس‌ها کاملا به حقیقت تبدیل شده‌اند.»

اندیشه‌هایی که در سر می‌پرورانید، هم می‌توانند شما را به شکست و فلاکت برسانند و هم می‌توانند شما را به قله‌های موفقیت هدایت کنند. اگر از خودتان انتظار موفقیت داشته باشید، و با اقدامات هوشمندانه در صدد به واقعیت تبدیل کردن این انتظارات باشید، بدون شک موفق خواهید شد. شما باید بدانید که اراده برای موفق شدن، با آرزوی موفقیت، متفاوت است. شما باید این تفاوت را درک کنید و از آن در راستای منافع خود استفاده کنید.

حدود ۲۵ سال پیش، من اولین درس درباره اعتماد نفس را یاد گرفتم. به خوبی به یاد می‌آورم که شب‌هنگام بود که کنار آتش نشسته بودم و به مکالمه بین چند مرد مسن درباره موضوع کار و سرمایه گوش می‌دادم. بدون مقدمه به جمع آنها اضافه شدم و درباره حل اختلافات میان کارفرمایان و کارمندان با استفاده از قانون طلایی صحبت کردم. اظهارات من، نظر یکی از آن مردان را جلب کرد. او با چهره‌ای متعجب رو به من کرد و گفت:

«تو خیلی زبر و زرنگ هستی و اگر بتوانی تحصیلات خودت را ادامه بدهی، آینده روشنی در انتظار تو است.»

این اولین باری بود که کسی من را باهوش خطاب می‌کرد، و من را لایق موفقیت می‌دانست. این سخنان من را به فکر فروبرد و هر چه بیشتر به این موضوع فکر می‌کردم، احتمال موفقیت در نظر من بیشتر می‌شد.

در اینجا لازم می‌دانم اعتراف کنم، که تمام خدماتی که توانسته‌ام به جامعه ارائه کنم، و تمام اموالی که به دست آورده‌ام، را مدیون اظهارات آن مرد هستم.

دیگران تنها زمانی شما را باور می‌کنند، که شما نیز به خودتان باور داشته باشید. شما به طور پیوسته در حال انتشار افکارتان هستید، و اگر به خودتان باور نداشته باشید، دیگران اندیشه‌های شما را تصاحب می‌کنند.

اعتماد به نفس، حاصل دانش است. خودتان را بشناسید، از سطح دانش خودتان آگاه باشید، و بدانید که چگونه می‌خواهید از این دانش استفاده کنید. انسان‌های متقلب، سرانجام از کارهای خود پشیمان می‌شوند، بنابراین، هرگز به دروغ تظاهر نکنید که دانش و تحصیلات بالایی دارید. تظاهر هیچ فایده‌ای ندارد، زیرا به محض اینکه دهاتتان را باز کنید و سخن بگویید، افراد مطلع و هوشمند، به میزان دقیق دانش و اطلاعات شما پی می‌برند. شخصیت حقیقی شما بسیار بیشتر از ادعاهایتان جلب نظر می‌کند.

به خودتان باور داشته باشید، اما نیازی نیست که این باور را فریاد بزنید، کافی است با اعمالتان این باور را به دیگران نشان بدهید.

هم‌اکنون شما برای فصل چهارم آماده هستید، که شما را یک گام در نردبان موفقیت بالاتر خواهد برد.

بیندیشید
و
ثروتمند شوید

نسخه اصلی و
بدون سانسور

ناپلئون هیل

ترجمه اختصاصی توسط رویال مایند

فصل چهارم

درس سوم: عادت پس انداز

«انسان ترکیبی از گوشت، استخوان، خون، مو و سلولهای مغزی است. او با استفاده از این مواد

و از طریق اصل عادت، شخصیت خودش را میسازد»

بر همگان واضح است که پس انداز پول، یکی از ضروریات موفقیت است، اما سوال اساسی‌ای که

ذهن افرادی را که پس انداز نمی‌کنند به خود مشغول می‌کند این است که:

«چگونه باید این کار را انجام دهم؟»

پس انداز کردن یک نوع عادت است. به همین دلیل، این درس را با توضیح مختصری از اصل

عادت آغاز میکنیم.

همانطور که در ابتدای این درس گفتیم، انسان با استفاده از اصل عادت به شخصیت خود شکل

میدهد. انسان می‌تواند با تکرار چند باره‌ی هر کاری، آن را به یک عادت تبدیل کند. به نظر می‌رسد

که ذهن انسان تنها توده‌ای از نیروهای محرک است، که از عادات روزانه او سرچشمه می‌گیرند.

هنگامی که یک عادت در ذهن انسان تثبیت شود، می‌تواند رفتار او را تحت کنترل بگیرد، و او را

وادار به انجام کاری به‌خصوص بکند. برای مثال اگر هر روز از مسیر مشابهی به محل کار یا هر

مکان دیگری بروید، به زودی این عمل به یک عادت تبدیل می‌شود، و بدون نیاز به فکر کردن،

ذهنتان به صورت خودکار شما را به مقصد هدایت می‌کند. حتی اگر بخواهید به جای دیگری بروید، ممکن است ناگهان متوجه شوید که در مسیر قدیمی قرار گرفته‌اید.

سخنرانان عمومی متوجه شده‌اند که تکرار چندباره یک داستان، حتی اگر کاملاً افسانه باشد، اصل عادت را وارد ماجرا می‌کند، و آنها به زودی فراموش می‌کنند که این داستان حقیقت داشته یا تنها یک افسانه بوده است.

دیوارهای محدودیت از طریق عادت‌ها ساخته میشوند

میلیون‌ها نفر زندگی خود را در فقر و نیاز می‌گذراندند، چون استفاده مخربی از قانون عادت داشته‌اند. افرادی که با فقر دست و پنجه نرم می‌کنند، نه قانون عادت را درک کرده‌اند و نه قانون جذب را؛ این افراد به ندرت متوجه میشوند که وضعیت فعلی‌شان نتیجه اقدامات و فعالیت‌های گذشته خودشان است.

اگر این فکر را در ذهن خودتان تثبیت کنید که توانایی کسب درآمد شما محدود است، و هرگز نمی‌توانید بیش از آن پولی به دست بیاورید؛ در این صورت، قانون عادت، محدوده‌ی درآمدی مشخصی را برای شما تعیین می‌کند، ضمیر ناخودآگاه‌تان این محدودیت را می‌پذیرد. به زودی آن‌چنان درگیر ترس از فقر (یکی از ترس‌های ششگانه) می‌شوید، که دیگر هیچ فرصتی در خانه شما را نمی‌کوبد؛ سرنوشت شما مشخص شده است، و حکم غیر قابل تغییر زندگی شما صادر گردیده است.

ایجاد عادت پس انداز به این معنی نیست که شما ظرفیت درآمدی خودتان را محدود کنید؛ معنای آن کاملاً برعکس است. شما باید به شکلی این اصل را اجرا کنید، که نه تنها از درآمد فعلی شما محافظت کند، بلکه فرصت های متنوعی را در اختیار شما قرار دهد، و بینش، اعتماد به نفس، تصور، اشتیاق، نوآوری و رهبری مورد نیاز برای افزایش سطح درآمدی تان را در شما ایجاد کند.

به بیان دیگر، هنگامی که بر قانون عادت تسلط کامل پیدا کنید، می توانید موفقیت خود را در زمینه کسب پول تضمین کنید.

شما باید به این شکل عمل کنید:

اول: با استفاده از قانون «هدف اصلی واضح»، توصیف دقیق و مشخصی از خواسته های خودتان، از جمله میزان دقیق پولی را که قصد دارید به دست بیاورید، در ذهنتان تثبیت کنید. ضمیر ناخودآگاهتان از این توصیفات به عنوان یک نقشه راه استفاده می کند، تا افکار و اندیشه های شما را در قالب برنامه هایی کاربردی برای دستیابی به هدف اصلی زندگیتان تنظیم کند. شما با استفاده از اصل عادت، هدف اصلی مشخص زندگیتان (به همان ترتیب که در درس ۲ ارائه شد) را در ذهنتان تثبیت می کنید، تا به صورت پیوندی ثابت و همیشگی درآید.

این کار ذهنیت فقر را نابود کرده، و به جای آن ذهنیت رفاه و سعادت را جایگزین می کند. شما حقیقتاً خواستار رفاه می شوید و انتظار دستیابی به آن را خواهید داشت؛ شما خودتان را برای

دستیابی به آن و استفاده عاقلانه از آن آماده می‌کنید، و بنابراین آماده می‌شوید که عادت پس انداز را در خودتان توسعه بدهید.

دوم: حال که ظرفیت درآمدی خودتان را افزایش داده‌اید، بار دیگر از اصل عادت استفاده کنید و در بیانیه هدف اصلی زندگی‌تان، بخشی از درآمدها را که قصد دارید پس انداز کنید تعیین کنید. بنابراین همانطور که درآمد شما افزایش پیدا می‌کند، پس انداز شما نیز به همان نسبت افزایش پیدا خواهد کرد.

با استفاده از انگیزه روز افزون شما برای افزایش ظرفیت درآمدی‌تان از یک سو و پس انداز کردن بخشی از این درآمد از سوی دیگر، به زودی به مرحله‌ای می‌رسید که تمام محدودیت‌های خیالی را از ذهنتان پاک می‌کنید، و در مسیر استقلال مالی قرار می‌گیرید.

هیچ کاری کاربردی‌تر و سهل‌الوصول‌تر از این نیست!

حال فردی را در نظر بگیرید که از قانون عادت به شکلی مخرب استفاده می‌کند. ترس از فقر بر ذهن او تسلط پیدا کرده است و به زودی ظرفیت درآمدی او را کاهش می‌دهد، و زمانی به خود می‌آید که حتی قادر نیست پول کافی برای تامین نیازهای اولیه زندگی‌اش را تامین کند.

ناشران روزنامه‌ها می‌توانند با درج اخبار مربوط به شکست کسب و کارهای سراسر کشور، ترس و وحشت را به جامعه القا کنند. اما حقیقت این است که، تعداد کسب و کارهایی که شکست می‌خورد و ورشکسته می‌شوند، در مقایسه با تعداد کل کسب و کارهای سراسر کشور، عددی ناچیز است.

مهم نیست شما چه کسی هستید، و چگونه زندگی میکنید؛ همه ما برده عادت‌های خودمان هستیم. هر ایده‌ای که به صورت آگاهانه در ذهن تثبیت کنیم، یا به آن اجازه بدهیم که از طریق پیشنهادات دیگران و شرایط محیطی، در ضمیر ناخودآگاه نفوذ کند، در رفتارهای ما تاثیر می‌گذارد، و ما را وادار می‌کند که اقداماتی همراستا با آن ایده را از خودمان بروز بدهیم.

اگر عادت اندیشیدن و سخن گفتن از رفاه و وفور را در خودتان ایجاد کنید، به زودی شواهد حقیقی آن، در شکل فرصت‌های گسترده‌تر، و فرصت‌های جدید و ناگهانی، تجلی پیدا می‌کند. به خاطر داشته باشید که همواره چیزهای مشابه به سمت یکدیگر جذب می‌شوند! اگر شما یک کاسب باشید و عادت کرده باشید که همیشه از بد بودن اوضاع و زیان ده بودن کسب و کار صحبت کنید، بدون شک وضعیت شما بد خواهد شد، و کسب و کارتان زیانده می‌شود. اگر به یک انسان بدبین اجازه داده شود که تاثیرات مخرب خود را بر یک گروه بگذارد، می‌تواند نتیجه کارهای سازنده ۶ فرد توانمند را نابود کند. او با ایجاد ذهنیت فقر و شکست در ذهن همکارانش، این کار را انجام میدهد.

«شما مانند یک مغناطیس انسانی هستید و همواره افرادی را به

سمت خود جذب می‌کنید که ویژگی‌های مشابهی با شما دارند.»

یکی از موفق‌ترین بانکداران ایالت ایلینویز این عبارت را بر روی یک تخته نوشته است، و آن را در دفتر کار خود نصب کرده است:

«ما در اینجا تنها از وفور و رفاه صحبت میکنیم. اگر داستان غم

انگیزی دارید، لطفاً برای خودتان نگه دارید،

چون ما تمایلی به شنیدن آن نداریم.»

هیچ کسب و کار یا شرکتی مایل به همکاری با یک فرد بدبین نیست. افرادی که درک درستی از قانون جذب و قانون عادت داشته باشند، هرگز به صورت آگاهانه اجازه نمی‌دهند که چنین افرادی در نزدیکی آنها قرار بگیرند، زیرا چنین فردی، نتیجه تمام فعالیت‌های اطرافیانش را نابود میکند. موضوع اصلی صحبت در بسیاری از خانه‌ها فقر و نیازمندی است، و بنابراین چیزی جز فقر و نیازمندی نصیبشان نمی‌شود. آنها به فقر فکر می‌کنند درباره آن صحبت می‌کنند، و آن را به عنوان سرنوشت خودشان در زندگی می‌پذیرد. توجه آنها این است که چون اجداد آنها فقیر بوده‌اند، بنابراین آنها نیز باید فقیر باقی بمانند.

ذهنیت فقر در نتیجه‌ی عادت اندیشیدن به فقر

و ترس از فقر در انسان شکل می‌گیرد.

بردگی بدهی

بدهی اربابی بی رحم، و دشمن ویرانگر عادت پس انداز است. فقر به تنهایی برای نابودی جاه‌طلبی، اعتماد به نفس و امید کافی است؛ اما اگر بار سنگین بدهی را هم به آن اضافه کنید خواهید دید قربانیان این دو قاتل بیرحم، سرنوشتی جز شکست و نابودی در انتظار ندارد. انسانی که بار سنگین بدهی را بر دوش می‌کشد، هرگز نمی‌تواند بهترین عملکردش را از خود نشان دهد، احترام دیگران را کسب کند و یا هدف مشخصی در زندگی تعیین کند و آن را دنبال کند. انسانی که اسیر بدهی‌های خود باشد، همانند برده مفلوکی است که با جهل خود در غل و زنجیر اسارت، گرفتار شده است.

من دوست بسیار نزدیکی دارم که درآمد ماهانه او هزار دلار است. همسر او بسیار اجتماعی است و متاسفانه طوری زندگی می‌کند که گویی بیست هزار دلار در سال درآمد دارند. در نتیجه شوهر بیچاره‌اش هر سال ۸ هزار دلار بدهی بالا می‌آورد. همه اعضای خانواده او، این عادت ولخرجی را از مادر به ارث برده بودند. دو دختر و یک پسر او هم‌اکنون در سنی هستند که می‌توانند به دانشگاه بروند، اما بدهی‌های سرسام‌آور پدر، این کار را غیرممکن کرده است. این موضوع موجب بروز اختلاف بین پدر و فرزندان شده، و آنها را به خانواده‌ای ناکام و بداقبال تبدیل کرده است.

حتی فکر کردن به زندگی در بند و زنجیر همانند یک زندانی، وحشتناک است، فردی که به کسی بدهی دارد، در واقع اسیر و برده‌ی او است. انباشت بدهی نیز یک عادت است. بدهی نخست با

مقادیر اندک شروع می‌شود و پس از مدتی به تدریج به ابعاد وسیعی گسترش پیدا میکند، تا زمانی که در نهایت کنترل روح فرد را به طور کامل در اختیار می‌گیرد.

بسیاری از مردان جوان زندگی مشترک خود را با بدهی‌های غیرضروری آغاز می‌کنند و هرگز نمی‌توانند خودشان را از زیر بار این بدهی‌ها خلاص کنند. پس از اینکه مدت زمانی بگذرد و تازگی ازدواج از بین برود (که معمولاً این اتفاق به زودی می‌افتد)، زوج جوان از احساس نیازمندی خود شرمگین می‌شوند و این وضعیت رفته رفته بدتر می‌شود و تا زمانی ادامه پیدا می‌کند که منجر به نارضایتی زن و مرد از یکدیگر میشود، و در نهایت پای آنها به دادگاه خانواده کشیده می‌شود.

کسی که در بند بدهی اسیر شده باشد، زمان یا انگیزه کافی برای تعیین کردن یا حرکت به سمت ایده آل‌های خود را ندارد، و در نتیجه رفته رفته در این مرداب پایین تر می‌رود تا زمانی که ذهن خود را محدود می‌کند و خود را پشت میله‌های ترس و تردید زندانی می‌کند.

برای اجتناب از بدهی، هر کاری که از دستتان برمی‌آید انجام دهید و از هیچ فداکاری‌ای فروگذار نکنید!

«به خود و کسانی که به شما وابسته هستند فکر کنید و تصمیم بگیرید که هرگز به فرد دیگری بدهی نداشته باشید»، این، بخشی از نصیحت‌های یک فرد بسیار موفق است که تمام فرصت‌های اولیه زندگی‌اش را به علت بدهی از دست داده بود. اما او به زودی توانست به خود بیاید و عادت مصرف‌گرایی و خریدن اقلام غیرضروری را نابود کند و خودش را از بند اسارت رها کند.

اغلب افرادی که در چنگال عادت بدهی گرفتار می‌شوند، نمی‌توانند به موقع خودشان را از این بند رها کنند، زیرا بدهی مانند باتلاقی است که قربانیان خود را رفته رفته بیشتر در خود فرو می‌برد. ترس از فقر، یکی از مخرب‌ترین ترس‌های ششگانه اصلی است. انسانی که در گرداب ناامیدی ناشی از بدهی‌های سرسام‌آور گرفتار شود، جاه‌طلبی و اعتماد به نفس خود را از دست می‌دهد، و رفته رفته در باتلاق ناامیدی فرومی‌رود.

دو نوع بدهی وجود دارد. ماهیت این دو نوع بدهی به حدی با یکدیگر تفاوت دارد که لازم است با جزئیات در اینجا به توصیف آنها پردازیم:

۱. برخی از بدهی‌ها مربوط به تجملات زندگی است، که زیان کامل است.

۲. نوع دیگری از بدهی‌ها در خلال فعالیت‌های اقتصادی ایجاد می‌شوند و در شکل خدمات و کالاهایی هستند که می‌توان دوباره آنها را به دارایی تبدیل کرد.

شما باید تا حد ممکن از بدهی‌های نوع اول پرهیز کنید. بدهی نوع دوم قابل اغماض است؛ اما تنها در صورتی که میزان آن از محدوده عاقلانه فراتر نرود، و در کاربردهای مفید، از آن استفاده شود. همه‌ی انسان‌هایی که بیشتر از میزان درآمدشان خرج می‌کنند، همیشه با این امید زندگی می‌کنند که شاید بتوانند بدهی‌های خود را تسویه کنند و چرخ گردون دوباره آنها را به نقطه صفر برگرداند. اما این چرخ معمولاً در نقطه اشتباهی توقف می‌کند، و این افراد از بدهی‌هایشان خلاص نمی‌شوند.

ترس از فقر، عزم و اراده قربانیان خود را در هم می‌شکنند. آنها متوجه می‌شوند که توان بازسازی ثروت از دست رفته خودشان را ندارند. موضوع ناراحت‌کننده‌تر این است که آنها امید خودشان نسبت به آزادی از بند بدهی را از دست داده‌اند.

تقریباً هر روز حداقل یک خبر از خودکشی یک فرد به دلیل بدهی‌هایش را در روزنامه‌ها می‌خوانیم. بردگی بدهی، با اختلاف زیادی شایع‌ترین دلیل خودکشی در میان انسان‌ها است، که این موضوع نشان‌دهنده بی‌رحمی ترس از فقر است.

در دوران جنگ جهانی، میلیون‌ها انسان با علم به اینکه ممکن است هر لحظه مرگ آنها فرا برسد، به خط مقدم جبهه می‌رفتند و با مرگ دست و پنجه نرم می‌کردند. همین انسان‌ها، هنگامی که با ترس فقر روبرو می‌شوند آن‌چنان ناامید می‌شوند و قدرت تعقل خود را از دست می‌دهند که گاهی اوقات اقدام به خودکشی می‌کنند.

انسانی که از بدهی آزاد باشد، قادر است بر فقر غلبه کند و به موفقیت‌های عظیم دست پیدا کند، اما اگر همین فرد در بند بدهی گرفتار باشد، چنین دستاوردهایی برای او غیرممکن می‌شود.

ترس از فقر یک حالت ذهنی منفی و مخرب است. احتمالاً می‌دانید که یک حالت ذهنی منفی، حالت‌ها و ذهنیت‌های منفی دیگر را به سمت خود جذب می‌کند. برای مثال، ترس از فقر می‌تواند ترس از بیماری را نیز به سمت خود جذب کند، و این دو ترس به همراه هم، ترس از کهولت سن را به سمت انسان جذب می‌کنند.

میلیون‌ها گور بی‌نام و نشان که زودتر از موعد هم حفر شده‌اند، به دلیل همین ذهنیت ترس از فقر قربانی خود را در کام گرفته‌اند!

حدود ده سال پیش مرد جوانی پست حساسی را در بانک ملی شعبه نیویورک عهده‌دار شد. او با زندگی پرخرج، بدهی بسیار زیادی انباشته کرد، که موجب نگرانی و دلهره او شد، تا زمانی که آثار این عادت مخرب، در شغل او نمایان شد، و در نهایت منجر به اخراج او شد.

او شغل دیگری با درآمد پایین‌تر برای خود دست و پا کرد، اما طلبکاران دست از سر او برنمی‌داشتند و او مجبور شد به شهر دیگری نقل مکان کند. او تصمیم داشت برای مدت محدودی از دست آنها فرار کند، تا بتواند پول کافی برای تسویه کردن بدهی‌هایش را انباشت کند. اما طلبکاران تا زمانی که پول خود را از بدهکاران نگیرند، دست از سر آنها برنمی‌دارند. آنها او را ردیابی کردند و به زودی محل کار جدید او را پیدا کردند. کارفرمای جدید این مرد که از جریان بدهی‌های سرسام‌آور او آگاه شد، او را از شرکت خود اخراج کرد.

سپس او به مدت دو ماه در جست و جوی شغلی جدید بود، اما موفق نشد شغل مناسبی برای خود پیدا کند. یک شب سرد زمستانی او به بام یکی از بلندترین برج‌های خیابان برادوی رفت و خود را به پایین پرتاب کرد. بدهی، قربانی دیگری را به کام مرگ کشانده بود.

چگونه می‌توان بر ترس از فقر غلبه کرد.

اگر زیر بار بدهی هستید و قصد دارید بر ترس از فقر غلبه کنید، باید دو گام مشخص بردارید. اول، عادت خرید اعتباری یا خرید نسیه‌ای را ترک کنید، و سپس رفته رفته بدهی انباشته شده خودتان را صاف کنید.

هنگامی که ذهن خود را از نگرانی‌ها و دلهره‌های مربوط به ترس از بدهی آزاد کنید، آماده‌اید که عادت‌های ذهنی خود را از نو بسازید و مسیر خودتان به سمت ثروت و رفاه را بیابید. به عنوان بخشی از هدف اصلی مشخص زندگی‌تان، تصمیم بگیرید که درصد معینی از درآمدهای خود را پس‌انداز کنید، حتی اگر این مبلغ تنها یک پنی در روز باشد. به زودی این بر ذهن شما چیره می‌شود و عملاً از آن لذت خواهید برد. در اینجا مهم میزان پولی نیست که پس‌انداز می‌کنید بلکه مهم ایجاد عادت پس‌انداز کردن است.

ما می‌توانیم هر عادت ناپسند و مخربی را با یک عادت مطلوب که به آن تمایل داریم جایگزین کنیم. همه افرادی که در جست و جوی استقلال مالی هستند، باید عادت «ولخرجی» را با عادت «پس‌انداز» جایگزین کنند.

متوقف کردن یک عادت به تنهایی کافی نیست، زیرا عادت‌ها

معمولاً تمایل دارند دوباره در ذهن انسان نفوذ کنند، مگر اینکه

جایگاه ذهنی قبلی آنها توسط یک عادت دیگر پر شده باشد.

قطع یک عادت حفره‌ای را در ذهن شما به وجود می‌آورد، و این حفره باید با عادت دیگری جایگزین شود، در غیر این صورت، همان عادت مخرب قبلی بار دیگر به جایگاه خود برمی‌گردد. در طول این دوره، فرمول‌های روانشناختی متعددی ارائه می‌شوند، که از شما می‌خواهیم آنها را تمرین کنید و در ذهن بسپارید. برای مثال شما می‌توانید یک نمونه از این فرمول‌ها را در فصل ۳ بیابید، و به کمک آن اعتماد به نفس را در خودتان توسعه بدهید.

اگر به درستی از دستورالعمل‌های ارائه شده پیروی کنید و مطالب مربوط به چگونگی اجرایی کردن آنها را مطالعه کنید و به کار ببندید، می‌توانید با استفاده از قانون عادت این فرمول‌ها را به بخشی از تاسیسات ذهنی خودتان تبدیل کنید.

فرض ما این است که خوانندگان این کتاب، همگی در تلاش برای دستیابی به استقلال مالی هستند. اگر شما بتوانید بر ترس از فقر غلبه کنید و به جای آن عادت پس‌انداز را جایگزین کنید، انباشت ثروت برای شما کار چندان سختی نخواهد بود.

جای تاسف دارد اگر حتی یک نفر از دانش‌آموزان این دوره اعتقاد داشته باشد که سطح موفقیت، تنها با توان مادی اندازه‌گیری می‌شود.

با این حال، پول یکی از مهم‌ترین جنبه‌های موفقیت است، و اگر انسانی تمایل داشته باشد که فردی مفید، شاد و مرفه باشد، باید مبالغ زیادی از آن را در اختیار داشته باشد.

حقیقت تلخ و سرد این است که در این عصر مادی‌گرایی، انسانی که از پشتوانه و قدرت پول بی‌بهره باشد، همچون تلی از دانه‌های شن است که با هر نسیمی در جهات مختلف پخش می‌شود!

انسان نابغه، برتری‌های متعددی نسبت به دیگران دارد، اما با این حال نبوغ بدون پول قابل افتخار نیست و همچون یک اسکلت خالی است.

مردم بی‌پول همواره تحت تسلط افراد ثروتمند قرار دارند!

این موضوع همواره و در هر شرایطی، صرف‌نظر از میزان توانایی‌های فرد، آموزش‌هایی که دیده است و ماهیت نبوغ او، صدق می‌کند.

اهمیتی ندارد که شما چه کسی هستید و چه کاری انجام می‌دهید، اغلب مردم شما را با میزان پول موجود در حساب بانکی‌تان ارزش‌گذاری می‌کنند. هنگامی که دیگران برای اولین بار شما را می‌بینند، اولین سوالی که در ذهنشان ایجاد می‌شود، مربوط به میزان ثروت شما است. اگر پول داشته باشید، همه جا مورد استقبال قرار می‌گیرید، و فرصت‌های متعددی در دسترس شما قرار می‌گیرد. همه توجهات به شما معطوف می‌شود. دیگران همانند یک اشراف‌زاده با شما برخورد می‌کنند، و بهترین جایگاه‌ها برای شما فراهم می‌شود.

اما اگر کفش‌های پاره‌پاره و مندرس به پا داشته باشید، لباس‌هایتان اتوکشیده نباشد، یقه لباس‌تان کثیف باشد، و نشانه‌های فقر در ظاهر شما نمایان باشد، غم و اندوه همراه همیشگی شما خواهند بود، زیرا هیچ‌کس به شما احترام نخواهد گذاشت.

این عبارات چندان خوشایند نیستند، اما حقیقت دارند!

این حقیقت که انسانها دیگران را با توجه به میزان ثروتشان قضاوت می‌کنند، محدود به طبقه خاصی از جامعه نیست. همه ما تا حدودی این ویژگی را داریم، چه به این رفتار خودمان آگاه باشیم، چه نباشیم.

توماس ادیسون یکی از معروف‌ترین و مورد احترام‌ترین مخترعان جهان است. اما حقیقت این است که اگر او از عادت پس انداز کردن پول بی‌بهره بود، و نمیتوانست توانایی‌های مادی خود را به دیگران نشان دهد، فردی ناشناخته باقی می‌ماند.

اگر هنری فورد عادت پس انداز را از همان سال‌های ابتدایی زندگی‌اش در خود توسعه نداده بود، هرگز نمی‌توانست طرح «گاری بدون اسب» خود را اجرایی کند. علاوه بر این، اگر هنری فورد منابع مالی مورد نیاز را ذخیره نمی‌کرد، هرگز نمی‌توانست با رقبای قدرتمند بازار رقابت کند، و در همان ابتدای کار توسط آن‌ها بلعیده می‌شد.

بسیاری از افرادی که راه طولانی‌ای را در مسیر موفقیت طی کرده‌اند، تنها به علت نداشتن ذخیره پولی مورد نیاز در مواقع اضطراری، با شکست مواجه شدند. تعداد کسب و کارهایی که سالانه، به علت نداشتن اندوخته سرمایه‌ای مورد نیاز در مواقع ضروری، ورشکسته می‌شوند، بسیار زیاد است. این عامل بیش از همه عوامل دیگر، باعث ورشکستگی کسب و کارها می‌شود.

ذخیره مالی، یکی از مهمترین ضروریات برای عملکرد موفق کسب و کار است!

به طریق مشابه، حساب پس انداز نیز نقش مهمی در موفقیت اشخاص ایفا می‌کند. نداشتن پس انداز کافی از دو جهت برای افراد در دسر ساز است: اول، عدم توانایی شکار فرصت‌های مناسب، و واگذاری آنها به افرادی که پول نقد در اختیار دارند، و دوم، ناتوانی گذر از شرایط اضطراری که به پول نقد نیاز دارد.

علاوه بر این، عدم تقویت عادت پس انداز پیامد مخرب دیگری را نیز در پی دارد. عدم تقویت عادت پس انداز، موجب می‌شود که این افراد در عادت‌هایی که به آن وابسته هستند نیز رشدی از خود نشان ندهند.

شاید عجیب به نظر برسد، اما اگر شما بتوانید سکه‌ها و پول خرده‌های خودتان را به شکلی سیستماتیک پس انداز کنید، و سپس به صورت سیستماتیک از آنها بهره برداری کنید، می‌توانید به استقلال مالی دست پیدا کنید.

ما توانستیم به کمک بانک پس انداز و مسکن ایلات متحده، اطلاعات مفیدی را درباره دستاوردهای حاصل از پس‌اندازهای اندک ماهیانه به دست آوریم و آنها را در جدول زیر مرتب کنیم. با در نظر گرفتن این موضوع که اغلب مردم برای کارهای غیرضروری و بی ارزش پول به مراتب بیشتری خرج می‌کنند، نتایج به دست آمده از این تحقیق بسیار تکان دهنده خواهند بود.

پس انداز ۵ دلار در ماه (۱۷ سنت در روز)			
جمع پس انداز و سود	میزان سود	میزان پس انداز	
\$64.30	\$4.30	\$60.00	سال اول
\$136.35	\$16.35	\$120.00	سال دوم
\$216.30	\$36.30	\$180.00	سال سوم
\$304.00	\$64.00	\$240.00	سال چهارم
\$401.00	\$101.00	\$300.00	سال پنجم
\$500.00	\$140.00	\$360.00	سال ششم
\$617.00	\$197.00	\$420.00	سال هفتم
\$737.05	\$257.05	\$480.00	سال هشتم
\$864.95	\$324.95	\$540.00	سال نهم
\$1000.00	\$400.00	\$600.00	سال دهم

پس‌انداز 10 دلار در ماه (33 سنت در روز)			
جمع پس‌انداز و سود	میزان سود	میزان پس‌انداز	
\$128.60	\$8.60	\$120.00	سال اول
\$272.70	\$32.70	\$240.00	سال دوم
\$432.60	\$72.60	\$360.00	سال سوم
\$608.00	\$128.00	\$480.00	سال چهارم
\$802.00	\$202.00	\$600.00	سال پنجم
\$1000.00	\$280.00	\$720.00	سال ششم
\$1234.00	\$394.00	\$840.00	سال هفتم
\$1474.10	\$514.10	\$960.00	سال هشتم
\$1729.90	\$649.90	\$1080.00	سال نهم
\$2000.00	\$800.00	\$1200.00	سال دهم

پس‌انداز ۲۵ دلار در ماه (۸۳ سنت در روز)			
جمع پس‌انداز و سود	میزان سود	میزان پس‌انداز	
\$321.50	\$21.50	\$300.00	سال اول
\$681.75	\$81.75	\$600.00	سال دوم
\$1081.50	\$181.50	\$900.00	سال سوم
\$1520.00	\$320.00	\$1200.00	سال چهارم
\$2005.00	\$505.00	\$1500.00	سال پنجم
\$2500.00	\$700.00	\$1800.00	سال ششم
\$3085.00	\$985.00	\$2100.00	سال هفتم
\$3685.25	\$1285.25	\$2400.00	سال هشتم
\$4324.75	\$1624.75	\$2700.00	سال نهم
\$5000.00	\$2000.00	\$3000.00	سال دهم

پس انداز ۵۰ دلار در ماه (۶۶.۱ سنت در روز)			
جمع پس انداز و سود	میزان سود	میزان پس انداز	
\$643.00	\$43.00	\$120.00	سال اول
\$1363.50	\$163.50	\$1,200.00	سال دوم
\$2163.00	\$363.00	\$1800.00	سال سوم
\$3040.00	\$640.00	\$2400.00	سال چهارم
\$4010.00	\$1010.00	\$3000.00	سال پنجم
\$5000.00	\$1400.00	\$3600.00	سال ششم
\$6170.00	\$1970.00	\$4200.00	سال هفتم
\$7370.50	\$2570.50	\$4800.00	سال هشتم
\$8649.50	\$3249.50	\$5400.00	سال نهم
\$10000.00	\$4000.00	\$6000.00	سال دهم

کسب کردن و خرج کردن پول یک علم است، با این حال قوانین انباشت پول به حدی ساده است که هر انسانی با هر سطح تحصیلات و دانشی، میتواند آنها را اجرایی کند. اولین و مهمترین پیش نیاز این است که آینده را اولویت اول خودتان قرار دهید، و هزینه های غیر ضروری و تجملات را از زندگی خودتان حذف کنید.

یکی از برجسته ترین بانکداران نیویورک از راننده خود که ۲۰ دلار در هفته درآمد داشت، درخواست کرد که به مدت یک هفته تمام هزینه های خود را در یک دفترچه یادداشت کند. در ادامه تمام هزینه های این راننده در یک هفته آورده شده است:

سیگار.....	۰,۷۵ دلار
آدامس.....	۰,۳ دلار
نوشابه.....	۱,۸ دلار
سیگار برای دوستان.....	۱,۵ دلار
سینما.....	۱ دلار
آرایشگاه و انعام.....	۱,۶ دلار
روزنامه و مجلات هفتگی.....	۰,۲۲ دلار
واکس کفش.....	۰,۳ دلار
<hr/>	
	۷,۴۷ دلار
کرایه اتاق و خوراک.....	۱۲ دلار
باقیمانده حقوق.....	۰,۵۳ دلار
<hr/>	
	۲۰ دلار

این اعداد نشانگر داستان غم انگیزی هستند، که در مورد هزاران مرد جوان دیگر نیز صدق می‌کند. او ۲۰ دلار در هفته درآمد داشت و با این حال تنها ۵۳ سنت از آن را پس انداز می‌کرد. او ۷ دلار و ۴۷ سنت را برای اقلامی هزینه می‌کرد که هیچ کدام مهم نبودند و می‌توانست به راحتی آنها را کاهش دهد و یا حتی برخی از آنها را به کلی حذف کند. در واقع اگر او صورتش را خودش اصلاح می‌کرد و کفش‌هایش را خودش واکس می‌زد، می‌توانست تمام این مبلغ ۷ دلار و ۴۷ سنت را صرفه‌جویی و پس انداز کند.

حال اجازه بدهید به جدول بانک پس انداز و مسکن برگردیم، و ببینیم که پس انداز هفتگی ۷ دلار ۴۷ سنت چه نتایجی را می‌تواند در پی داشته باشد. فرض کنید که میزان پس انداز این فرد تنها ۲۵ دلار در ماه باشد؛ در این صورت میزان پس انداز او پس از ۱۰ سال، به بیش از ۵۰۰۰ دلار خواهد رسید.^۱

این جوان هنگامی که مخارج خود را یادداشت می‌کرد ۲۱ سال سن داشت. اگر او به طور مرتب ۲۵ دلار در ماه پس انداز کند، در سن ۳۱ سالگی مبلغ قابل توجهی پول در حساب بانکی‌اش خواهد داشت. این پس انداز فرصت‌های زیادی را برای او به ارمغان می‌آورد تا بتواند به کمک آنها به استقلال مالی دست پیدا کند.

^۱ این نکته را در نظر داشته باشید که این کتاب ۱۰۰ سال پیش نوشته شده است و در آن زمان ۵۰۰۰ دلار مبلغ قابل توجهی بوده است. (مترجم)

برخی از افراد کوتاه‌بین اعتقاد دارند که هیچ کس نمی‌تواند با پس‌انداز چند دلار در ماه، ثروتمند شود. ممکن است این استدلال آنها منطقی به نظر برسد، اما سوی دیگر داستان این است که همین پس‌اندازهای اندک ماهیانه، انسان را قادر می‌سازد که از فرصت‌های تجاری به نفع خود استفاده کند و به سرعت به سمت استقلال مالی گام بردارد.

اگر شما نیز مانند اغلب مردم عادت پس‌انداز پول را در خود پرورش نداده‌اید، پیشنهاد می‌کنم که بخشی از جدول بالا که نشان می‌دهد پس‌انداز ۵ دلار در ماه چه نتایجی را می‌تواند در پی داشته باشد، در جایی قرار دهید که هر روز صبح پس از بیدار شدن و هر شب قبل از خواب، بتوانید آن را ببینید. به نظر من این جدول را باید با فونت درشت بازسازی کرد و نسخه‌های فراوانی از آن را بر روی دیوارهای مدارس سراسر کشور نصب کرد، تا از همان سنین پایین، ارزش عادت پس‌انداز را به کودکان یادآور شود.

سالها پیش قبل از این که من به ارزش عادت پس‌انداز پی ببرم، در یک تجربه اتفاقی، میزان پولی را که برای کارهای غیرضروری هزینه می‌کردم محاسبه کردم. ابعاد این مسئله به حدی هشدار دهنده بود که منجر به نوشتن این درس و اضافه شدن عادت پس‌انداز به این کتاب شدم.

در ادامه این محاسبات به صورت موردی ارائه شده اند:

• ۴,۰۰۰ دلار که به ارث برده بودم، و به همراه یکی از دوستانم برای

خرید و فروش اتومبیل از آن استفاده کردیم و در مدت کمتر از یک سال، تمام آن را بر باد دادیم.

• ۳,۶۰۰ دلار که درآمد مازاد من از نوشتن مقالات آزاد برای روزنامه‌ها

مجلات بود و همه آن را در کارهای غیرضروری مصرف کردم.

• ۳۰,۰۰۰ دلار که از سخنرانی برای بیش از ۳ هزار فروشنده کسب کرده

بودم، آن را در یک مجله سرمایه‌گذاری کردم. اما به علت نداشتن سرمایه ذخیره، در نهایت این کسب و کار با شکست مواجه شد و همه پولم را از دست دادم.

• ۳,۴۰۰ دلار که از سخنرانی‌های عمومی کسب کردم و همه آن را به

سرعت خرج کردم.

• ۶,۰۰۰ دلار مبلغی که می‌توانستم در یک دوره ده ساله پس انداز کنم.

برای این کار تنها لازم بود ماهی ۵۰ دلار از درآمد خودم را پس انداز کنم.

۴۷,۰۰۰ دلار

اگر مبالغ فوق الذکر را در بانک پس انداز و مسکن ایالات متحده، سرمایه گذاری می‌کردم، هم اکنون بیش از ۹۴ هزار دلار پول در اختیار داشتم.

لازم به ذکر است که من به هیچ یک از عادت های مخربی همچون قمار، اعتیاد به مواد مخدر و نوشیدنی های الکلی، و یا عیاشی های افراطی، گرفتار نیستم.

سرمایه ۹۴ هزار دلاری کفایت تا برای هر فردی آزادی و استقلال مالی را فراهم آورد.

خاطره به خصوصی را به یاد می‌آورم که مدیرعامل یکی از شرکتهایی که برای کارمندانش سخنرانی ارائه کرده بودم، چکی به مبلغ ۵۰۰ دلار برای من فرستاد، دقیقاً به یاد می‌آورم که پس از بازکردن این نامه چه افکاری به ذهنم خطور کرد. مدتی بود که قصد داشتم اتومبیل جدید خریداری کنم و با این چک می‌توانستم قسط اول آن را پرداخت کنم. هنوز ۳۰ ثانیه از دریافت چک نگذشته بود که آن را خرج کرده بودم.

احتمالاً اغلب مردم چنین چیزی را تجربه کرده اند. همه ما بیشتر به فکر راه هایی برای خرج کردن پول هستیم تا روش هایی برای پس انداز کردن آن. ایده پس انداز و از خودگذشتگی و کنترل نفس مورد نیاز برای آن، برای اغلب مردم ناخوشایند است، اما فکر خرج کردن پول، هر کسی را به وجد می‌آورد.

این موضوع یک دلیل منطقی دارد و آن این است که اغلب ما عادت خرج کردن را در خودمان پرورش داده‌ایم، در حالی که عادت پس انداز را نادیده گرفته‌ایم، و هر ایده ای که بیشتر در ذهن انسان تکرار شود، برای او خوشایندتر است و راحت تر آن را می‌پذیرد.

در حقیقت عادت پس انداز نیز می‌تواند به اندازه عادت خرج کردن برای انسان جذابیت داشته باشد، اما بدین منظور لازم است که آن را به عادت‌ی متداول، ریشه‌دار و سیستماتیک تبدیل کنید. انسان‌ها تمایل دارند کارهای تکراری را انجام بدهند و یا به عبارت دیگر به قول دانشمندان: «ما قربانی عادت‌های خودمان هستیم.»

توسعه عادت پس انداز پول، نیاز به ویژگی‌های شخصیتی‌ای دارد که به ندرت در انسان‌های معمولی یافت می‌شود، برای مثال این افراد باید در بسیاری از مواقع خواسته‌های خودشان را نادیده بگیرند و از خوشی‌های گوناگون صرف نظر کنند.

به همین دلیل، فردی که در حال توسعه عادت پس انداز است، همزمان عادت‌های سازنده دیگری را که برای موفقیت ضروری هستند نیز در خود پرورش می‌دهد. برخی از این عادت‌های مثبت عبارتند از: کنترل بر خویش، اعتماد به نفس، شجاعت، توازن، متانت و آزادی از ترس.

چقدر باید پس انداز کرد؟

اولین پرسشی که در این زمینه مطرح می‌شود این است که، «میزان پس انداز باید چقدر باشد؟» پاسخ را نمی‌توان در چند کلمه خلاصه کرد، زیرا مبلغ پس انداز برای هر فرد به عوامل متعددی وابسته است که برخی از آنها از کنترل او خارج هستند.

به طور کلی، هر فرد شاغل باید حقوق دریافتی خود را به شکل زیر تقسیم بندی کند:

حساب پس انداز.....	۲۰ درصد
مخارج زندگی پوشاک خوراک و سرپناه.....	۵۰ درصد
هزینه‌ی رشد و پیشرفت شخصی.....	۱۰ درصد
تفریحات.....	۱۰ درصد
بیمه عمر.....	۱۰ درصد

اما ارقام زیر عملکرد واقعی افراد در مورد درآمدشان را نشان می‌دهد:

حساب پس انداز.....	صفر
مخارج زندگی پوشاک خوراک و سرپناه.....	۶۰ درصد
هزینه‌ی رشد و پیشرفت شخصی.....	۰ درصد
تفریحات.....	۳۵ درصد
بیمه عمر.....	۵ درصد

برای مثال تفریحات را در نظر بگیرید. بسیاری از هزینه‌هایی که تحت این عنوان خرج می‌شود، به هیچ وجه مفرح نیستند. برای مثال هزینه‌هایی که برای مشروبات الکلی، جشن‌های شبانه و موارد مشابه صرف می‌شود، سلامت فرد را به خطر می‌اندازد و شخصیت او را نابود می‌کند.

یک تحلیلگر با سابقه ادعا می‌کند که قادر است با بررسی هزینه‌های ماهیانه یک فرد، نوع زندگی او را تعیین کند؛ او مدعی است که بیشتر اطلاعات خود را از مخارجی که یک فرد برای تفریحات خود هزینه می‌کند، به دست می‌آورد. بنابراین، این عامل اهمیت بسیار بالایی دارد و باید با دقت آن را بررسی کرد، همان‌طور که یک باغبان باید بطور مرتب دماسنج گلخانه را کنترل کند، زیرا تغییرات دما برای گیاهان یک عامل حیاتی است.

تقریباً همه افرادی که هزینه‌های خود را یادداشت و محاسبه می‌کنند، بخشی از هزینه‌های خود را تحت عنوان «سرگرمی» یا «تفریحات»، دسته‌بندی می‌کنند، که در اکثر مواقع، مخرب‌ترین نوع هزینه‌ها است، زیرا بخش اعظمی از درآمد فرد را می‌بلعد و مهمتر از آن، در موارد افراطی می‌تواند سلامتی او را به خطر بیندازد.

هم اکنون ما در عصری زندگی می‌کنیم که، بخش اعظمی از درآمد افراد صرف سرگرمی و تفریحات می‌شود. ده‌ها هزار نفر از افرادی که درآمد هفتگی آنها بیشتر از ۵۰ دلار در هفته نمی‌شود، بیش از یک سوم درآمد خود را صرف تفریحات می‌کنند. این افراد نادان نه تنها پولی را که باید پس انداز می‌کردند دور میریزند، بلکه سلامت و شخصیت خود را نیز به خطر می‌اندازند.

ما در اینجا قصد نداریم نصیحت‌های اخلاقی ارائه کنیم. ما تنها به حقایق تلخی می‌پردازیم که اصول موفقیت بر اساس آنها بنا شده است.

در سال ۱۹۲۶، من با مرحوم دون ملت، که در آن زمان ناشر روزنامه ایالت اوهایو بود، شراکت داشتم. او پس از آشنایی با این کتاب از کار قبلی خود استعفا داد، و با من شریک شد. او تا آخرین روز زندگی اش در ۱۶ جولای ۱۹۲۶، مسئولیت اداره امور تجاری کارهای من را به عهده داشت. آقای ملت به این کتاب علاقه‌مند شد چون اعتقاد داشت که این کتاب می‌تواند به عنوان مشاور مناسبی به مردان و زنان جوان کمک کند که در زندگی رو به جلو حرکت کنند. آقای ملت با روزنامه خود، در حال مبارزه با مافیای زیرزمینی اوهایو بود. او به کمک کارآگاهان و بازپرسی که توسط فرماندار اوهایو در اختیار او قرار گرفته بودند، اطلاعات دقیقی درباره نحوه زندگی مردم ایالت اوهایو گردآوری کرد.

یک نسخه از تمام تحقیقاتی که در مورد جنایات انجام گرفته در اوهایو انجام می‌شود، به دفتر من ارسال شد، بنابراین اطلاعات ارائه شده در ادامه، کاملاً بر اساس حقایق هستند.

یک کارمند بانک، که ۱۵۰ دلار در ماه حقوق داشت، بیش از ۷۵ دلار در ماه برای مشروبات الکلی هزینه می‌کرد. طولی نکشید که این عادت زندگی او را به نابودی کشاند.

مامور پلیسی که ماهانه حدود ۱۶۰ دلار درآمد داشت، در هر ماه حداقل ۴۰۰ دلار برای برگزاری جشن‌های شبانه هزینه می‌کرد. منبع این پول‌ها سوالی بود که پاسخ آن هرگز به نفع مامور پلیس نبود.

مرد جوانی که در یک فروشگاه مواد غذایی کار می‌کرد و حقوق هفتگی‌ای حدود ۲۰ دلار داشت، هر هفته بیش از ۳۵ دلار مشروبات الکلی غیرقانونی می‌خرید. به نظر می‌رسید او برای پرداخت هزینه این مشروبات، از دخل فروشگاه دزدی می‌کرد.

یک فروشنده جوان بیمه عمر، که به علت ماهیت درآمدی کمیسیون‌اش، میزان حقوقش دقیقاً مشخص نیست، هر ماه حداقل ۲۰۰ دلار برای خرید مشروبات الکلی هزینه می‌کرد. او هیچ حساب پس‌اندازی نداشت. بعدها او به اختلاس محکوم شد و هم‌اکنون در حال گذراندن حکمی بلندمدت در زندان اوهایو است.

من تا به حال بیش از ۴۰ سخنرانی در دبیرستان‌های اوهایو ارائه کرده‌ام. مسئولان این مدارس بیان می‌کردند که تنها حدود ۲ درصد از دانش‌آموزان این مدارس نسبت به پس‌انداز از خود تمایلی نشان می‌دادند، و طبق تحقیقاتی که از طریق ارائه پرسشنامه به بیش از ۱۱۰۰ نفر انجام شد، دریافتیم که تنها ۵ درصد از آنها اعتقاد داشتند که عادت پس‌انداز برای موفقیت ضروری است.

با این تفاسیر جای تعجبی نیست که ثروتمندان ثروتمندتر می‌شوند و فقیران فقیرتر! متأسفانه اغلب ما توسط والدینی که هیچ چیز راجع به روانشناسی عادت نمی‌دانند، عقب‌نگه داشته شده‌ایم. این والدین بدون اینکه متوجه اشتباهشان باشند، به فرزندانشان کمک می‌کنند که عادت خرج کردن را در خودشان رشد دهند و هیچ آموزشی برای عادت پس‌انداز به آنها نمی‌دهند.

عادت‌هایی که در کودکی کسب می‌کنیم، تا آخر عمر با ما باقی می‌مانند.

به راستی چه خوشبخت است کودکی که والدینش ارزش حقیقی عادت پس‌انداز را درک می‌کنند و تلاش می‌کنند این عادت را در ذهن فرزندشان پرورش دهند.

این آموزش، آثار مثبتی در پی دارد.

اگر یک فرد معمولی به طور ناگهانی و بدون پیش‌بینی، ۱۰۰ دلار پول به دست بیاورد، با آن چه می‌کند؟ چرا او بلافاصله به راه‌هایی برای خرج کردن آن پول فکر می‌کند؟ ده‌ها چیز مختلفی که به آنها نیاز دارد، یا فکر می‌کند که به آنها نیاز دارد، به ذهن او خطور می‌کند، اما تقریباً می‌توان با اطمینان گفت که هرگز به ذهن او خطور نمی‌کند که این ۱۰۰ دلار می‌تواند آغاز یک حساب پس‌انداز باشد (مگر اینکه عادت پس‌انداز را در خود پرورش داده باشد). هنوز شب نرسیده او این پول را خرج کرده است، یا حداقل راجع به نحوه خرج کردن آن تصمیم گرفته است، و بنابراین سوخت بیشتری برای آتش شعله‌ور عادت و لخرجی فراهم کرده است.

عادت‌ها بر ما حکمرانی می‌کنند!

باز کردن یک حساب پس‌انداز و افزودن مستمر بخشی از تمام درآمدها به آن، به شخصیت قوی، عزمی راسخ و قدرت تصمیم‌گیری نیاز دارد.

یک قانون وجود دارد که هر کسی می‌تواند با استفاده از آن متوجه شود که آیا قادر خواهد بود از آزادی و استقلال مالی بهره‌مند شود یا خیر، و این قانون هیچ ارتباطی با میزان درآمد فرد ندارد.

این قانون بیان می‌کند که اگر فردی به صورت سیستماتیک بخش مشخصی از درآمدش را پس‌انداز کند، بدون شک می‌تواند به استقلال مالی دست پیدا کند. اگر او هیچ پس‌اندازی نداشته باشد، هرگز نمی‌تواند به استقلال مالی برسد و اهمیتی ندارد که میزان درآمد او چقدر باشد.

تنها استثنا این قانون زمانی است که افراد ارثی را دریافت می‌کنند که نمی‌توانند از آن استفاده کنند، اما این وقایع بسیار نادر هستند؛ احتمال وقوع چنین اتفاقاتی به حدی پایین است که نمی‌توانید به آن تکیه کنید.

من با صدها نفر در نقاط مختلف ایالات متحده و سایر نقاط جهان دوستی نزدیکی دارم. من برای مدت بیش از ۲۵ سال است که آنها را زیر نظر دارم، و از تجربه شخصی می‌دانم که چگونه زندگی می‌کنند، چرا برخی از آنها موفق شده‌اند و برخی دیگر شکست خورده‌اند و دلیل این موفقیت‌ها و شکست‌ها چه بوده است.

این لیست شامل افرادی است که صدها میلیون دلار را کنترل می‌کنند و سرمایه‌های شخصی چندمیلیون دلاری دارند. همچنین افرادی در این لیست حضور دارند که سرمایه‌های چندین میلیون دلاری داشته‌اند، اما همه آن را بر باد داده‌اند.

برای نشان دادن اهمیت والای این فلسفه در موفقیت و شکست، و نشان دادن اینکه چرا هیچ فردی نمی‌تواند بدون توسعه عادت پس‌انداز به استقلال مالی دست پیدا کند، عادات زندگی این آشنایان را برای شما شرح می‌دهم.

در ابتدا، داستان زندگی مردی که در صنعت تبلیغات فعالیت می‌کرد و یک میلیون دلار در این حوزه درآمد کسب کرد، اما اکنون تمام آن ثروت را بر باد داده است را از زبان خودش می‌شنویم. این داستان برای اولین بار در مجله «آمریکایی» چاپ شد؛ در ادامه بدون دخل و تصرف این داستان را تعریف می‌کنیم.

تمام جنبه‌های این داستان حقیقت دارد. در اینجا این داستان را ارائه کرده‌ایم، چون آقای فریمن تمایل دارد اشتباهاتش را اعلام کند تا دیگران از آنها پرهیز کنند.

«میلیون‌ها دلار پول داشتم، اما هم‌اکنون هیچ ندارم.»

اگرچه اعتراف به چنین اشتباهات فاحشی که زندگی من را به هم ریخته است، بسیار خجالت‌آور و تحقیرآمیز است، در هر صورت من تصمیم گرفته‌ام که این کار را انجام بدهم تا شاید بتوانم تاثیر مثبتی در زندگی دیگران داشته باشم.

من در اینجا می‌خواهم با جزئیات برای شما توضیح دهم که چگونه سرمایه زندگی‌ام را به تباهی کشیدم، سرمایه‌ای که بیش از یک میلیون دلار بود. به استثنای بخش اندکی از این سرمایه که از آموزش در دبیرستان‌ها و نوشتن مقاله برای روزنامه‌ها و مجله‌های هفتگی کسب کردم، بیشتر این پول با کار در زمینه تبلیغات به دست آمده بود.

اگرچه ممکن است در این عصر سرمایه‌داری، یک میلیون دلار پول زیادی به نظر نرسد، اما حقیقت این است که یک میلیون دلار پول بسیار زیادی است. اگر عقیده‌ای غیر از این دارید، شروع به

شمردن تا یک میلیون کنید. چند شب پیش در حال فکر به این موضوع بودم که شمردن از یک تا یک میلیون چه قدر زمان می برد. من پی بردم که در هر دقیقه به طور متوسط می توانم ۱۰۰ عدد بشمارم. بدین شکل اگر روزانه هشت ساعت این کار را انجام بدهم، بیش از بیست روز زمان می برد

که بتوانم به یک میلیون برسم. با این مبلغ می توان کارهای زیادی کرد؛ درست نمی گویم؟

اجازه بدهید در همین ابتدای داستان به شما بگویم که از خرج کردن ۹۰ درصد درآمد در آن زمان به هیچ وجه پشیمان نیستم. زیرا آرزوی داشتن آن پولها به معنی دریغ کردن شادمانی های زیادی از خانواده ام است.

تنها حسرت من این است که چرا تمام درآمد و حتی بیش از آن را خرج کردم. اگر تنها ۱۰ درصد از آن مبلغ را پس انداز می کردم، هم اکنون حدود ۱۰۰ هزار دلار پول داشتم و هیچ بدهی ای نداشتم. اگر چنین پولی داشتم، خودم را حقیقتاً ثروتمند می دانستم؛ من به این موضوع باور دارم، زیرا هرگز علاقه صرفی به پول نداشتم.

روزهایی که به شغل معلمی و نوشتن مقاله برای روزنامه ها و مجله ها مشغول بودم، دستاوردها و مسئولیت های فراوانی برای من داشتند.

من در سن ۲۱ سالگی ازدواج کردم. والدین من و همسر من که پیروان مکتب هنری وارد بیچر بودند و اعتقاد داشتند که ازدواج باید در سنین پایین اتفاق بیفتد، کاملاً با این ازدواج موافق بودند.

تنها یک سال و یک ماه پس از ازدواج، پدرم به شکل غم‌انگیزی فوت کرد. او با گاز زغال‌سنگ خفه شد. از آنجایی که او در تمام سن خود در شغل معلمی فعالیت می‌کرد، هیچ پولی پس‌انداز نکرده بود.

پس از اینکه او از میان ما رفت، اعضای خانواده باید بیشتر به فکر هم می‌بودند و از هم پشتیبانی مضاعفی می‌کردند، که همین اتفاق نیز افتاد.

علی‌رغم خلای که نبودن پدرم در زندگی ما ایجاد کرده بود(من و همسرم به همراه خواهر و مادرم با هم زندگی می‌کردیم)، و صرف‌نظر از اینکه به سختی می‌توانستیم امورمان را بگذرانیم، زندگی خوبی داشتیم.

مادرم که بسیار پر استعداد (او قبل از به دنیا آمدن من، همراه پدرم در مدارس معلمی می‌کرد) و خوش‌فکر بود، تصمیم گرفت تا یک زوج از دوستان خانوادگی را به خانه ما راه دهد. آنها به جمع ما ملحق شدند و کرایه‌ای که پرداخت می‌کردند، کمک هزینه‌ای برای گذراندن امورمان بود. مادر من آشپزی بسیار ماهر بود و دستپخت او زبانزد خاص و عام بود. کمی بعد، دو خانم ثروتمند که از دوستان خانوادگی ما بودند نیز به جمع ما اضافه شدند؛ و بنابراین درآمد ما افزایش پیدا کرد.

خواهرم با راه‌اندازی یک مهد‌کودک در اتاق نشیمن کمک‌خرج خانواده بود؛ همسرم نیز با انجام کارهای خانه از قبیل تمیزکاری و بازسازی، به نحو خود در خانه فعالیت می‌کرد.

آن روزها زندگی ما بسیار شاد بود. هیچ یک از اعضای خانواده ولخرج نبودند، و شاید تنها من بودم که اندکی به ریخت و پاش و تجملات تمایل داشتم. من دوست داشتم برای اعضای خانواده هدیه‌های گران‌قیمت بخرم و با دوستانم به سرگرمی بپردازم.

زمانی که اولین بچه در خانواده ما به دنیا آمد، همه ما فکر می‌کردیم که درهای بهشت به روی ما باز شده است. پدر و مادر همسر، که بسیار به امور زندگی ما توجه می‌کردند و همواره حاضر بودند هر کاری که از دستشان بر می‌آید برای ما انجام دهند، از به دنیا آمدن اولین نوه‌شان بسیار خرسند بودند. برادر همسر که نسبت به همسر چند سال بزرگتر بود، و مجرد بود، نمی‌توانست احساس خرسندی ما را درک کند؛ اما پس از مدتی او نیز مانند سایرین از این موضوع خرسند بود و به این که دایی شده است افتخار می‌کرد. یک نوزاد زندگی یک خانواده را به کلی متحول می‌کند. هدف من از بیان این جزئیات، تاکید بر چگونگی روزهای ابتدای زندگی‌ام است. اگرچه در آن دوران در آمد چندان زیادی نداشتم و نمی‌توانستم پولی پس‌انداز کنم، اما یکی از شادترین دوره‌های زندگی‌ام همان زمان بوده است.

نکته عجیب و غریب این بود که تمام تجربه‌هایی که در آن دوره کسب کردم، نتوانست ارزش حقیقی پول را به من بیاموزد. من بهترین درس عملی برای آینده را در آن دوره دریافت کردم، بهترین درسی که یک فرد می‌تواند در طول عمرش بیاموزد.

اجازه بدهید برای شما شرح دهم که این تجربیات زود هنگام چه تاثیری بر من گذاشتند. تولد اولین فرزندم به من انگیزه داد که به دنبال کار پردرآمدتری بگردم. نمی‌خواستم همسر و مادر و خواهرم

احساس کنند که باید تا آخر عمر برای گذراندن زندگی کار کنند. چرا فردی توانمند و باهوشی همچون من، باید همواره تنها یک چرخ‌دنده در ماشین باشد؟ چرا من نباید بتوانم تمام هزینه‌های خانواده را تامین کنم؟

از آنجایی که می‌خواستم درآمد بیشتری کسب کنم، علاوه بر آموزش و نگارش مقاله در روزنامه‌ها و مجله‌ها، به فروش کتاب نیز مشغول شدم. با این کار توانستم اندک پول بیشتری به دست بیاورم. در نهایت تدریس را رها کردم و بر فروش کتاب و نوشتن مقاله برای روزنامه‌ها تمرکز کردم. کار فروش کتاب من را به بریجتون در شهر نیوجرسی کشاند. در آنجا بود که برای اولین بار درآمدهای هنگفت کسب می‌کردم. اگرچه برای این کار باید دور از خانه می‌ماندم، اما پاداشی که دریافت می‌کردم، ارزش این فداکاری را داشت. در مدت چند هفته توانستم پول زیادی را پس‌انداز کنم و برای خانواده‌ام ارسال کنم؛ این مبلغ از درآمد سالانه من از تدریس و مشارکت در روزنامه بسیار بیشتر بود. پس از اینکه تمام بازار شهر بریجتون را تصرف کردم، به روزنامه‌ای با عنوان «ستاره صبح» علاقه پیدا کردم. به نظر می‌رسید که ناشر و سردبیر این روزنامه نیاز به کمک یک مشاور دارد، بنابراین با او تماس گرفتم و این موضوع را با او در میان گذاشتم. او به من گفت، «ای مرد جوان، چگونه می‌توانم تو را استخدام کنم؟ درآمد فعلی من حتی کفاف مخارج زندگی خودم را نیز نمی‌دهد!»

به او گفتم، «موضوع همین است. من باور دارم که به کمک هم ما می‌توانیم ستاره صبح را به یک روزنامه موفق تبدیل کنیم. پیشنهاد من این است: در ابتدا به مدت یک هفته برای شما کار

می‌کنم و شما روزی یک دلار به من دستمزد می‌دهید. در پایان هفته اگر از کار من راضی بودید، حقوق من را افزایش می‌دهید و روزی ۳ دلار به من پرداخت می‌کنید؛ سپس اگر همچنان ارزش‌آفرین بودم، انتظار دارم که در هفته سوم روزانه ۶ دلار حقوق دریافت کنم. من اطمینان دارم که ادامه همکاری ما روزنامه را در وضعیتی قرار می‌دهد، که شما می‌توانید به راحتی هفته‌ای ۵۰ دلار به من حقوق پرداخت کنید.»

مالک روزنامه با پیشنهاد من موافقت کرد. در پایان ماه اول، من هفته‌ای ۵۰ دلار حقوق دریافت می‌کردم، که در آن روزها حقوق بسیار بالایی به حساب می‌آمد. کم‌کم احساس می‌کردم که راه پول درآوردن را یاد گرفته‌ام، اما تنها دلیلی که برای کسب درآمد داشتم، فراهم کردن راحتی و آسایش برای خانواده‌ام بود. ۵۰ دلار در هفته، بیش از ۴ برابر درآمدی بود که از تدریس و مقاله نوشتن دریافت می‌کردم.

کارهایی که در روزنامه ستاره صبح انجام می‌دادم شامل این موارد بود: نویسندگی (که چندان هم در آن مهارت نداشتم)، گزارش‌نویسی (که در آن متوسط بودم)، آماده‌سازی و فروش تبلیغات (که مهارت بالایی در آن داشتم)، ویرایش متون، جمع‌آوری حساب‌های معوقه و سایر کارها. برای انجام دادن این کارها من باید شش روز در هفته، صبح تا شب فعالیت می‌کردم؛ اما برای من قابل تحمل بود، زیرا من نیرومند و سالم بودم و به کارم علاقه داشتم. من همچنین همکاری با روزنامه‌های دیگری از جمله خورشید نیویورک، وقایع فیلادلفیا، و ترنتون تایمز را آغاز کردم، که از این راه به طور متوسط ۱۵۰ دلار در ماه درآمد کسب می‌کردم.

تجربه کار در روزنامه ستاره درسی را به من آموخت که تعیین کننده مسیر زندگی من بود. من متوجه شدم که فروش تبلیغات برای روزنامه‌ها به نسبت نوشتن مقاله درآمد بسیار بیشتری دارد. این تبلیغات بود که چراغ روزنامه را روشن نگه می‌داشت.

به خوبی به یاد می‌آورم که یکبار برای یک مشتری فعال در صنعت صدف‌های خوراکی یک گزارش تمجیدی چاپ کردم. روزنامه ستاره صبح از این آگهی ۳ هزار دلار پول نقد کسب کرد، که مدیر روزنامه آن را به صورت پنجاه پنجاه با من تقسیم کرد. من پیش از آن هرگز در زندگی‌ام این مقدار پول را یکجا ندیده بودم. فکرش را بکنید! هزار و پانصد دلار! این مبلغ بیش از درآمد ۲ سال من از طریق تدریس و مقاله‌نویسی بود.

اما آیا این پول یا بخشی از آن را پس‌انداز کردم؟ من چنین کاری نکردم. شاید برای شما سوال پیش بیاید که با این پول چه کردم؟ من سعی کردم با این پول، همسر، فرزند، مادر و خواهرم را خوشحال کنم.

اما آیا بهتر نبود که این پول را به کناری می‌گذاشتم تا در روز مبادا از آن استفاده کنم؟ کارهای من در بریجتون، توجه سم هادسون، خبرنگار وقایع فیلادلفیا، را به خود جلب کرد. او نمونه کاملی از یک روزنامه‌نگار بود که از کمک کردن به دیگران لذت می‌برد.

سم به من گفت، وقت آن رسیده است که در یک شهر بزرگتر مشغول به کار شوم. او فکر می‌کرد توانمندی‌های زیادی در این حوزه در من نهفته است، که باید آنها را شکوفا کنم. او گفت که شغلی در فیلادلفیا برای من پیدا خواهد کرد. او این کار را کرد و من به همراه همسر و فرزندم به جرمنتاون

نقل مکان کردیم. من در بخش فروش تبلیغات یک هفته‌نامه به نام «گازت» مشغول به کار شدم. در ابتدا، حقوقی که دریافت می‌کردم کمتر از درآمد در بریجتون بود، زیرا همه روابطی که در بریجتون ایجاد کرده بودم را از دست دادم. اما به زودی توانستم درآمد خودم را نسبت به قبل ۲۵ درصد افزایش بدهم. گازت برای اینکه بتواند حجم تبلیغات بیشتری دریافت کند، سه بار سائز مجله را افزایش داد، و در هر بار من افزایش حقوق قابل ملاحظه‌ای داشتم.

علاوه بر این، مسئولیت گردآوری اخبار اجتماعی برای روزنامه‌ی فیلادلفیا را نیز پذیرفته بودم. برادفورد مریل، که در آن زمان سردبیر روزنامه فیلادلفیا بود و هم‌اکنون یک مدیر اجرایی برجسته در روزنامه نیویورک است، محدوده وسیعی را به من محول کرده بود. بنابراین، تمام شب‌های هفته به جز شب‌های مشغول این کار بودم. برای نوشتن هر ستون ۵ دلار دریافت می‌کردم؛ هر هفته ۷ ستون را برای چاپ آماده می‌کردم؛ و بدین ترتیب ماهانه ۳۵ دلار از این طریق درآمد کسب می‌کردم.

من همه این پول‌ها را خرج می‌کردم. من هیچ چیزی درباره بودجه‌بندی و برنامه‌ریزی برای هزینه‌هایم نمی‌دانستم. به راحتی تمام این پول‌ها را از دست می‌دادم. من زمان کافی برای فکر کردن درباره عادت‌های هزینه‌ای خودم نداشتم؛ یا حداقل این‌گونه فکر می‌کردم.

یک سال بعد، از من دعوت شد که به تیم تبلیغاتی روزنامه فیلادلفیا ملحق شوم، این فرصت بزرگی بود که در اختیار من قرار گرفته بود، زیرا تحت مدیریت ویلیام مک‌لین، که هم‌اکنون مالک نشریه عصرهای فیلادلفیا است، آموزش‌های شگفت‌انگیزی دریافت کردم. من هنوز هم به عنوان گردآور

اخبار اجتماعی فعالیت می کردم، و با این حساب درآمد من به اندازه زمانی بود که در جرمنتاون فعالیت می کردم.

اما چیزی نگذشت که کارهای من توجه آقای جیمز الورسون، ناشر مجلات یکشنبه‌شب‌های قدیمی و روزهای طلایی، را به خود جلب کرد. او سمت مدیریت بخش تبلیغات یکی از روزنامه‌هایش را به من پیشنهاد کرد و آن را پذیرفتم.

این به معنی افزایشی چشمگیر در درآمد من بود. کمی بعد یک عضو جدید به خانواده ما اضافه شد، و دخترم به دنیا آمد. بار دیگر توانستم به آرزوی همیشگی‌ام دست پیدا کنم. یک بار دیگر به همراه همه‌ی عزیزانم یعنی همسر و دو فرزند و مادر و خواهرم، زیر یک سقف زندگی می کردم. بالاخره توانستم مادرم را از سختی و مشقت آزاد کنم، و هیچ لزومی نداشت که او دیگر کاری انجام دهد. او در سن هشتاد و یک سالگی، یعنی بیست و پنج سال پس از فوت پدرم، درگذشت. من هرگز آخرین کلمات او را از یاد نمی برم: «ویل، تو از لحظه تولدت تا هم‌اکنون هیچ وقت برای من دردسر ایجاد نکردی، حتی اگر ملکه انگلستان هم بودم، نمی توانستم بیشتر از آنچه تو برای من فراهم کردی داشته باشم.»

در آن زمان، درآمد من بیش از ۴ برابر حقوق پدرم به عنوان مدیر یک مدرسه عمومی، بود. با این حال، تمام آن پول، همچون آبی که در سراشیبی به پایین می رود، از جیب من خارج می شد. هر بار که افزایش حقوق دریافت می کردم، هزینه‌هایم نیز افزایش پیدا می کرد. گمان می کنم که اغلب افراد دچار چنین عادت مخربی هستند. هیچ دلیل منطقی‌ای وجود نداشت که اجازه بدهم

هزینه‌هایم از درآمد بیشتر شود؛ اما این کار را کردم. روزی به خودم آمدم که متوجه شدم شدیداً زیر بار بدهی هستم و هرگز نمی‌توانم از آن خلاص شوم. البته بدهی بزرگترین مشکل من نبود، چون دیر یا زود قادر بودم آن را تسویه کنم. مشکل بزرگتر بدهی، القای استرس و اضطراب فراوان و از دست دادن دوستان و اعتبار حرفه‌ای بود.

اما در اینجا لازم می‌بینم که به یک نکته مثبت خودم نیز اشاره کنم: اگرچه افسار خودم را به دست بزرگترین اشتباه زندگی‌ام -ولخرجی- سپرده بودم، اما هرگز از زیر کار خودم در نرفتم. همواره در جست و جو برای یافتن کارهای جدید بودم. هر شب برای صرف شام به خانه می‌رفتم، و سپس با فرزندانم بازی می‌کردم تا زمان خوابشان فرابرسد، و سپس به دفتر کارم برمی‌گشتم و کارم را ادامه می‌دادم.

سالها یکی پس از دیگری می‌گذشتند و من صاحب دختر دیگری شدم. دوست داشتم که یک کره اسب و ارابه به دخترانم هدیه بدهم و پسر یک اسب مسابقه داشته باشد.

سپس به فکر بازی گلف افتادم. در آن زمان ۴۱ سال سن داشتم. به بازی گلف نیز علاقه‌مند بودم و همچون کارم با تمام وجود به آن می‌پرداختم. در این بازی مهارت بالایی کسب کرده بودم. پسر و دختر بزرگم نیز با من بازی می‌کردند، و آنها نیز به خوبی این بازی را یاد گرفته بودند.

ضرورت داشت که دختر کوچکم زمستان‌ها را در جنوب، و تابستان‌ها را در آدیرونداک بگذراند؛ اما به جای اینکه تنها مادرش را همراه او بفرستم، پسر و دختر بزرگترم را نیز با آنها راهی می‌کردم.

ترتیب این کار را دادم. آنها هر زمستان به پاین هارست در کارولینای شمالی می‌رفتند و تابستان‌ها را در ویلایی گران‌قیمت در نیوهامپشیر می‌گذراندند.

این کارها بسیار پرهزینه بودند. پسر و دختر بزرگم استعداد بسیار بالایی در بازی گلف داشتند و پول زیادی برای آن خرج می‌کردند. من نیز در بازی‌های گلفی که در نیویورک برگزار می‌شد شرکت می‌کردم.

من بیش از حد برای سرگرمی و تفریحات و لخرچی می‌کردم. کارمندان فروشگاه مونتکلر فکر می‌کردند که من میلیونر هستم. من مرتباً گروه‌هایی از تجار به‌نام شهر را به بازی گلف دعوت می‌کردم، و سپس از آنها درخواست می‌کردم که شام را مهمان من باشند. آنها ترجیح می‌دادند که یک شام ساده خانگی بخورند، اما نه، من حتماً باید یک غذای فوق‌العاده که دستپخت آشپزی معروف بود را برای آنها سرو می‌کردم. هزینه هر پرس از این غذاها، حداقل ۱۰ دلار بود، البته این مبلغ هزینه موزیکی که در سالن پخش می‌شد را شامل نمی‌شد. من از گروه‌های ۴ نفره موسیقی درخواست می‌کردم که به منزلم بیایند. اتاق پذیرایی خانه ما بیش از ۲۰ نفر گنجایش داشت، و در بسیاری از موارد تمام ظرفیت آن پر می‌شد.

این مهمانی‌ها بسیار خوشایند بود، و من از برگزار کردن آنها بسیار خوشحال بودم. هرگز به این موضوع فکر نمی‌کردم که با چه سرعتی خودم را در بدهی غرق می‌کنم. اما روزی فرارسید که بدهی‌ها موجب رنجش فراوان من شدند. من هر ماه از مهمانان زیادی در کلوب گلف پذیرایی می‌کردم و هزینه‌های بازی، غذا، سیگار و استفاده از چمن را می‌پرداختم. در یک ماه من بیش از

۴۵۰ دلار هزینه کرده بودم. این موضوع توجه مدیر باشگاه، که دوست خوب من بود، را به خود جلب کرد. رفاه من برای آنها اهمیت داشت، و به همین دلیل آنها تصمیم گرفتند تا به من گوشزد کنند که هزینه‌هایم را با دقت بیشتری مدنظر قرار دهم.

این مسئله اندکی من را تکان داد. سخنان دوستانم چنان من را به فکر فروبرد که در نهایت تصمیم گرفتم اسب‌هایم را بفروشم. من خانه‌مان را فروختم و همراه با خانواده به شهر برگشتم؛ البته تمام صورت‌حساب‌های خودم در مونتکلر را پرداخت کردم. من مجبور شدم برای تسویه حساب با مونتکلر، پول قرض بگیرم. علی‌رغم اینکه وضعیت مالی چندان خوبی نداشتم، همواره به راحتی می‌توانستم پول مورد نیاز خودم را جور کنم.

در اینجا می‌خواهم به دو موضوع ضمنی درباره تجربیاتم در دهه چهل سالگی عمرم بپردازم. علاوه بر ولخرجی‌های بی‌حساب و کتاب، بدون هیچ واژه‌ای از دیگران پول قرض می‌گرفتم. پیش از اینکه به شهر بازگردم، هنگامی که مشغول تمیز کردن دفتر کارم بودم، یک دسته صورت‌حساب پرداخت‌شده را پیدا کردم، که مبلغ آنها در مجموع بیش از ۴۰ هزار دلار بود. این پول‌هایی بودند که برای دیگران خرج کرده بودم. آنها را پاره پاره کردم و به سطل آشغال انداختم؛ اما متوجه شدم که اگر هم‌اکنون آن پول‌ها را در اختیار داشتم، می‌توانستم تمام بدهی‌هایم را تا دلار آخر تسویه کنم.

یکی از تاجران ثروتمندی که من بارها از او پذیرایی کرده بودم، و او نیز چندین بار من را به مهمانی دعوت کرده بود، به من گفت، «بیلی من دیگر نمی‌توانم این مهمانی‌ها را ادامه بدهم. تو پول زیادی برای من خرج می‌کنی. من نمی‌توانم همانند تو عمل کنم.»

فکرش را بکنید؛ این سخنان را کسی می‌گفت که درآمدش بسیار بیشتر از من بود! این سخنان بسیار آموزنده بودند، اما متأسفانه من نتوانستم از آن درس بگیرم. من به ولخرجی‌هایم ادامه دادم، و مانند احمق‌ها فکر می‌کردم که در حال خوش‌گذرانی هستم، هرگز به آینده‌ام فکر نکردم. این مرد هم‌اکنون معاون یکی از بزرگترین موسسات مالی نیویورک است و بر اساس گزارشات، چندین میلیون دلار ثروت دارد.

من باید به نصیحت او توجه می‌کردم.

در زمستان سال ۱۹۰۸، پس از یک تجربه شش ماهه‌ی ناموفق در حوزه‌ای متفاوت، که با استعفای من از موسسه هارست خاتمه یافت، بار دیگر به کار در روزنامه برگشتم و مدیر تبلیغات روزنامه عصر‌گاهی نیویورک شدم. مالک و سردبیر این روزنامه را از زمانی که در فیلادلفیا بودم و او مسئول بخش سیاسی روزنامه بود، می‌شناختم.

علی‌رغم اینکه تحت فشار بدهی‌ها بودم، بهترین دوره حرفه‌ای زندگی‌ام را داشتم و در مدت ۵ سال توانستم بیش از هر زمان دیگری در زندگی‌ام پول کسب کنم. تنها در یک مورد از کارهای تبلیغاتی توانستم بیش از ۵۵ هزار دلار سود کسب کنم.

آقای استادرد، در بسیاری از زمینه‌های مختلف دست و دلباز بود. او در ازای چیزی که آن را کارهای غیرمتعارف سازنده در راستای توسعه کسب و کار می‌دانست، مبالغه‌آمیز مازاد هنگفتی به من پرداخت می‌کرد. در آن دوره، من شدیداً تحت فشار بدهی بودم، اما هرگز در هزینه‌هایم صرفه‌جویی نمی‌کردم؛ من مرتب از پیترو پول قرض می‌گرفتم تا بدهی پاول را تسویه کنم، و سپس از پاول قرض می‌گرفتم و به پیترو می‌دادم. من به راحتی می‌توانستم با آن ۵۵ هزار دلار، تمام بدهی‌هایم را تسویه کنم. اما بدون هیچ نگرانی‌ای تمام آن پول را برای کارهای غیرضروری خرج کردم.

در سال ۱۹۱۵، به تنهایی کسب و کار جدیدی در حوزه تبلیغات راه‌اندازی کردم. از آن زمان تا بهار سال ۱۹۲۲، هزینه‌های من به شدت افزایش پیدا کردند. با این که درآمد من از هر زمان دیگری بسیار بالاتر بود، همه آنها را بلافاصله پس از اینکه به دست می‌آوردم خرج می‌کردم، تا اینکه در نهایت دوستانم از پول قرض دادن به من خسته شدند.

اگر اندکی مخارجم را کمتر می‌کردم، آنها حاضر بودند با من کنار بیایند. آنها بیش از اینکه به فکر بازگشت پول‌هایشان باشند، به بهتر شدن من فکر می‌کردند.

فاجعه زندگی من حدود ۵ سال پیش اتفاق افتاد. دو نفر از دوستانم که بسیار به من وفادار بودند، کاسه صبرشان لبریز شد و بی‌پرده به من گفتند که باید ادب شوم. آنها درس بزرگی به من دادند. اقدامات آنها منجر به ورشکستگی من شد که بسیار برایم ناخوشایند بود. احساس می‌کردم که تمام دوستان و آشنایانم انگشت اتهام خودشان را به سوی من گرفته‌اند. این بسیار احمقانه بود.

اگرچه همه آنها من را قضاوت می‌کردند، اما این قضاوت‌ها از روی دوستی بود. برای آنها ناراحت‌کننده بود که فردی که توانسته در حرفه خود اعتبار زیادی کسب کند، و درآمد بسیار بالایی به دست بیاورد، باید با مشکلات مالی دست و پنجه نرم کند.

من بسیار مغرور و حساس بودم، و ورشکستگی به کلی روحیه‌ام را نابود کرده بود. بنابراین به فلوریدا نقل مکان کردم، چون در گذشته کار ویژه‌ای برای یک مشتری در فلوریدا انجام داده بودم. من باور داشتم که پس از چند سال می‌توانم به نیویورک برگردم و تمام بدهی‌های خودم را تسویه کنم. در ابتدا همه چیز خوب پیش می‌رفت، تا اینکه رکود اقتصادی تمام برنامه‌های من را خراب کرد. بنابراین بار دیگر به شهر قدیمی خودم، که زمانی درآمد بالا و صدها دوست و آشنا و خیرخواه در آن داشتم، برگشتم.

این تجربه بسیار عجیب بود.

اما این سفر یک نتیجه داشت: بالاخره درس خودم را آموخته بودم. من مطمئن بودم که فرصت‌ها باز هم به سراغ من می‌آیند و می‌توانم خودم را از این وضعیت نجات بدهم، و به درآمد قبلی‌ام برسم. همچنین می‌دانستم که اگر چنین روزی فرا برسد، قادر خواهم بود تنها با ۴۰ درصد درآمد، همان سطح زندگی قبلی‌ام را تجربه کنم. سپس ۶۰ درصد باقی‌مانده را به دو بخش تقسیم خواهم کرد؛ با نیمی از آن بدهی‌هایم را تسویه می‌کنم و نیم دیگر را پس‌انداز می‌کنم.

اگر اجازه می‌دادم که احساس افسردگی بر من غلبه کند، و ذهنم را با نگرانی و اضطراب پر می‌کردم، هرگز نمی‌توانستم به مبارزه خودم ادامه بدهم و خودم را نجات بدهم.

مردی که سلامتی کامل، ایمانی راسخ، انرژی بی‌پایان، خوش‌بینی بی‌وقفه و اعتماد به نفس نامحدود به موفقیت خود دارد، حتی اگر در سنین بالا تلاش خود را آغاز کند، بدون شک پیروز است، و تنها عاملی که می‌تواند جلوی موفقیت او را بگیرد مرگ است.

داستان زندگی آقای فریمن مشابه داستان زندگی میلیون‌ها فرد دیگری است که در زندگی هرگز به فکر پس‌انداز نبوده‌اند، و تنها تفاوت آنها در میزان درآمدشان است. داستان زندگی آقای فریمن به خوبی روش زندگی، نحوه خرج کردن ثروت، و چرایی آن، برای یک فرد مصرف‌گرا را نشان می‌دهد.

امروزه رایج است که خانواده‌ها با اقساط ماهانه اتومبیل خریداری می‌کنند؛ اقساطی که به نسبت درآمد بسیار زیاد است. فردی که درآمدش متناسب با یک خودروی فورد است، به هیچ وجه نباید یک اتومبیل لوکس خریداری کند. او باید امیالش را مهار کند و به یک اتومبیل فورد رضایت دهد. بسیاری از جوانان با خرید اتومبیل‌هایی که با درآمدشان متناسب نیست و هزینه نگهداری بسیار بالایی دارند، خودشان را در بدهی غرق می‌کنند. این عمل رایج، مسیر دستیابی آنها به استقلال و آزادی مالی را مسدود می‌کند و موجبات شکست آنها را فراهم می‌سازد.

امروزه خرید اقساطی رایج شده است، و افراد می‌توانند هر چیزی را که اراده می‌کنند خریداری کنند؛ همین مسئله موجب شده است که بسیاری از افراد بسیار بیشتر از سطح درآمدی‌شان خرید

کنند. اما کسی که تصمیم گرفته است به استقلال مالی دست پیدا کند، باید بر این تمایلات غلبه کند.

هر کسی که اراده کافی را داشته باشد، می‌تواند از عهده این کار برآید.

بهتر است در دوره جوانی به صورت داوطلبانه از برخی تمایلات بی‌مورد پرهیز کنید، تا اینکه در سنین پیری مجبور به این کار شوید. شما باید در همان سنین جوانی عادت پس‌انداز را در خودتان پرورش دهید.

هیچ چیز تحقیرآمیزتر از فقر در دوره پیری نیست. زیرا در سنین پیری فرد قادر نیست کاری انجام دهد و اگر پس‌انداز کافی نداشته باشد، برای ادامه زندگی به کمک آشنایان و موسسات خیریه وابسته است.

طراحی سیستمی برای بودجه‌بندی هزینه‌ها برای همه افراد، خواه مجرد یا متأهل، ضروری است. اما لازم به ذکر است که این سیستم‌ها تنها زمانی کارایی دارند که فرد شهامت کافی برای کاهش یا قطع هزینه‌های غیرضروری از قبیل تفریحات و سرگرمی را داشته باشد. اگر احساس می‌کنید که اراده کافی را ندارید و نمی‌توانید از چشم و هم‌چشمی با کسانی که درآمدی بیشتر از شما دارند و یا تمام درآمدها را با ولخرجی بر باد می‌دهند، دست بردارید، هیچ سیستم بودجه‌بندی‌ای قادر نخواهد بود به شما کمک کند.

تنها زمانی می‌توانید عادت پس‌انداز را در خودتان شکل بدهید، که از افرادی که بار مالی بر شما تحمیل می‌کنند دوری کنید، و تنها با گروه منتخبی از دوستانتان رفت و آمد داشته باشید.

اگر بپذیرید که شهامت کافی برای پرهیز کردن از هزینه‌های غیرضروری به منظور پس‌انداز را ندارید، در واقع پذیرفته‌اید که شخصیت لازم برای دستیابی به موفقیت را ندارید.

هنگام انتخاب فرد مناسب برای جایگاه‌های مدیریتی، عادت پس‌انداز یک ویژگی تعیین‌کننده است و افرادی که عادت پس‌انداز را در خود توسعه داده باشند، در اولویت قرار دارند؛ بنابراین، عادت پس‌انداز نه تنها در بهینه‌سازی مصرف درآمد نقش دارد، بلکه ظرفیت آن را نیز افزایش می‌دهد. مدیران تجاری ترجیح می‌دهند افرادی را استخدام کنند که به طور مرتب بخشی از درآمد خودشان را پس‌انداز می‌کنند، زیرا این افرادی ویژگی‌های شخصیتی‌ای دارند، که موجی برتری عملکرد آنها نسبت به دیگران است.

بسیاری از سازمان‌ها افرادی را که عادت پس‌انداز ندارند استخدام نمی‌کنند.

به نظر من عادت پس‌انداز باید یکی از مهم‌ترین فاکتورها در جذب نیروی انسانی باشد. در این صورت بسیاری از افرادی که اراده کافی برای توسعه عادت پس‌انداز را ندارند، مجبور به این کار می‌شوند.

هنری فورد با تمام توان سعی می‌کرد کارمندان را به استفاده عاقلانه از درآمدشان و پس‌انداز بخشی از آن، ترغیب کند. مردی که عادت پس‌انداز را به کارمندان توصیه می‌کند، یک انسان دوست حقیقی است.

فرصت‌ها در دسترس افرادی که پس‌انداز دارند، قرار می‌گیرد.

چند سال پیش، مرد جوانی از یکی از مناطق کشاورزی پنسیلوانیا به فیلادلفیا آمد تا در یک چاپخانه کار کند. یکی از همکاران او سهامدار یک شرکت ساختمانی بود و عادت کرده بود که هر هفته ۵ دلار در این شرکت سرمایه‌گذاری کند. این مرد جوان نیز تحت تاثیر کارهای دوستش قرار گرفت و به پیشنهاد دوستش یک حساب در شرکت ساختمانی باز کرد. پس از سه سال، او ۹۰۰ دلار پس‌انداز کرده بود. چاپخانه‌ای که این مرد جوان در آن کار می‌کرد با مشکلات مالی روبرو شد و تا حد ورشکستگی پیش رفت. او با ۹۰۰ دلار خود چاپخانه را از خطر ورشکستگی نجات داد و در عوض در نیمی از سود این کسب و کار شریک شد.

با استفاده از یک سیستم بسته اقتصادی، توانست بدهی‌های کسب و کار را تسویه کند، و در حال حاضر سهم او از سود این کسب و کار، کمی بیشتر از ۲۵ هزار دلار در سال است.

اگر او عادت پس‌انداز را در خود توسعه نداده بود، هرگز این فرصت برایش فراهم نمی‌شد، و اگر هم می‌شد، او قادر نبود از آن به نفع خود بهره ببرد.

هنگامی که طراحی اولین مدل اتومبیل آقای فورد تکمیل شد، او برای تولید عمده و فروش محصولاتش به سرمایه‌نیاز داشت. او سراغ چند تن از دوستانش که رفت که هزاران دلار پس‌انداز کرده بودند؛ یکی از این افراد سناتور کوزن بود. این دوستان به کمک فورد شتافتند، و کمی بعد میلیون‌ها دلار سود به جیب زدند.

مردی که کسب و کار ال پروداکتو را در حوزه دخانیات آغاز کرد، در ابتدا سرمایه بسیار اندکی داشت، که از فروش سیگارهای دست‌ساز آن را به دست آورده بود. ایده آنها بسیار مناسب بود، و کاملاً بر فرآیند ساخت سیگار تسلط داشتند، اما اگر سرمایه کافی برای شروع کارشان را پس‌انداز نکرده بودند، این ایده در نطفه خفه می‌شد. آنها با همان سرمایه اندک کارشان را آغاز کردند و چند سال بعد، کسب و کارشان را به مبلغ ۸ میلیون دلار به شرکت تنباکوی آمریکا فروختند.

در پشت هر ثروت کلان و موفقیت چشم‌گیری، می‌توانید عادت پس‌انداز را مشاهده کنید. جان دی راکرفلر در ابتدا یک کتابدار ساده بود. او ایده مبتکرانه‌ای برای توسعه صنعت نفت داشت، صنعتی که در آن زمان وجود خارجی نداشت. او برای اجرای ایده خود نیاز به سرمایه بسیار زیادی داشت، و از آنجایی که عادت پس‌انداز را در خود پرورش داده بود و اعتبار او در محافظت از پول اثبات شده بود، می‌توانست به راحتی سرمایه لازم برای فعالیت‌هایش را از دیگران قرض بگیرد. با اطمینان می‌توان گفت که اساس ثروت افسانه‌ای آقای راکرفلر، چیزی جز عادت پس‌انداز نبوده است؛ عادت‌تی که در زمان کتابداری با حقوق ماهانه کمتر از ۴۰ دلار، در خود پرورش داده بود.

جیمز جی. هیل، یک مرد جوان فقیر بود، که به عنوان یک تلگرافچی فعالیت می‌کرد و حقوق ماهانه‌ای کمتر از ۳۰ دلار داشت. او ایده سیستم راه‌آهن بزرگ شمالی را در ذهن خود پرورش داد، اما قادر نبود این ایده را اجرایی کند. با این حال، او عادت پس‌انداز را در خود شکل داد و توانست هزینه‌های لازم برای سفر به شیکاگو را ذخیره کند. او در شیکاگو با چندین سرمایه‌گذار برای تامین مالی طرحش مذاکره کرد.

تاجران به راحتی به دیگران اعتماد نمی‌کنند و پول خودشان را در اختیار فرد دیگری قرار نمی‌دهند، مگر اینکه آن فرد لیاقت خود در محافظت از پول را نشان دهد. داشتن عادت پس‌انداز یکی از ویژگی‌هایی است که می‌تواند اعتماد سرمایه‌گذاران را به شما جلب کند. افرادی که عادت پس‌انداز را در خود توسعه نداده‌اند، هرگز نمی‌توانند از این آزمون سربلند بیرون بیایند.

مرد جوانی که در یک چاپخانه در نیویورک کار می‌کرد، تصمیم گرفت چاپخانه کوچکی راه‌اندازی کند و کسب و کار خودش را آغاز کند. او به سراغ مدیر یکی از شرکت‌های تامین لوازم چاپخانه رفت و درخواست خود را با او در میان گذاشت. او دستگاه چاپ و تجهیزات جانبی آن را لازم داشت.

اولین سوالی که مدیر شرکت از او پرسید این بود، «آیا پس‌اندازی داری؟»

این مرد پس‌انداز داشت! او در چهار سال گذشته، هر هفته نیمی از درآمد ۳۰ دلاری‌اش را پس‌انداز کرده بود. او اعتبار لازم برای خرید تجهیزات مورد نیازش را دریافت کرد. کمی بعد او توانست اعتبار بیشتری دریافت کند، و هم‌اکنون او مالک یکی از بزرگترین چاپخانه‌های شیکاگو است. نام او جرج بی. ویلیام است، و من آشنایی نزدیکی با او دارم.

فرصت‌ها در هر گوشه و کناری وجود دارند، اما تنها کسانی می‌توانند از این فرصت‌ها بهره‌مند شوند که پول در دست داشته باشند، و بتوانند با استفاده از عادت پس‌انداز و سایر ویژگی‌های شخصیتی مورد نیاز برای شکل‌گیری عادت پس‌انداز، کنترل پول را در دست بگیرند.

جی. پی. مورگان گفته است که حاضر است یک میلیون دلار از پول خود را به فردی که شخصیت مطلوب دارد و عادت پس انداز را در خود پرورش داده است قرض دهد، اما به هیچ وجه حتی هزار دلار به فردی که شخصیتی نامطلوب دارد و ولخرج است، قرض نمی‌دهد.

اصولا این دیدگاهی است که تمام جهان نسبت به افرادی که پس انداز می‌کنند، دارند.

افرادی که با پس انداز به استقلال مالی دست پیدا می‌کنند، معمولا مسیر خود را با یک حساب پس انداز ۲۰۰ تا ۳۰۰ دلاری آغاز می‌کنند. چند سال پیش، مخترعی جوان، وسیله‌ای خانگی اختراع کرد که بسیار کاربردی و منحصر به فرد بود. او نیز مانند اغلب مخترعان سرمایه کافی برای بازاریابی اختراعش را نداشت. علاوه بر این، از آنجایی که عادت پس انداز را در خود توسعه نداده بود، قرض گرفتن پول از منابع بانکی نیز برای او غیرممکن بود.

هم‌اتاقی او یک مکانیک جوان بود که ۲۰۰ دلار پس انداز کرده بود. او با سرمایه اندک خود به کمک مخترع جوان آمد، و مخترع توانست کار خود را آغاز کند و چند نمونه اولیه از دستگاه بسازد. آنها خانه به خانه به سراغ مشتری‌های بالقوه رفتند، تا توانستند سری اول تولید را به فروش برسانند. سپس یکبار دیگر تولید کردند و آن را نیز فروختند، آنها به همین ترتیب ادامه دادند تا در نهایت توانستند ۱۰۰۰ دلار سرمایه انباشت کنند. با استفاده از این پول و اعتباری که به دست آورده بودند، توانستند ابزار لازم برای تولید انبوه دستگاه خود را خریداری کنند.

مکانیک جوان، شش سال بعد سهم خود را با قیمت ۲۵۰ هزار دلار فروخت. اگر او عادت پس انداز را در خود توسعه نداده بود، تا پایان عمر خود نیز نمی‌توانست چنین ثروتی به دست آورد.

داستان فوق هزاران بار در نقاط مختلف جهان تکرار شده است، تنها ممکن است جزئیات این داستان‌ها کمی با هم تفاوت داشته باشد. بسیاری از ثروتهایی که در ایلات متحده انباشته شده‌اند، یا در حال انباشت شدن هستند، در ابتدا به این شکل شروع شده‌اند.

ممکن است این عبارت تلخ و ناراحت‌کننده باشد، اما حقیقت دارد که: اگر پولی نداشته باشید و عادت پس‌انداز را نیز در خودتان توسعه نداده باشید، شما هیچ شانسی برای ثروتمند شدن ندارید، چون فرصت‌های کسب ثروت هرگز در دسترس شما قرار نخواهند گرفت.

هیچ اشکالی ندارد که یک بار دیگر تکرار کنیم که (در واقع این حقیقت باید بارها و بارها تکرار شود)، تمام ثروت‌ها، چه کم چه زیاد، با شکل‌دهی به عادت پس‌انداز آغاز می‌شوند.

این اصل را به خوبی در ذهنتان تثبیت کنید، تا در مسیر دستیابی به استقلال مالی قرار بگیرید.

بسیار ناراحت‌کننده است که فردی را ببینید که در سنین بالای عمر خود قرار دارد و مجبور است هر روز برای ساعاتی طولانی به سختی کار کند، تنها به این دلیل که عادت پس‌انداز را نادیده گرفته است. اما میلیون‌ها نفر از چنین افرادی هم‌اکنون در ایالات متحده زندگی می‌کنند.

مهمترین چیز در زندگی آزادی است!

بدون استقلال مالی، دستیابی به آزادی حقیقی غیرممکن است. واقعا وحشتناک است که فردی مجبور باشد در تمام طول عمر خود، هر روز در یک مکان مشخص، وظایف مشخصی را انجام دهد (خصوصا اگر این فرد هیچ علاقه‌ای به این کار نداشته باشد). این شیوه زندگی مانند زندانی بودن است، زیرا قدرت انتخاب این فرد بسیار محدود است. این نوع زندگی کردن تفاوتی با زندانی

بودن ندارد، حتی می‌توان گفت از برخی لحاظ فرد زندانی شرایط بهتری دارد، زیرا او مجبور نیست مسکن، خوراک و پوشاک تامین کند.

تنها راه برون‌رفت از این رنج و سختی، که آزادی را از دسترس فرد خارج می‌کند، توسعه دادن عادت پس‌انداز و زندگی بر اساس آن است.

نه قرض بگیرید و قرض بدهید:

چون قرض معمولاً دوستی‌ها را تباه می‌کند.

شکسپیر

بیندیشید
و
ثروتمند شوید

نسخه اصلی و
بدون سانسور

ناپلئون هیل

ترجمه اختصاصی توسط رویال مایند

فصل پنجم

درس چهارم: نوآوری و رهبری

«هنگامی که نمی‌دانید چه کاری باید انجام دهید و در چه جهتی باید حرکت کنید، لبخند بزنید.

این کار ذهن شما را آرام می‌کند و نور شادی را به روح شما می‌تاباند.»

پیش از اینکه بخواهید بر مطالب این درس تسلط پیدا کنید، باید این موضوع را مدنظر قرار دهید

که تمام مباحث این دوره با یکدیگر هماهنگی کامل دارند.

شما متوجه خواهید شد که تمامی ۱۶ فصل این کتاب هماهنگی بی‌نظیری با یکدیگر دارند و همانند

حلقه‌هایی هستند که یک زنجیر ناگسستنی را تشکیل می‌دهند، و شما می‌توانید با اقدامات سازمان

یافته از این عوامل استفاده کنید و قدرت خودتان را افزایش دهید.

همچنین خواهید دید که تمام درس‌های این دوره بر اصول روانشناسی واحدی بنا شده‌اند، اگرچه

ممکن است در هر درس کاربرد متفاوتی از این اصول را ارائه کرده باشیم.

این درس با عنوان «نوآوری و رهبری» در واقع ادامه درس «اعتماد به نفس» است، زیرا هیچ فردی

نمی‌تواند به رهبری کارآمد تبدیل شود، مگر اینکه به توانایی‌های خودش باور داشته باشد.

«نوآوری» و «رهبری»، در این درس در کنار هم قرار داده شده‌اند، زیرا مفاهیمی مرتبط هستند؛

رهبری، از ملزومات دستیابی به موفقیت است، و تنها با نوآوری می‌توان ویژگی‌های مورد نیاز برای

رهبری را شکل داد. رابطه نوآوری و موفقیت، شبیه به رابطه چرخ و واگن است؛ هیچ گاری ای نمی‌تواند بدون چرخ حرکت کند.

نوآوری چیست؟

نوآوری ویژگی نادری است، که به انسان انگیزه میدهد کاری را انجام دهد که از او درخواست نشده است، یا مجبور به انجام دادن آن نیست. البرت هوبارد نوآوری را اینگونه توصیف می‌کند:

«دنیا بزرگترین جوایز خود (پول و افتخار) را تنها در ازای یک عامل به شما اعطا می‌کند و آن

عامل چیزی نیست جز: نوآوری.»

ابتکار چیست؟ اجازه بدهید به شما بگویم: «انجام دادن کارهای درست بدون اینکه کسی از شما درخواست کرده باشد.»

برخی از افراد، تنها با یک درخواست کاری را انجام میدهند. برای مثال هنگامی که رئیس‌تان به شما میگوید: «پیام من را به گارسیا برسان»، افرادی که بتوانند از عهده این کار بر بیایند در ازای آن پاداش دریافت می‌کنند، اما معمولاً این پاداش محدود است.

در درجه بعدی افرادی هستند که تنها در مواقع الزام و زمانی که مجبور باشند، کاری را انجام می‌دهند. بنابراین اقدامات آنها چندان ارزشمند نیست و در ازای آن پاداش افتخار زیادی دریافت نمی‌کنند.

گروه دیگری از افراد هم هستند که حتی اگر شیوه انجام صحیح کارها را به آنها نشان دهید، باز هم کار درست را انجام نمی‌دهند؛ این افراد معمولاً از تمام کارها کنار گذاشته می‌شوند، و بی

اعتنایی و تحقیق را که لایق آن هستند دریافت میکنند. این گروه از افراد هرگز در زندگی به جایی نمی‌رسند، مگر اینکه پدر ثروتمندی داشته باشند، که البته در این صورت نیز گذر زمان آنها را به جایگاه واقعی شان خواهد رساند.

شما به کدام یک از گروه‌های فوق تعلق دارید؟

پس از مطالعه این دوره، لازم است که شما خودتان را تحلیل کنید و موقعیت خودتان در هر کدام از ۱۵ عامل موفقیت را بیابید. پیشنهاد می‌شود این تحلیل را با پاسخ دادن به پرسش‌های هوبرت هوبارد آغاز کنید:

شما به کدام یک از گروه‌های فوق تعلق دارید؟

یکی از موضوعات جالب درباره رهبری این است که تنها افرادی می‌توانند از آن بهره‌مند شوند، که توانایی نوآوری را داشته باشند. رهبری قابلیت است که شما باید خودتان را به آن دعوت کنید؛ این عادت هرگز به خودی خود در شما پدیدار نمی‌شود. اگر تمام رهبرانی که میشناسید را تحلیل کنید، خواهید دید که نه تنها ابتکار عمل دارند، بلکه هدف مشخصی را نیز در ذهن خود پروراندند. علاوه بر این، خواهید دید که ویژگی دیگری که در درس سوم به آن پرداختیم، یا همان «اعتماد به نفس»، نیز در آنها وجود دارد.

هدف ما از ارائه مطالب فوق، نشان دادن این حقیقت است افراد موفق از تمام عوامل ارائه شده در فصل ۱۶ این کتاب، بهره‌مند هستند. با مطالعه این مطالب شما همچنین می‌توانید اصل اقدامات سازمان یافته را درک کنید.

در اینجا لازم می‌دانم بار دیگر تکرار کنم که این کتاب قصد ندارد راه میانبری به سوی موفقیت را به شما نشان دهد. همچنین، دستورالعمل‌های ارائه شده در این دوره، فرمول‌هایی مکانیکی نیستند، و تنها با تلاش شخصی می‌توانید برای دستیابی به موفقیت‌های بزرگ از آنها استفاده کنید. مطالب ارائه شده در این کتاب به خودی خود هیچ ارزشی ندارند و تنها زمانی ارزش پیدا می‌کند که به درستی از آنها بهره ببرید. هدف اصلی ما در این دوره این است که به شما کمک کنیم ۱۵ عامل موفقیت ارائه شده در این ۱۶ فصل را در خودتان توسعه دهید. نوآوری، یکی از مهمترین عوامل موفقیت است، که در این درس به تفصیل درباره آن بحث خواهیم کرد.

در ادامه با جزئیات توضیح خواهیم داد که اصول ارائه شده در این فصل چگونه به اجرای موفقیت‌آمیز یک معامله تجاری کمک کردند.

در سال ۱۹۱۶، من برای راه اندازی یک موسسه آموزشی به ۲۵ هزار دلار پول نیاز داشتم، اما خودم چنین پولی نداشتم، و برای استفاده از منابع بانکی نیز اعتبار کافی را نداشتم. آیا باید به حال خود و سرنوشتم افسوس می‌خوردم، یا منتظر میماندم تا شاید یک خویشاوند ثروتمند، یا فردی خیر به کمک من بیاید و سرمایه مورد نیاز را به من قرض بدهد؟

خیر، چنین افکاری به ذهنم خطور نکرد!

من همان کاری را انجام دادم، که در این درس انجام دادم آن را به شما نیز توصیه خواهم کرد. در ابتدا، دستیابی به این سرمایه را به عنوان هدف اصلی زندگی خودم تعیین کردم. سپس، برنامه کاملی را طراحی کردم تا با استفاده از آن این هدف را به واقعیت تبدیل کنم. با توسعه اعتماد به

نفس و استفاده از اصل نوآوری، این برنامه را مرحله به مرحله به اجرا درآوردیم. اما پیش از اجرایی کردن آن، بیش از ۶ هفته از زمان خودم را به طور پیوسته صرف مطالعه جنبه‌های مختلف این برنامه کردم.

در این بخش خواهید دید که اصل اقدامات سازمان یافته، چگونه فعالیت‌های مختلف را با یکدیگر هم راستا می‌کند.

من برای راه اندازی یک آموزشگاه تبلیغات و فروشندگی، به ۲۵ هزار دلار پول نیاز داشتم. برای سازماندهی چنین مدرسه‌ای وجود دو عامل ضروری بود؛ یکی از آنها ۲۵ هزار دلار سرمایه بود که آن را نداشتم، و دیگری طرح درسی مشخص بود که آن را داشتم. من باید افرادی را پیدا می‌کردم که به توانمندیهای من نیاز داشتند، و قادر بودند سرمایه مورد نیاز برای راه اندازی این مدرسه را تامین کنند، و سپس با آنها متحد می‌شدم. این اتحاد باید به شکلی ایجاد می‌شد، که برای هر دو طرف سودمند باشد.

پس از اینکه برنامه خودم را تکمیل کردم، و از منصفانه بودن و کارایی آن مطمئن شدم، به سراغ مالک یکی است معتبرترین دانشکده‌های کسب و کار رفتم، و برنامه خودم را به او ارائه کردم. این دانشکده، در حال رقابت با سایر دانشکده‌های کسب و کار بود، و به چنین برنامه‌ای نیاز مبرم داشت.

من طرح خودم را بدین شکل به او ارائه کردم:

«از آنجایی که شما مالک یکی از معتبرترین دانشکده‌های کسب و کار در شهر هستید؛ و

از آنجایی که برای رقابت با سایر دانشکده‌ها به برنامه مناسبی نیاز دارید؛ و

از آنجایی که شهرت شما اعتبار زیادی را برای شما به ارمغان آورده و منابع مالی فراوانی در دسترس شما است؛ و

از آنجایی که من طرح مناسبی دارم که می‌تواند شما را در این رقابت به موفقیت برساند.
بنابراین چه خوب است که ما با یکدیگر متحد شویم، تا بتوانیم همزمان نیازهای یکدیگر را برطرف کنیم.»

سپس با جزئیات بیشتری برنامه خودم را برای او شرح دادم:

من طرح درس کاملی برای یک دوره تبلیغات و فروشندگی نوشته بودم. با توجه به اینکه این دوره، حاصل تجارب شخصی من در آموزش و هدایت فروشندگان، و طراحی و اجرای کمپین‌های تبلیغاتی بود، شواهد زیادی در اختیار داشتم که کاربردی بودن این طرح درس را اثبات می‌کرد.

اگر شما با استفاده از اعتبار خود به من کمک کنید که این طرح درس را بازاریابی کنم، من نیز حاضرم در دانشکده شما دپارتمانی بر اساس این طرح درس تاسیس کنم، و تمام مسئولیت‌های این دپارتمان را به عهده بگیرم. سایر دانشکده‌های کسب و کار، توانایی رقابت با شما را نخواهند داشت، زیرا هیچکدام از آنها چنین رشته‌ای را تدریس نمی‌کنند. هزینه که برای بازاریابی این رشته صرف می‌کنید، تعداد متقاضیان ثبت نام در دانشکده شما را افزایش خواهد داد، و بنابراین در نهایت به نفع شما خواهد بود. من به شما اطمینان می‌دهم که دپارتمان جدید، می‌تواند در مدت کوتاهی تمام هزینه‌های بازاریابی را جبران کند. به این ترتیب شما می‌توانید بدون هیچ هزینه‌ای

از مزایای این طرح بهره‌مند شوید، زیرا تقاضای ثبت نام برای سایر دپارتمان‌های شما نیز افزایش پیدا خواهد کرد.

اکنون احتمالاً می‌خواهید بدانید که نفع من در این معامله چیست. به شما خواهم گفت. من قراردادی را با شما منعقد می‌کنم که بر اساس آن، پس از اینکه تمام مطالبات شما را پرداخت کردم، دپارتمان تبلیغات و فروشندگی به من واگذار شود. من می‌خواهم آن را از دانشگاه شما جدا کنم و با نام خودم آن را اداره کنم.

او با این معامله موافقت کرد، و قرارداد منعقد شد.

(به یاد بیاورید که هدف اصلی من دستیابی به سرمایه ۲۵ هزار دلاری بود، که خودم آن را

نداشتم.)

دانشکده مذکور تمام هزینه‌های مربوط به بازاریابی و راه اندازی دپارتمان جدید را متقبل شد، و من توانستم در کمتر از یکسال همه این هزینه‌ها را از منبع شهریه متقاضیان دپارتمان تامین کنم. بدین ترتیب بر اساس مفاد قرارداد منعقد شده، من مالک دپارتمان جدید شدم.

در حقیقت، دپارتمان تازه تاسیس، نه تنها تقاضای ثبت نام برای سایر دپارتمان‌های دانشکده را افزایش داده بود، بلکه توانسته بود در کمتر از یک سال به کسب و کاری مستقل تبدیل شود.

اگرچه دانشکده هیچ سرمایه‌ای به من نداده بود، اما اعتباری را در اختیار من قرار داده بود، که با استفاده از آن توانستم اهدافم را عملی کنم.

همانطور که گفتم طرح من عادلانه بود، و هر دو طرف از آن سود می‌بردند. منفعت من این بود که توانستم از اعتبار ۲۵ هزار دلاری استفاده کنم، و پس از یکسال مالک موسسه آموزشی شوم.

منفعت ایجاد شده برای دانشکده، تعداد زیادی دانشجویانی بود که در رشته‌های متفاوت ثبت نام کرده بودند. امروزه، دانشکده یکی از موفق‌ترین موسسات آموزشی در نوع خود است، و شاهد زنده‌ای است که ارزش اقدامات متحدانه را اثبات میکند.

این رویداد علاوه بر اینکه ارزش نوآوری و رهبری را نشان می‌دهد، ما را با قابلیت‌های چشمگیر عامل دیگری به نام «قدرت تجسم»، که در درس بعدی به آن خواهیم پرداخت نیز آشنا می‌کند. معمولاً برنامه‌های متعددی وجود دارند که می‌توان با استفاده از آنها به یک هدف مشخص دست یافت، و در اکثر مواقع طرحی که اجرایی می‌شود، بهترین طرح نیست. در مثال بالا، اکثر افراد اگر در شرایط مشابه قرار بگیرند، معمولاً برای تامین سرمایه، به بانک مراجعه می‌کنند. اما همانطور که پیش از این گفتیم، استفاده از این روش برای من غیرممکن بود، زیرا وثیقه‌ای نداشتم که در ازای وام به بانک بدهم.

یک فیلسوف بزرگ می‌گوید: «نوآوری شاه کلیدی است، که درب فرصت‌های طلایی را به روی شما می‌گشاید.»

من نام این فیلسوف را به یاد نمی‌آورم، اما با توجه به سخنان دقیقش، اطمینان دارم که فیلسوف بزرگی است.

در اینجا فرآیندی را ارائه می‌کنیم، که برای توسعه نوآوری و رهبری باید از آن پیروی کنید:

اول: بر عادت به تاخیر انداختن غلبه کنید، و به کلی آن را در خودتان نایب کنید. این عادت موجب می‌شود که کارهایی را که باید مدتها قبل انجام می‌دادید را که به فردا موکول کنید، و تا زمانی که بر آن غلبه نکنید، هیچ پیشرفتی برای شما ممکن نخواهد بود.

روشی که برای غلبه بر عادت نامطلوب به تاخیر انداختن باید به کار بگیرید، بر اساس اصل علمی و شناخته شده روانشناختی به نام «خود تلقینی» بنا شده است، که در درس‌های قبلی نیز به آن اشاره کردیم.

از فرمولی که در ادامه ارائه می‌شود رونوشتی تهیه کنید، و آن را در جایی نصب کنید که هر صبح پس از بیدار شدن و هر شب قبل از خواب بتوانید آن را ببینید:

نوآوری و رهبری

من هدف اصلی مشخص زندگی ام را انتخاب کرده‌ام و میدانم که وظیفه من در زندگی، به واقعیت تبدیل کردن این هدف است.

بنابراین، باید به طور پیوسته اقداماتی را در راستای این هدف انجام دهم، تا هر روز یک گام به هدف اصلی زندگیم نزدیک‌تر شوم. من می‌دانم که عادت «به تاخیر انداختن»، دشمن اصلی کسانی است که قصد دارند در هر زمینه‌ای به رهبری موفق تبدیل شوند، و با استفاده از شیوه‌های زیر این عادت مخرب را در خودم از بین خواهم برد:

(الف) هر روز یکی از وظایفی را که برای خود مشخص کرده‌ام انجام می‌دهم، و برای انجام آن کار، به تذکر فرد دیگری نیاز ندارم.

(ب) هر روز به دنبال کار جدید می‌گردم که پیش از این آن را انجام نمی‌دادم؛ کاری که برای دیگران ارزش ایجاد کند. اما در ازای این کار، انتظار هیچ پاداش یا پولی از آنها ندارم.

(ج) هر روز حداقل برای یک نفر ارزش این عادت را بیان می‌کنم، تا او هم از اهمیت انجام دادن کارها بدون نیاز به تذکر دیگران آگاه شود.

من می‌دانم که عضلات بدن به همان اندازه که از آنها کار می‌کشیم نیرومند می‌شوند. بنابراین، عادت نوآوری نیز، به همان اندازه که آن را تمرین و تکرار کنیم، در ما تقویت می‌شود.

من می‌دانم که توسعه عادت نوآوری را باید با کارهای کوچک و روزمره آغاز کرد. بنابراین، از این به بعد در همه کارهایی که انجام می‌دهم، توسعه عادت نوآوری را مدنظر قرار خواهم داد.

من درک می‌کنم که مد نظر قرار دادن توسعه عادت نوآوری در کارهای روزمره، نه تنها این عادت را در من توسعه می‌دهد، بلکه با افزایش کیفیت خدماتی که ارائه می‌کنم، توجه دیگران را نیز به

خودم جلب خواهم کرد.

امضا.....

صرف نظر از اینکه شغل‌تان چه باشد، شما هر روز با فرصت‌های متعددی روبرو می‌شوید، که می‌توانید فراتر از وظایف‌تان به دیگران خدمت کنید و برای آنها ارزش ایجاد کنید. بهتر است هنگام ارائه این نوع خدمات فقط به ارزش‌هایی که برای دیگران ایجاد می‌کنید تمرکز کنید، و به جنبه‌های مادی آن فکر نکنید. هدف شما از ارائه این خدمات اضافه، یافتن روش‌ها و متدهای متفاوت برای توسعه روحیه نوآوری است، که برای تبدیل شدن به شخصیتی برجسته در حوزه‌ای که در آن فعالیت می‌کنید، ضروری است.

افرادی که تنها برای پول کار میکنند، و در ازای کاری که انجام میدهند چیزی جز پول دریافت نمی‌کنند، بدون استثنا کمتر از میزان تلاششان حقوق دریافت میکنند، و اهمیتی ندارد که مبلغ پاداشی که دریافت می‌کنند چقدر باشد. اگرچه پول ضروری است، اما پاداش‌های بزرگ زندگی را نمی‌توان با دلار و سنت سنجید.

شادی، لذت و غروری که یک فرد از بهتر انجام دادن یک کار دریافت میکند، با هیچ حجمی از پول قابل مقایسه نیست. هر فردی دوست دارد در فعالیت‌هایش نسبت به دیگران بهتر عمل کند. لذتی که یک هنرمند از خلق یک اثر هنری احساس میکند، را نمی‌توان با پول یا سایر دارایی‌های مادی جایگزین کرد.

یکی از کارمندان من خانم جوانی است که نامه‌های من را باز می‌کند، آن‌ها را مرتب می‌کند و به آنها پاسخ می‌دهد. بیش از سه سال پیش بود که او کار خودش را در دفتر من آغاز کرد. در آن

زمان تنها وظیفه او این بود که هنگامی که می‌خواستم، سخنان من را یادداشت کند. حقوق او به اندازه حقوق سایر افراد در این شغل بود. روزی از او خواستم که عبارت زیر را برای من تایپ کند:

«به خاطر داشته باشید، تنها محدودیت‌های شما،

همان‌هایی است که در ذهنتان ساخته‌اید.»

هنگامی که برگه تایپ شده را به من تحویل می‌داد، گفت: این شعار ایده‌ای به من داد، که برای هر دوی ما با ارزش خواهد بود.

به او گفتم، از اینکه توانسته‌ام خدمتی به او ارائه کنم بسیار خوشحالم. این واقعه در ذهن من تأثیر چندانی باقی نگذاشت، اما همین رویداد بر ذهن او تأثیرات شگرفی گذاشته بود. از آن روز به بعد هر شب پس از شام به دفتر کار می‌آمد و کارهایی را انجام می‌داد، که نه از او درخواست شده بود، و نه قرار بود بابت آن پولی دریافت کند. بدون اینکه از او انتظاری داشته باشم، نامه‌هایی را که به آنها پاسخ داده بود روی میز من می‌گذاشت. سبک نگارش من را مطالعه کرده بود، و به شکلی به نامه‌ها پاسخ می‌داد، که گویی خود من آنها را نوشته‌ام؛ در برخی از موارد حتی بهتر از من به نامه‌ها پاسخ می‌داد. او این کار را ادامه داد، تا زمانی که منشی شخصی من استعفا داد. هنگامی که به دنبال منشی دیگری می‌گشتم تا جای منشی قبلی را پر کند، به طور طبیعی به این خانم جوان رو کردم و از او درخواست کردم این سمت را بپذیرد. پیش از اینکه من بخواهم راجع به انتخاب فرد

مناسب تصمیم بگیرم، او با نوآوری خودش این جایگاه را به دست آورده بود. او از مدت‌ها قبل با اضافه کاری‌های بدون حقوق، خود را برای کسب بهترین سمت در دفتر من آماده کرده بود.

اما این پایان ماجرا نبود. این زن جوان چنان عملکرد خوبی از خود نشان داد، که نظر دیگران را نیز به خود جلب کرد، و پیشنهاد شغل‌های بسیار خوبی را در خارج از دفتر من دریافت کرد. من چندین بار حقوق او را افزایش داده‌ام، به طوری که او هم اکنون بیش از ۴ برابر زمانی که برای اولین بار در دفتر من استخدام شده بود حقوق دریافت میکند. اما حقیقت این است که من مجبورم حقوق او را افزایش بدهم و چاره دیگری ندارم، زیرا او به حدی با لیاقت و ارزشمند است، که من به او وابسته شده‌ام و بدون او قادر نیستم از عهده کارهای خودم برآیم.

این یک مثال عملی از ارزش نوآوری است. ابتکار این زن جوان، دستاوردهای متعدد دیگری علاوه بر افزایش حقوق نیز برای او به ارمغان آورد. این ابتکار روحیه‌ای را در او ایجاد کرد، تا بتواند با استفاده از آن از کار خود لذت ببرد و احساس شادمانی کند؛ همان احساساتی که یک کارمند ساده هرگز نمی‌تواند آن را درک کند. کار کردن برای او فقط انجام وظایف شغلی نیست؛ بلکه یک بازی جالب است که او به خوبی از عهده آن برمی‌آید و از آن لذت می‌برد. با اینکه او زودتر از همکارانش به دفتر کار می‌آید، و بعد از پایان ساعت کاری نیز تا دیر وقت در آنجا می‌ماند، اما در حقیقت ساعات کاری او کوتاه‌تر از دیگران است. ساعات کار طولانی برای کسانی که شغل خود را دوست دارند و از آن لذت می‌برند، آزار دهنده نیست.

حال به گام دوم در فرایند توسعه نوآوری و رهبری رسیدیم.

دوم: مطمئناً شما می‌دانید که تنها راه یافتن شادمانی این است که آن را به دیگران هدیه بدهید. این موضوع درباره توسعه نوآوری نیز صدق می‌کند. بهترین روش توسعه نوآوری، ترغیب کردن دیگران به اهمیت توسعه این ویژگی حیاتی است. این یک حقیقت اثبات شده است که، بهترین راه یادگیری یک مبحث، آموزش آن به دیگران است. هنگامی که یک فرد به مذهبی اعتقاد پیدا می‌کند، اولین کاری که انجام می‌دهد تبلیغ و تبیین این اعتقاد برای دیگران است. و به همان اندازه که دیگران را تحت تاثیر قرار می‌دهد، خودش نیز تاثیر می‌پذیرد.

در حوزه فروش نیز این موضوع صادق است. بهترین فروشنده کسی است که ابتدا بتواند، کالا یا محصول مورد نظر را به خودش بفروشد. به عبارت دیگر، تنها زمانی می‌توانید یک محصول را به دیگران بفروشید، که خودتان به آن اعتقاد داشته باشید.

افرادی که مطلبی را چندین بار برای دیگران تکرار می‌کنند تا آن فرد به آن ایمان بیاورد و آن را یاد بگیرد، پس از مدتی به آن مطلب ایمان می‌آورند و دیگر به درست و غلط بودن آن توجه نمی‌کنند.

حال می‌توانید مزایای نوآوری در تمام زمینه‌ها را درک کنید. از این به بعد، با نوآوری سخن بگویید، با نوآوری فکر کنید، با نوآوری غذا بخورید، با نوآوری بخوابید، و با نوآوری ورزش کنید. بدین ترتیب شما ویژگی‌های نوآورانه و توانمندی‌های رهبری را در خودتان توسعه می‌دهید، زیرا این یک حقیقت اثبات شده است، که همه مردم تمایل دارند از یک فرد مبتکر پیروی کنند.

شما در محلی که کار می‌کنید، یا جامعه‌ای که در آن زندگی میکنید، با افراد دیگر در ارتباط هستید. تلاش کنید تا افرادی را که حاضرند به سخنان شما گوش کنند با اهمیت توسعه نوآوری آشنا سازید. نیازی نیست که دلایل خودتان را برای آنها شرح دهید، یا به آنها بگویید که چرا این کار را انجام می‌دهید. فقط این کار را انجام بدهید. شما در ذهن خودتان می‌دانید، که با هدف کمک به خودتان، این کار را انجام می‌دهید، و با این عمل هیچ ضرری به دیگران نمی‌رساند.

اگر می‌خواهید تجربه‌ای جالب و مفید داشته باشید، از میان آشنایانتان کسانی را انتخاب کنید که به انجام ندادن کارهایی معروف هستند، و سپس تلاش کنید ایده نوآوری را به آنها القا کنید. تنها به یک تلاش بسنده نکنید؛ از هر فرصتی که به دست آوردید استفاده کنید، و این ایده را به طور مرتب به آنها گوشزد کنید. هر بار با یک زاویه دید متفاوت به موضوع پردازید. اگر صادقانه و موثر عمل کنید، به زودی شاهد تغییراتی در مخاطبتان خواهید بود.

علاوه بر این، یک تاثیر مهم‌تر را نیز مشاهده خواهید کرد؛ و آن تغییراتی است که در خود شما ایجاد می‌شود!

این آزمایش را نادیده نگیرید، و تمام تلاشتان را به کار ببندید.

شما هرگز قادر نخواهید بود دیگران را به نوآوری دعوت کنید، مگر اینکه خودتان نیز نشانه‌هایی از این ویژگی را در خودتان پرورش دهید. بر اساس اصل خودتلقینی، هر عبارتی که برای دیگران بیان میکنید، بر روی ضمیر ناخودآگاه شما نیز تاثیر می‌گذارد، و اهمیتی ندارد که عبارات شما صحیح باشد یا غلط.

حتما این ضرب المثل را شنیده‌اید که: « کسی که با شمشیر زندگی می‌کند، با شمشیر می‌میرد » این ضرب المثل به این معنی است که، ما همواره ویژگی‌های را به خودمان جذب می‌کنیم، که تلاش می‌کنیم در دیگران القا کنیم. اگر تلاش کنید تا عادت نوآوری را در دیگران توسعه بدهید، بدون شک این توانایی در خود شما نیز توسعه پیدا می‌کند. اگر بذر کینه دشمنی و ناامیدی را در وجود دیگران بکاریم، بدون شک این ویژگی‌ها در خودمان نیز رشد پیدا میکنند.

در ادامه گام سوم در فرایند توسعه نوآوری و رهبری را شرح خواهیم داد.

سوم: قبل از اینکه جلوتر برویم، لازم میدانم که تعریف «رهبری» در این کتاب را به شما ارائه کنم. دو نوع رهبری وجود دارد، که یکی از آنها مهلک و مخرب است و دیگری مفید و سازنده. رهبری مخرب که فقط به شکست منتهی می‌شود، رهبری با استفاده از زور و بدون رضایت پیروان است. نیازی نیست که در این کتاب جنبه‌های مختلف این نوع رهبری و موارد استفاده آن را برای شما توضیح بدهم. برخی از رهبران نظامی، در جنگها از این روش استفاده می‌کنند، یکی از نمونه‌های بارز این رهبران ناپلئون بناپارت است.

ناپلئون یک رهبر بود؛ هیچ شکی در این موضوع نیست، اما او خود و پیروانش را به نابودی کشاند. اطلاعات بیشتر در این زمینه در کتابهای تاریخ فرانسه وجود دارد، که در صورت تمایل می‌توانید آن را مطالعه کنید.

ما در این کتاب متد رهبری ناپلئون را به کسی پیشنهاد نمی‌کنیم، اگرچه باید اعتراف کنم که ناپلئون تمام ویژگی‌های یک رهبر بزرگ را دارا بود، تنها یک استثنا وجود داشت و آن این بود که:

او هرگز ایجاد ارزش برای دیگران و مفید بودن برای سایرین را به عنوان یک هدف انتخاب نکرده بود. اشتیاق او برای قدرت، و هدف او از رهبری، تنها بر خود بزرگ بینی بنا شده بود. تمایل او برای رهبری، تنها از جاه طلبی‌های شخصی او ریشه می‌گرفت، و هرگز به سرافرازی مردم کشورش، و ارتقای ملت فرانسه فکر نمی‌کرد.

شیوه رهبری ارائه شده در این کتاب، با هدف دستیابی به آزادی، توسعه فردی، روشن بینی و عدالت عجین شده است. این نوع رهبری ماندگار است. برای مثال، شیوه رهبری آبراهام لینکلن را با شیوه رهبری ناپلئون مقایسه کنید. هدف از رهبری لینکلن برقراری عدالت و حقیقت و همچنین توسعه سطح درک و شعور مردم ایالات متحده آمریکا بود. اگرچه او جان خود را فدای شیوه رهبری و اهدافش کرد، اما نام او همراه با مهربانی در قلب مردم سراسر جهان حک شده است، و بذر عشقی را کاشته است که تا ابد چیزی جز خیر و نیکی از آن برداشت نمی‌شود.

اگرچه آبراهام لینکلن و ناپلئون بناپارت هر دو ارتش‌هایی را رهبری کرده‌اند، اما اهداف آنها از این کار، مانند شب و روز با یکدیگر متفاوت است. امروزه نیز برخی از رهبران جهان پیرو راه ناپلئون هستند و برخی دیگر ادامه دهنده راه لینکلن می‌باشند. من میتوانم با جزئیات نمونه‌هایی از این دو گروه رهبران را به شما ارائه کنم، اما ضرورتی ندارد. شما می‌توانید با استفاده از توانایی‌های تحلیلی خودتان، اطرافتان را مطالعه کنید، و ببینید کدام یک از رهبران روش ناپلئون را انتخاب کرده‌اند و کدام یک روش لینکلن را برگزیده‌اند. شما می‌توانید با قضاوت خودتان یکی از این روشها را انتخاب کنید.

بدون شک شما می‌دانید که این دوره بر اساس کدام یک از روش‌های رهبری بنا شده است، و برای دستیابی به موفقیت از کدام یک از روش‌های رهبری باید استفاده کنیم. ما هیچ توضیحی در این زمینه ارائه نمی‌کنیم، زیرا هدف از این کتاب، ارائه اصولی است که می‌توان با استفاده از آنها به قدرت دست پیدا کرد، و همانطور که قبلاً گفتیم ما در اینجا قصد نداریم پندهای اخلاقی بدهیم. ما هر دو احتمال مخرب و سازنده این اصل را به شما ارائه می‌کنیم، تا با هر دوی آنها به خوبی آشنا شوید، اما تصمیم نهایی با شماست. ما باور داریم که شما می‌توانید انتخاب هوشمندانه‌ای داشته باشید.

عواقب رهبری

در هر زمینه‌ای، فردی که اولین گام را برداشته است، باید نامش تا ابد ماندگار باشد. هر رهبر موفقی با حسادت دیگران رو به رو است، و هر کالای موفقی، کپی برداری خواهد شد. پاداش و مجازات در تمام زمینه‌ها از جمله هنر، ادبیات، موسیقی و یا صنعت، همواره یکسان است. پاداش، شهرت است، و مجازات، توهین و نادیده گرفته شدن. هنگامی که کارهای یک فرد به عنوان استاندارد جهانی پذیرفته می‌شود، او مورد حسادت گروه اندکی از افراد بدبین قرار می‌گیرد. اگر کار او معمولی باشد، کسی با او کاری ندارد، و اگر کارهایش در حد شاهکار باشد، میلیون‌ها زبان درباره او سخن خواهند گفت. هنرمندی که نقاشی‌های معمولی می‌کشد، هرگز مورد حسادت دیگران قرار نمی‌گیرد.

تنها افراد نابغه هستند که دیگران را تحریک می‌کنند تا تلاش کنند از آنها پیشی بگیرند یا آنها را به عقب بکشانند.

حتی سالها پس از اینکه فردی یک موفقیت عظیم را عملی می‌کند، افرادی هستند که از بیهوده بودن تلاش‌های او و غیرممکن بودن موفقیت او سخن به میان می‌آورند.

حتی قبل از اینکه جوهر دست‌نوشته‌های این کتاب خشک شود، صدای اعتراضات شرارت آمیزی علیه من بلند شد. بلافاصله پس از اینکه اولین نسخه کتاب به چاپ رسید، قلم‌های مسمومی شروع به نگارش علیه من و فلسفه ارائه شده در این کتاب کردند.

مدتها پس از اینکه دنیا «ویستلر» را به عنوان هنرمندی برجسته تحسین کرد، صداهای کینه توزانه‌ای از هر سوی جهان علیه او شنیده شد.

زمانی که مردم موسیقی واگنر را ستایش می‌کردند و گروه گروه به بیروت می‌رفتند تا نوای آهنگ او را گوش کنند، گروه اندکی که از این رویداد متضرر شده بودند، ادعا می‌کردند که او اصلاً موسیقیدان نیست.

صداهایی از گوشه و کنار به گوش می‌رسید که، هنری فورد حتی قادر نخواهد بود یک سال دیگر تجارت خود را ادامه دهد، اما بر خلاف پیش‌بینی‌های بچه گانه آنها، فورد سکوت اختیار کرد، و به کار خود ادامه داد، تا به ثروتمندترین و قدرتمندترین مرد روی زمین تبدیل شد.

رهبران تنها به جرم رهبر بودن مورد حمله قرار می‌گیرند، و تلاش دیگران برای عقب کشاندن او یا پیشی گرفتن از او مدرکی است که شایستگی یک رهبر را اثبات می‌کند.

هنگامی که این افراد بد ذات به این نتیجه می‌رسند که نمی‌توانند از یک رهبر پیشی بگیرند یا به جایگاه او برسند، تصمیم می‌گیرند که او را به عقب بکشند و نابود کنند، اما این اقدامات تنها نشانگر برتری آن رهبر است.

هیچ موضوع تعجب برانگیزی در اینجا وجود ندارد.

احساساتی همچون حسادت، ترس، حرص، طمع و تمایل به پیشی گرفتن از دیگران، قدمتی به اندازه تاریخ بشر دارند.

هیچکدام از آنها سودی برای انسان در پی نخواهد داشت.

اگر یک رهبر قادر باشد به خوبی رهبری کند، ماندگار خواهد بود!

شاعران برجسته، نقاشان چیره دست، و کارگران ماهر، مرتب مورد حمله قرار می‌گیرند، اما همه آنها در ذهن‌ها ماندگار خواهند بود.

یک رهبر واقعی، هرگز با دروغ‌های گروهی حسود لطمه نمی‌بیند، زیرا چنین اقداماتی تنها موجب می‌شود که توانایی‌های آن رهبر بیشتر آشکار شود، و فردی که توانمندی‌های حقیقی داشته باشد، پیروان خود را پیدا خواهد کرد.

اقدام برای تخریب یک رهبر واقعی، تلاشی بیهوده است، زیرا چیزی که مستحق حیات است، به حیات خود ادامه خواهد داد.

اکنون به گام سوم در فرآیند توسعه رهبری و نوآوری برمیگردیم. گام سوم مروری است بر اصل اقدامات سازمان یافته، که در درس‌های قبلی به آن پرداختیم.

پیش از این، گفتیم که هیچ فردی نمی‌تواند بدون همکاری دیگران به موفقیت‌های ماندگار دست پیدا کند. همچنین می‌دانید که هنگامی که دو یا چند نفر بتوانند برای انجام دادن یک کار، با روحیه‌ای سازگار و همدلانه با یکدیگر متحد شوند، توانایی‌های هر کدام از آن افراد چندین برابر می‌شود. یکی از بهترین مصداق‌های این اصل، هنگامی است که در صنعت یا کسب و کار، گروهی از مدیران و کارکنان، با روحیه‌ای سازگار با یکدیگر همکاری می‌کنند. این نوع کار تیمی، به طور قطع نتایج درخشانی برای هر دو طرف در پی خواهد داشت.

«همکاری»، مهمترین واژه در دایره لغات بشری است. این مفهوم در روابط خانوادگی، رابطه میان زن و شوهر، و روابط بین والدین و فرزندان، نقش بسیار مهمی ایفا می‌کند. این واژه در رابطه بین کشورها نیز اهمیت بسیار بالایی دارد. اصل همکاری به حدی اهمیت دارد، که هیچ رهبری نمی‌تواند بدون استفاده از آن قدرتمند شود یا پابرجا بماند.

عدم همکاری، از مهمترین عوامل نابودی کسب و کارها است، و بیش از مجموع سایر عوامل، کسب و کارها را به شکست کشانده است. در تجربه ۲۵ ساله خودم در فعالیتهای تجاری و تحلیل کسب و کارها، شاهد نابودی انواع کسب و کارها به علت ضعف در اجرایی کردن اصل همکاری بوده‌ام. هنگامی که به عنوان یک وکیل فعالیت می‌کردم، شاهد بودم که عدم مشارکت بین زن و شوهر، بسیاری از زندگی‌های مشترک را تباه می‌کند و سرانجام آن در دادگاه‌های طلاق مشخص میشود. مطالعه تاریخ ملت‌های مختلف نشان می‌دهد که ضعف در اقدامات مشترک، مهمترین عامل

افول تمدن‌ها در طول تاریخ بشر بوده است. اگر صفحات تاریخ را ورق بزنید، درس مهمی در اهمیت همکاری را یاد خواهید گرفت.

شما و فرزندان و فرزندان فرزندان، از عواقب مخرب جنگ‌های خانمان سوز رنج خواهید کشید، زیرا ملت‌های دنیا هنوز این حقیقت را درک نکرده‌اند، که موهبت امنیت، یا برای همه است یا برای هیچکس.

این قانون، به شکل مشابهی برای کسب و کارهای عصر مدرن نیز صدق می‌کند. هنگامی که یک صنعت و به علت نارضایتی کارفرمایان، اعتصاب کارمندان یا هر دلیل دیگری دچار مشکل شود و از هم بپاشد، هم کارفرمایان و هم کارمندان در ضرر آن سهیم خواهند بود. اما آسیب‌های چنین رویدادهایی، در اینجا ختم نمی‌شود؛ عموم مردم نیز از آن متضرر می‌شوند. این ضرر می‌تواند به شکل افزایش قیمت‌ها و یا کمیاب شدن کالاهای ضروری، خود را نشان بدهد.

در حال حاضر آن دسته از مردم آمریکا که مستاجر هستند، هزینه ناهماهنگی بین کارفرمایان و پیمانکاران و کارگران حوزه مسکن را می‌پردازند. رابطه میان پیمانکاران و کارکنانشان به حدی غیرقابل پیش‌بینی شده است، که پیمانکاران ساختمانی بدون دریافت هزینه‌های اضافی، به علت احتمال روبه‌رو شدن با مشکلات کارگری، هیچ قراردادی را منعقد نمی‌کنند و ساخت و سازی را آغاز نمی‌کنند. این هزینه‌های اضافه، نرخ اجاره مسکن را افزایش می‌دهد و فشاری غیرضروری را بر دوش میلیون‌ها نفر از مردم وارد می‌کند. در این مورد، عدم هماهنگی بین چند نفر، بار سنگینی را بر دوش میلیون‌ها نفر وارد می‌کند.

شاید بتوان گفت که هزینه‌های بالای زندگی که امروزه همه مردم با آن دست و پنجه نرم می‌کنند، از عدم هماهنگی ریشه می‌گیرند. گروهی از افراد که دچار توهم توطئه هستند، اعتقاد دارند که سیستم‌های دولتی و رهبران صنایع، مسئول تمام این گرفتاری‌ها هستند. حتی اگر این تصور درست باشد نیز، بررسی‌ها نشان می‌دهد که ناشایستگی‌های دولت‌ها و صنایع نیز از عدم هماهنگی سرچشمه می‌گیرند.

در درس دوم، شما با اهمیت داشتن هدفی واضح و شفاف آشنا شدید. اجازه بدهید بار دیگر در اینجا تاکید کنم که هدف شما باید پویا باشد، و نه ثابت. اگر شما فردی نوآور نباشید، و با پشتکار در حال تلاش برای محقق کردن هدف اصلی زندگی‌تان نباشید، این هدف چیزی جز یک آرزوی دست‌نیافتنی نخواهد بود.

بدون پشتکار و تداوم، هرگز نمی‌توانید به موفقیت‌های پایدار دست پیدا کنید. این حقیقتی است که در طول این کتاب بارها بر آن تاکید کرده‌ام.

تفاوت میان پشتکار و عدم پشتکار، مانند تفاوت میان آرزو کردن و تلاش برای محقق کردن یک آرزو است.

اگر می‌خواهید ویژگی نوآوری را در خودتان پرورش دهید، باید عادت کنید که با پشتکار در حال تلاش برای محقق کردن هدف اصلی زندگی‌تان باشید، و تا زمانی که به آن دست پیدا نکرده‌اید،

دست از تلاش بردارید، چه این کار یک سال طول بکشد، چه بیست سال به طول بیانجامد. عدم تلاش مستمر برای دستیابی به هدف، مانند این است که هیچ هدفی نداشته باشید.

اگر هر روز حداقل یک قدم در راستای دستیابی به اهدافتان بردارید و به هدف اصلی زندگی‌تان نزدیک‌تر نشوید، می‌توان گفت این دوره به اندازه کافی برای شما مفید نبوده است.

اگر فقط منتظر بمانید و برای دستیابی به هدف خود هیچ تلاشی نکنید، در واقع در حال فریب دادن خودتان هستید، و تنها زمان خودتان را تلف می‌کنید. تنها زمانی می‌توانید هدف‌تان را به واقعیت تبدیل کنید، که عزمی راسخ داشته باشید، برنامه‌ای دقیقی طراحی کنید، و با نوآوری این برنامه را عملیاتی کنید.

یکی از مهمترین ویژگی‌های ضروری برای رهبری، توانایی تصمیم‌گیری سریع و قاطع است! تحلیل و بررسی بر روی بیش از ۱۶ هزار نفر، این حقیقت را برای من روشن کرد که رهبران موفق، حتی در موضوعات کم‌اهمیت نیز به سرعت تصمیم‌گیری می‌کنند، در حالیکه پیروان، هرگز نمی‌توانند سریع تصمیم بگیرند.

این مسئله ارزش به خاطر سپردن را دارد.

پیروان معمولاً نمی‌دانند که در زندگی به دنبال چه چیزی هستند. آنها این دست‌آن‌دست می‌کنند، کارها را به تاخیر می‌اندازند، و بدون تحریک یک رهبر، حتی در کم‌اهمیت‌ترین مسائل نیز نمی‌توانند تصمیم بگیرند.

رهبر واقعی، چون می‌داند که بیشتر مردم قادر نیستند به سرعت تصمیم‌گیری کنند، از این مسئله به خوبی بهره‌برداری می‌کنند و برنامه‌ای که طراحی کرده است را به مرحله اجرا می‌گذارد، تا بتواند به هدف اصلی خود در زندگی دست پیدا کند.

اکنون مشاهده می‌کنید که مباحث درس دوم، تا چه حد شبیه به مطالب این درس هستند. یک رهبر نه تنها یک هدف اصلی برای خودش تعیین کرده است، بلکه برنامه‌ای دقیق و مشخص نیز برای دستیابی به این هدف طراحی کرده است. همچنین خواهید دید که قانون اعتماد به نفس نیز یکی از مهمترین ابزارهای رهبری به حساب می‌آید.

مهمترین دلیلی ناتوانی تصمیم‌گیری در پیروان، از عدم اعتماد به نفس آنها ریشه می‌گیرد. تمام رهبران از قانون هدف مشخص، قانون اعتماد به نفس و قانون نوآوری و رهبری، در جهت دستیابی به اهداف خود استفاده می‌کنند. اگر رهبری فوق‌العاده موفق باشد، از قوانین تجسم، اشتیاق، کنترل بر خویش، شخصیت جذاب، تفکر دقیق، تمرکز و شکیبایی نیز بهره می‌برد. بدون تصویر تمام قوانین ذکر شده هرگز رهبر بزرگی متولد نمی‌شود. حتی نادیده گرفتن یکی از موارد فوق هم می‌تواند باعث کاهش چشمگیر قدرت یک رهبر شود.

یکی از فروشندگان دانشگاه لاسال با یک معامله‌گر حوزه املاک و مستغلات تماس گرفت، و هدف او از این تماس این بود که یک دوره آموزشی درباره فروشندگی و مدیریت کسب و کار را به او بفروشد.

هنگامی که فروشنده به دفتر کار دانشجو رفت، مشاهده کرد که او مشغول نوشتن نامه‌ای به روش ۲ انگشتی با ماشین تایپ است. فروشنده خودش را معرفی کرد، و سپس نطقی که آماده کرده بود را ارائه کرد.

به نظر می‌رسید که سخنان فروشنده نظر معامله‌گر حوزه املاک را به خود جلب کرده بود. پس از اینکه سخنان فروشنده به پایان رسید، اندکی درنگ کرد و منتظر ماند تا پاسخی مثبت یا منفی را از مشتری خود دریافت کند. او گمان کرد که مطالب خود را به خوبی ارائه نکرده است، بنابراین برای بار دوم مزایای دوره آموزشی مورد نظر را مرور کرد.

سپس فروشنده به شکلی صریح این پرسش را مطرح کرد: «آیا شما علاقه‌ای به ثبت نام در این دوره دارید؟»

مرد معامله‌گر حوزه املاک با لحنی آرام پاسخ داد: «حقیقت این است که هنوز تصمیمی در این مورد نگرفته‌ام.»

بدون شک او حقیقت را می‌گفت، زیرا او نیز یکی از میلیون‌ها افرادی بود که تصمیم‌گیری برای آنها همچون کابوس است.

فروشنده که با طبیعت انسان آشنا بود، از جای خود بلند شد، کلاهش را بر سر گذاشت، و آماده رفتن شد. سپس سخنان تکان‌دهنده‌ای را بیان کرد که معامله‌گر حوزه املاک را متعجب ساخت:

«می‌خواهم این اجازه را به خودم بدهم که حقیقت تلخی را به شما بگویم، که اگر چه ممکن است برایتان خوشایند نباشد، اما بسیار مفید خواهد بود.

به دفتری که در آن کار می‌کنی نگاهی بیانداز؛ کف زمین کثیف است؛ دیوارها خاک گرفته است؛ به نظر می‌رسد ماشین تحریری که از آن استفاده می‌کنید، مربوط به دوره حضرت نوح است؛ شلوار شما زانو انداخته است؛ یقه لباستان کثیف است؛ صورت شما اصلاح نشده و نامرتب است، حالت چشمانتان نشان می‌دهد که در زندگی یک بازنده هستید.

اشکالی ندارد اگر از دست من عصبانی شوید-در واقع هدف من از بیان این سخنان همین است، چون ممکن است شما را به فکر فروبرد و مجبور به انجام کاری کند که برای خودتان و اطرافیانتان مفید باشد.

من می‌توانم حدس بزنم که هم اکنون در چه خانه‌ای زندگی می‌کنید. احتمالاً شما چندین فرزند دارید که هیچ‌کدام از آنها لباس مرتبی به تن ندارند، و از تغذیه مناسبی نیز بهره‌مند نیستند؛ مادری که لباسش مربوط به سه فصل پیش است و از مدافتاده است، و چشمانش مانند خود شما حالتی را دارد که می‌توان بازنده بودن را در آن مشاهده کرد. این زن جوان در طول سالیان اخیر تحت هر شرایطی با شما همراه بوده است، اما شما نتوانسته‌اید انتظارات و آرزوهای او را برآورده کنید.

به یاد داشته باشید که هم‌اکنون به عنوان یک مشتری بالقوه با شما سخن نمی‌گوییم، زیرا حتی اگر قصد ثبت نام در این دوره را داشته باشید و حاضر باشید پول آن را پیشاپیش پرداخت کنید، در این لحظه به خصوص، هرگز با درخواست شما موافقت نخواهم کرد. زیرا اگر هم‌اکنون با درخواست شما موافقت کنم، ممکن است شما پیگیری و نوآوری لازم برای به اتمام رساندن این دوره را نداشته

باشید، و ما هیچ علاقه‌ای نداریم، افرادی که نسبت به فایده این دوره مردد هستند را در لیست دانشجویانمان بگنجانیم.

گمان می‌کنم با این صحبت‌ها دیگر هرگز قادر نیستم این دوره را به شما بفروشم. اما اگر این سخنان بتواند شما را به فکر فرو ببرد، تغییراتی را در شما ایجاد خواهند کرد که تا به حال برای شما اتفاق نیفتاده است.

حال می‌خواهم در چند کلمه کوتاه دلیل شکست شما را برایتان بیان کنم؛ به شما بگویم که چرا در یک دفتر کار قدیمی، و در شهری کوچک، در حال کلنجار رفتن با یک ماشین تحریر کهنه و زوار در رفته هستید: دلیل آن این است که شما قدرت تصمیم‌گیری ندارید!

در تمام طول زندگی‌تان از زیر بار مسئولیت تصمیم‌گیری شانه خالی کرده‌اید، اما هم‌اکنون به مرحله‌ای از زندگی رسیده‌اید که دیگر انجام این کار برای شما ممکن نیست.

اگر در همان ابتدا نظر مثبت یا منفی می‌دادید، می‌توانستم نظر شما را درک کنم، و متوجه می‌شدم که توان مالی برای پرداختن هزینه این دوره را ندارید، اما شما به من چه گفتید؟ چرا، شما اعتراف کردید که توانایی تصمیم‌گیری در این‌باره را ندارید.

اگر کمی به سخنان من فکر کنید، بدون شک پی می‌برید که طفره‌روی از پذیرفتن مسئولیت تصمیمات مشخص، در شما به عادت تبدیل شده که تمام زندگی‌تان را تحت‌الشعاع قرار داده است. «

مرد معامله‌گر املاک، بر روی صندلی خود خشک شده بود. دهانش از تعجب باز مانده بود، چشمانش به فروشنده خیره شده بود، اما مشخص بود که نمی‌خواهد پاسخی به فروشنده بدهد.

فروشنده خداحافظی کرد و به سمت در حرکت کرد.

پس از اینکه درب را پشت سر خود بست، دوباره آن را باز کرد و با لبخندی بر لب نزد معامله‌گر حوزه املاک برگشت، روی صندلی روبروی او نشست و بار دیگر شروع به صحبت کرد:

«اگر از سخنان من ناراحت شده باشید، شما را سرزنش نمی‌کنم. در واقع امیدوارم که عصبانی شده باشید و به غرور شما برخورد کرده باشد، اما اجازه دهید صادقانه به شما بگویم، که من اطمینان دارم که شما هوش و توانایی‌های بسیار بالایی دارید، اما به عادت مخربی گرفتار شده‌اید. ممکن است به طور موقتی در سراسیمگی زندگی بوده باشید، اما بدون شک می‌توانید دوباره از جای خود برخیزید. حال اگر عذرخواهی من بابت سخنان قبلی‌ام را پذیرا باشید، من می‌توانم دست شما را بگیرم و شما را از وضعیت بفرنجی که گرفتار آن شده‌اید نجات بدهم.

شما به این شهر کوچک تعلق ندارید. در این شهر معاملات املاک کسب و کار جذابی نیست، و حتی اگر به بهترین فرد در آن تبدیل شوید، باز هم درآمد چندانی نخواهید داشت. یک دست‌کت و شلوار جدید برای خودتان بخرید، حتی اگر لازم باشد پول مورد نیاز برای آن را قرض کنید، سپس با من به سنت لویس بیایید و من شما را به یکی از خبره‌ترین معامله‌گران حوزه املاک معرفی می‌کنم، تا همزمان با کسب درآمد، شانس یادگیری درس‌های بسیار مهمی در این حوزه کاری را داشته باشید.

اگر برای خرید لباس پول کافی در اختیار ندارید، جای نگرانی نیست. من با کمال میل حاضرم در یکی از فروشگاه‌های معتبر سنت لوییس وساطت شما را بکنم. امیدوارم به صداقت پیشنهادات من تردید نکنید. اگرچه من هم‌اکنون در حوزه فعالیت خودم موفق هستم، اما اوضاع همیشه این‌گونه نبوده است. من هم مانند شما، این دوران سخت را سپری کرده‌ام، اما نکته حائز اهمیت این است که من از آن دوران گذر کردم و توانستم بر مشکلاتم غلبه کنم. شما نیز اگر از توصیه‌های من پیروی کنید، بدون شک می‌توانید از این وضعیت حاد سربلند بیرون بیایید.»

«آیا با من می‌آیی؟»

معامله‌گر حوزه املاک سعی کرد از جای خود برخیزد، اما زانوهایش نتوانستند وزنش را تحمل کنند و بار دیگر بر روی صندلی خود افتاد. با اینکه او فرد ورزشکاری بود و بدن تنومندی داشت، اما احساساتش بر توان جسمانی‌اش غلبه کرده بود.

او برای بار دیگر تلاش کرد و روی پاهای خود ایستاد، با فروشنده دست داد و از مهربانی او تشکر کرد، و به او گفت که به نصایح او عمل خواهد کرد، اما اضافه کرد که به شیوه خودش این کار را می‌کند.

او در دوره فروشندگی و مدیریت کسب و کار ثبت‌نام کرد، و حتی مقداری پول به عنوان پیش‌پرداخت به فروشنده داد، و گفت که به زودی مجدداً با او ملاقات خواهد کرد.

سه سال بعد، همین مشاور املاک، سازمانی متشکل از ۶۰ نفر داشت، که یکی از موفق‌ترین کسب و کارهای حوزه املاک و مستغلات در سینت لوییس بود.

من بارها در دفتر این فرد حضور پیدا کرده و طی مدت ۱۵ سال او را زیر نظر داشته‌ام. او هم‌اکنون هیچ شباهتی با ۱۵ سال پیش خود ندارد. شما نیز می‌توانید در همین مدت، یا حتی مدت بسیار کمتر، زندگی خود را متحول کنید.

عاملی که زندگی او را تغییر داد قدرت تصمیم‌گیری بود، که یکی از مهمترین ضروریات در رهبری است.

این مرد هم‌اکنون یکی از افراد پیشرو در حوزه کاری خودش، یعنی املاک و مستغلات است. او فعالیت‌های فروشندگان دیگر را کنترل و هدایت می‌کند، و به آنها کمک می‌کند تا توانمندی‌های خود را افزایش دهند و کارایی خود را بهبود ببخشند. همین تغییر کوچک در فلسفه او، موجب شد تا بر شکست‌های موقتی غلبه کند و به پیروزی دست پیدا کند. او پیش از این که هر فروشنده جدیدی را استخدام کند، او را به دفتر خودش فرا می‌خواند و داستان تحول خودش را برای او تعریف می‌کند.

صرفنظر از اینکه تعریف شما از واژه موفقیت چه باشد، برای دستیابی به آن لازم است بتوانید دیگران را متقاعد کنید تا نظرات و منافع شخصی خود را کنار بگذارند، و از یک رهبر پیروی کنند. رهبری که دارای شخصیت محکم و تصورات ناب باشد و بتواند پیروانش را متقاعد کند که برنامه‌هایش را بپذیرند و با وفاداری کامل آن برنامه‌ها را اجرایی کنند، همواره یک رهبر توانمند است.

درس بعدی که در مورد قدرت تجسم است، یک گام بیشتر شما را با رهبری مدبرانه آشنا می‌کند. در حقیقت رهبری و قدرت تجسم به حدی به یکدیگر نزدیک هستند و با یکدیگر اتحاد دارند، و برای موفقیت ضروری هستند، که نمی‌توان بدون یکی از آنها از دیگری استفاده کرد. نوآوری، نیروی پیشرانی است که رهبر را به پیش می‌برد، اما تصورات روحیه هدایت کننده‌ای هستند که راه درست را به او نشان می‌دهند.

تقریباً تمام مسائل را می‌توان به بخش‌هایی ساده‌تر تقسیم بندی کرد، تا مدیریت آن آسان‌تر شود. شاید یکی از مهمترین مزایای قدرت تجسم همین باشد که انسان را قادر می‌سازد تا یک مشکل بزرگ را به اجزای تشکیل دهنده آن تقسیم کند، و سپس به بهترین شکل ممکن این اجزا را به یکدیگر متصل کند.

گفته می‌شود که سرنوشت جنگ‌ها در خط مقدم و پس از آغاز جنگ تعیین نمی‌شود، بلکه پیروزی یا شکست در جنگ‌ها به وجود یا عدم وجود استراتژی‌های مناسبی وابسته است، که توسط ژنرال‌های ارتش طراحی می‌شوند.

این موضوع علاوه بر جنگ در کسب و کار و سایر جنبه‌های زندگی نیز صادق است. پیروزی یا شکست ما، به برنامه‌هایی که طراحی می‌کنیم، و نحوه اجرایی کردن آنها وابسته است؛ این حقیقت بار دیگر بر اهمیت ارزش قوانین نوآوری و رهبری و قدرت تجسم و اعتماد به نفس و یک هدف واضح تأکید می‌کند. با استفاده هوشمندانه از این ۴ قانون، صرف نظر از حوزه کاری‌تان یا هدفی که به دنبال آن هستید، می‌توانید برنامه‌های شکست ناپذیری را طراحی کنید، که افرادی که این

قوانین را درک نمی‌کنند یا از آن‌ها استفاده نمی‌کنند، قادر نخواهند بود هیچ خللی در آن وارد کنند.

هیچ راه‌گزینی از حقیقتی که در اینجا بیان شد برای شما وجود ندارد!

اقدامات سازمان‌یافته، اقداماتی هستند که بر اساس یک برنامه مشخص هدایت می‌شوند؛ برنامه‌ای که توسط تصورات ذهنی ایجاد می‌شود، یک هدف اصلی مشخص را هدایت می‌کند و نوآوری و اعتماد به نفس فرد را به اجرایی کردن آن ترغیب می‌کند. همه ۴ قانون فوق با یکدیگر ادغام می‌شوند و به صورت یک قدرت واحد در دست رهبر قرار می‌گیرند. بدون کمک آنها، رهبری موثر غیر ممکن است.

شما اکنون برای درس قدرت تجسم آماده هستید. هنگام مطالعه درس بعدی، تمام مطالبی را که در اینجا خوانده‌اید در ذهن داشته باشید تا بتوانید به درک عمیق‌تری از آن برسید.

بیندیشید
و
ثروتمند شوید

نسخه اصلی و
بدون سانسور

ناپلئون هیل

ترجمه اختصاصی توسط رویال مایند

فصل ششم

درس پنجم: قدرت تجسم

«اگر به خودتان باور داشته باشید، از پس هر کاری بر می آید»

تخیل به مانند کارگاهی در ذهن انسان است که حقایق و ایده‌های قدیمی در آن ترکیب می‌شوند و به اشکال جدید در می‌آیند و برای موارد استفاده جدید به کار گرفته می‌شوند. لغت‌نامه‌های مدرن قدرت تجسم را این‌گونه تعریف می‌کنند:

«عملی هوشمندانه که طی آن افکار و اطلاعات انسان در ساختارهای جدیدی کنار یکدیگر قرار می‌گیرند. استعداد خلاق و سازنده ذهن انسان، که در اشکال هنری، فلسفی، علمی و اخلاقی خود را نشان می‌دهد.»

«قابلیت تصویرسازی ذهنی انسان؛ ساخت تصویرهای ذهنی یا معادل‌های ذهنی از اشیا و ایده‌ها، به خصوص در موضوعات ادراکی و استدلالات ریاضی! و همچنین ترکیب و بازتولید حقایق و خاطرات ذهنی به شکلی غیر منطقی و غیر عادی.»

همچنین می‌توان قدرت تجسم را قدرت خلاق روح انسان دانست، اما این تعبیر بسیار انتزاعی است و ممکن است برای مخاطب این کتاب، که بیش از هر چیز به مفاهیم مالی و پولی زندگی توجه دارند، کاربرد زیادی نداشته باشد.

اگر مباحث قبلی این کتاب را مطالعه کرده باشید، و درک درستی از آنها داشته باشید، به خوبی می‌دانید که تمام ملزوماتی که هدف اصلی یک فرد در زندگی را تشکیل می‌دهند، توسط قوه تخیل در ذهن انسان ساخته و پرداخته می‌شوند. همچنین می‌دانید که پیش از این که بتوانید اعتماد به نفس، نوآوری و رهبری را در دنیای واقعی بروز دهید، باید آنها را در ذهن خودتان ایجاد کنید، زیرا اصل خودتلقینی تنها در کارگاه ذهن شما اجرایی می‌شود، و این ویژگی‌ها را به حقیقت تبدیل می‌کند.

مبحث این درس را که قدرت تجسم و تصویرسازی ذهنی نامیده شده است، می‌توان مرکز اصلی این دوره آموزشی در نظر گرفت، زیرا تمام درس‌های این دوره، به همین درس منتهی می‌شوند و از اصول پایه این درس استفاده می‌کنند، همانطور که تمام خطوط تلفن به دفتر مخابرات وصل می‌شوند. شما هرگز نمی‌توانید هدف مشخصی در زندگی به دست بیاورید، یا اعتماد به نفس داشته باشید، یا دست به اقدامی نوآورانه بزنید و یا دیگران را رهبری کنید، مگر اینکه این ویژگی‌ها را ابتدا در ذهن خودتان متصور شوید.

همان‌طور که یک بذر بلوط رشد میکند و به درختی تنومند تبدیل می‌شود، و یا یک پرنده از یک تخم مرغ رشد می‌کند، دستاوردهای مادی شما نیز حاصل برنامه‌های سازمان یافته‌ای هستند، که در ذهنتان آنها را متصور شده‌اید. مرحله اول تفکر است؛ سپس این اندیشه‌ها سازماندهی می‌شوند و به ایده‌ها و برنامه‌های مشخصی تبدیل می‌شوند؛ پس از آن، این برنامه‌ها به حقیقت تبدیل می‌شوند. همانطور که مشاهده می‌کنید همه چیز با قدرت تجسم آغاز می‌شود.

تصورات هم ماهیت تفسیری دارند و هم ماهیت خلاقانه. تصورات هم می‌توانند حقایق، مفاهیم و ایده‌ها را مورد آزمایش قرار دهند، و هم می‌توانند آنها را در اشکال جدیدی با یکدیگر ترکیب کنند و برنامه‌های جدیدی پدید آورند.

ظرفیت تفسیری تصویرسازی ذهنی، قدرتی را در ذهن ایجاد می‌کند که معمولا نادیده گرفته می‌شود؛ این همان قدرتی است که ارتعاشات و افکار بیرونی را که به ذهن می‌رسند دریافت می‌کند، درست به همان شکلی که گیرنده‌های رادیویی امواج صوتی را دریافت می‌کنند. اصلی که از طریق آن این قابلیت تفسیری ذهن عمل می‌کند، تله‌پاتی نام دارد؛ انتقال افکار از یک ذهن به ذهنی دیگر، در فاصله‌های مکانی نزدیک یا دور، با یا بدون استفاده از کمک تجهیزات فیزیکی و مکانیکی، به همان شکلی که در فصل مقدماتی این دوره توضیح داده شد.

تله‌پاتی برای دانش‌آموزی که خود را برای استفاده موثر از قوه تخیل آماده کرده است، عامل بسیار مهمی است، و دلیل آن این است که ظرفیت تله‌پاتیک تصورات ذهنی انسان، به صورت پیوسته در حال دریافت امواج و ارتعاشات فکری متفاوت است. تصمیم‌گیری‌های آنی و پیش‌بینی‌های ناگهانی که به ذهن انسان خطور می‌کنند، و هیچ تطابقی با منطق و استدلال ندارند، معمولا در نتیجه پارازیت‌های فکری‌ای ایجاد می‌شوند که ریشه بیرونی دارند.

گیرنده‌های رادیویی مدرن، ما را بیشتر با اثر آشنا کرده، و کمک کرده تا توانایی آن در انتشار امواج با سرعت بسیار بالا در همه جهات را درک کنیم. تنها کافی است با نحوه کار گیرنده رادیویی آشنا شویم تا اصل تله‌پاتی را درک کنیم. تحقیقات روان‌شناختی در این حوزه شواهد زیادی را در

اختیار ما قرار داده است که اثبات می‌کند، دو فرد که هماهنگی ذهنی کامل با یکدیگر دارند، می‌توانند حتی در فواصل دور نیز با یکدیگر ارتباط برقرار کنند و به یکدیگر پیام بفرستند، بدون اینکه نیاز به هیچ تجهیزات مکانیکی‌ای داشته باشند. البته به ندرت اتفاق می‌افتد که دو ذهن بتوانند چنین پیوند نزدیکی با یکدیگر برقرار کنند، اما شواهد زیادی وجود دارد که نشان می‌دهد برخی از ذهن‌ها قادرند از مزایای این ارتباط نزدیک بهره‌مند شوند.

۱۵ اصلی که این دوره بر اساس آنها طراحی شده است، بسیار درهم‌تنیده و وابسته به یکدیگر هستند، برای مثال در نظر بگیرید که هنگامی که یک فروشنده که به توانایی‌های خودش و یا کیفیت محصولاتش اعتماد ندارد، به سراغ یک مشتری بالقوه می‌رود، چه اتفاقی برای او می‌افتد. چه این مشتری از این موضوع آگاه باشد، و چه از آن بی‌خبر باشد، او بی‌درنگ عدم اعتماد به نفس را در ذهن فروشنده حس می‌کند. در واقع افکار فروشنده در جهت عکس اهداف او عمل می‌کنند، و تلاش‌های او را بی‌ثمر می‌سازند. این موضوع توضیح می‌دهد که چرا اعتماد به نفس یکی از مهم‌ترین عوامل در تلاش برای دستیابی به موفقیت است.

اصل تله‌پاتی و قانون جذب، که از طریق آنها چیزهای مشابه به سمت یکدیگر جذب می‌شوند، توصیف‌کننده بسیاری از شکست‌ها هستند. اگر ذهن انسان تمایل داشته باشد تا افکار و اندیشه‌های مشابه با افکار غالب خود را به سمت خودش جذب کند، به راحتی می‌توان درک کرد که چرا ذهنی منفی‌نگر که افکار مربوط به شکست در آن پراکنده هستند و اعتماد به نفس و افکار مثبت

در آن راه ندارند، نمی‌تواند فردی مثبت‌نگر را که ذهنش سرشار از افکار مربوط به موفقیت است، به سمت خود جذب کند.

شاید این توضیحات برای دانش‌آموزی که مطالعه خاصی درباره فرآیند کارکرد ذهن ندارد بیش از حد انتزاعی باشد، اما به نظر می‌رسد اشاره به این اصول انتزاعی در این بخش از این کتاب ضروری باشد، تا دانش‌آموز این دوره بتواند درک درستی از مفاهیم اصولی این کتاب به دست بیاورد، و بتواند در زندگی خودش از آنها به صورت کاربردی استفاده کند. بسیاری از افراد قدرت تصویرسازی ذهنی را مجازی، غیرقابل پیگیری و غیرقابل توصیف می‌دانند؛ همان نیرویی که تنها به خرافات و داستان‌های غیرواقعی دامن می‌زند. همین بدبینی و نادیده‌گیری قدرت تصویرسازی ذهنی، موجب شده است تا توصیفات ما درباره مهم‌ترین درس این دوره ماهیتی انتزاعی داشته باشد. موضوع تجسم نه تنها عامل بسیار مهمی در این دوره است؛ بلکه یکی از جذاب‌ترین بحث‌هایی است که در مسیر دستیابی به هدف اصلی زندگی‌تان با آن روبرو خواهید شد.

از آنجایی که تفکرات و تصورات شما تنها چیزی در این دنیا هستند که شما بر آنها کنترل کامل دارید، اهمیت تصور و قدرت تخیل شما بسیار بیشتر از عوامل دیگر در دستیابی به موفقیت است. ممکن است دیگران بتوانند به طرق مختلف دارایی‌های مادی شما را از شما بگیرند، اما هیچ فردی در دنیا نمی‌تواند کنترل شما بر تصورات ذهنی‌تان را از شما بگیرد. ممکن است دیگران با شما ناعادلانه رفتار کنند و یا آزادی‌های شما را به روش‌های گوناگون از شما بگیرند، اما آنها نمی‌توانند استفاده آزادانه شما از تصورات‌تان را از شما دریغ کنند.

الهام‌بخش‌ترین شعر در ادبیات انگلیسی توسط لی هانت نوشته شده است، و او هنگامی این شعر را نوشت که در فقر کامل بود و در زندانی در انگلیس اسیر شده بود، و علت آن دیدگاه‌های سیاسی جدید و نابهنجار او بود. نام این شعر ابو بن ادهم است. در اینجا این شعر را آورده‌ام تا به شما یادآوری کنم که یکی از کارهای ارزشمندی که یک انسان می‌تواند با استفاده از تصوراتش انجام دهد، این است که دیگری را که ناعادلانه با او رفتار کرده‌اند ببخشد:

ابن ادهم یکی شب زیبا

رفت از خانه جانب صحرا

آسمان صاف و ندران مهتاب

همچو نرگس فتاده اندر آب

ملکی دید عارف سرمست

آب طلا زده کتاب، به دست

گفت: «ای پیک درگهی دلدار

در چه شغلی مرا بگو زنهار؟»

گفت: «من ثبت می‌کنم اینجا

نام عشاق مست ایزد را»

گفت: «در دفتر ابن ادهم است؟»

گفت: «این نام زین کتاب کم است»

گفت: «بنویس در کتاب ای جان

که بود ادهم عاشق انسان»

شب دیگر به درد خود خرسند

نگهی باز در کتاب افکند

دید در صدر دوستان خدا

نام خود را به آب زر آنجا

آنکه دارد خدای خود را دوست

دشمنی با کسی ازو نه نکوست

تمدن بشری، پیشرفت خود را به وجود افرادی چون لی هانت وابسته بوده است، که در ذهن خود شکل زیباتر و والاتری از روابط انسانی را تصور کردند. ابن ادهم شاعری است که هرگز نخواهد مرد، زیرا اشعار او یادآور ایده آل مثبتی از روابط بشری است که هرگز از یاد انسان‌ها پاک نخواهد شد.

مشکلات اصلی در این جهان از جهل ما درباره قدرت تصور و تجسم ریشه می‌گیرد، زیرا اگر قدرت عظیم این سلاح را درک کنیم، و به درستی آن را به کار ببندیم، می‌توانیم فقر، فلاکت، ناعدالتی و خشونت را به کلی در دنیا ریشه کن کنیم، و تمام این اتفاقات می‌تواند در یک نسل انجام شود.

برای درک توضیحاتی که در ادامه ارائه خواهد شد، لازم است اصل تله‌پاتی را به عنوان یک حقیقت بپذیرید. اصلی که از طریق آن تمام اندیشه‌هایی که در سر می‌پرورانیم، به هزاران ذهن دیگر نیز منتقل می‌شوند. لازم نیست زمان زیادی را برای اثبات واقعیت اصل تله‌پاتی صرف کنیم، زیرا این درس برای فردی که حقیقت این اصل را قبول نداشته باشد، هیچ ارزشی نخواهد داشت. ما فرض می‌کنیم که شما یکی از افرادی هستید که این اصل را پذیرفته‌اید و آن را درک می‌کنید.

به احتمال زیاد مبحث روانشناسی گروهی به گوش شما خورده است؛ این مفهوم چیزی نیست جز یک ایده قدرتمند و قطعی، که در ذهن یک یا چند نفر ثبت شده است، و از طریق اصل تله‌پاتی توسط سایر افراد دریافت می‌شود. قدرت روانشناسی گروهی به حدی زیاد است که در اکثر مواقع دو فردی که در یک خیابان با یکدیگر درگیر می‌شوند، در واقع مبارزه فراگیری را ایجاد می‌کنند

که ناظران دعوا نیز به صورت غیر ارادی وارد دعوا می‌شوند، بدون اینکه بدانند به چه دلیلی مبارزه می‌کنند و یا با چه کسی می‌جنگند.

در روز پایان جنگ در سال ۱۹۱۸، شواهد بیشتری در اثبات اصل تله‌پاتی در اختیار ما قرار گرفت، این شواهد به حدی محکم بودند که جهان پیش از آن چنین چیزی را به خود ندیده بود. افکاری را که در آن روز به ذهنم خطور کردند هم‌اکنون نیز به خوبی به یاد می‌آورم. تاثیر آن به حدی بر روی من زیاد بود، که در ساعت ۳ صبح من را از خواب انداخت، گویی کسی من را به زور از خواب بیدار کرده است. همان‌طور که در رخت‌خواب خود از خواب بیدار می‌شدم، می‌دانستم که یک اتفاق غیرعادی رخ داده است، و تاثیرات این تجربه به حدی عجیب و غریب بود، که از خواب بیدار شدم، لباس پوشیدم و شروع به پرسه زدن در خیابان‌های شیکاگو کردم. در آنجا با هزاران فرد دیگر روبرو شدم که احساس مشابهی را تجربه کرده بودند. همه افراد این سوال را می‌پرسیدند که: «چه اتفاقی افتاده است؟»

اتفاقی که افتاده بود این بود:

میلیون‌ها سرباز جنگی فرمان آتش‌بس دریافت کرده بودند، و آنها به حدی از این خبر خوشحال بودند که ترکیب احساسات آنها با یکدیگر، موج فکری‌ای را به وجود آورده بود که سراسر جهان را درنوردید، و همه افراد سراسر جهان آثار این شادمانی را دریافت کرده بودند. شاید در طول تاریخ بشر، هرگز چنین گروه عظیمی از افراد، احساس مشابهی را به صورت همزمان تجربه نکرده بودند. برای اولین بار در تاریخ بشر، همگان احساسات مشابهی را داشتند، و آثار این افکار هماهنگ،

در واقع یک روان‌شناسی گروهی جهانی بود، که ما در روز صلح شاهد آن بودیم. در رابطه با این عبارت، خوب است در اینجا مطلبی که در فصل مقدماتی درباره ساخت گروه نخبگان از طریق هماهنگ‌سازی افکار دو یا چند نفر گفتیم را بار دیگر تکرار کنیم.

باز هم می‌خواهم تاکید کنم که فعالیت‌های هماهنگ در کارهای تجاری یا صنعتی، چه نتایج بزرگی در پی خواهد داشت. شاید هماهنگی افکار میلیون‌ها سرباز در سراسر دنیا که ذهن انسان‌های سراسر دنیا را تحت تاثیر قرار داد و شرایط روانشناختی گروهی را ایجاد کرد، که در روز صلح در سراسر جهان قابل مشاهده بود، به اندازه کافی برای شما قانع کننده نباشد، اما بدون شک شما می‌دانید که یک فرد غرغرو و ناراضی تمام اطرافیان خود را نیز تحت تاثیر قرار می‌دهد و ذهن آنها را مختل می‌کند. این یک حقیقت شناخته‌شده است که استخدام چنین فردی، تمام سازمان را به هم می‌ریزد. به زودی کاسه صبر کارفرمایان و کارگران لبریز می‌شود و دیگر نمی‌توانند چنین فرد ترش‌رویی را در محل کار تحمل کنند، زیرا وضعیت ذهنی و نگرش چنین فردی به اطرافیانش منتقل می‌شود و موجبات بی‌اعتمادی، بدگمانی و عدم هماهنگی دیگران را فراهم می‌آورد. به زودی چنین فرد بدخلقی به حدی برای سایر کارگران دردسرساز می‌شود، که آنها حاضر می‌شوند یک مار سمی را به جای آن فرد در محل کار خود تحمل کنند.

بیاید به شکلی دیگر این اصل را مدنظر قرار دهیم: در یک گروه از کارگران، فرد جدیدی را اضافه کنید که شخصیتی مثبت، خوش‌بین و سازنده دارد، و عادت دارد بذر هماهنگی و اقدامات

مشترک را در فضای کاری خود پخش کند، و خواهید دید که حضور این فرد بر روی تک تک افراد سازمان تاثیر مثبت خواهد داشت.

اگر همان طور که امرسون گفته است، هر کسب و کاری سایه گسترده شده‌ی فعالیت‌های یک فرد باشد، بنابراین می‌توان نتیجه گرفت که یک فرد می‌تواند به تنهایی روحیه‌های مثبت و سازنده‌ای مانند اعتماد به نفس، خوش‌مشربی، خوش‌بینی و هماهنگی را به تک تک افرادی که با یک کسب و کار مرتبط هستند منتقل کند، و موجبات اعتلای آن کسب و کار را فراهم آورد.

اکنون می‌خواهیم به کاربردهای قدرت تجسم در دستیابی به موفقیت پردازیم و به برخی از نمونه‌های اخیر استفاده از آن برای دستیابی به ثروت‌های مادی و تکمیل مهم‌ترین اختراعات بشری پردازیم.

در این مرحله باید به خاطر داشته باشید که هر کجا که بروید آسمان به همین رنگ است و خورشید به همین شکل بر زمین می‌تابد. این کره خاکی را می‌توان به شهر فرنگی تشبیه کرد که مناظر، چشم‌اندازها و حقایق و مواد سازنده آن همواره در حال تغییر است و تنها کاری که یک فرد می‌تواند در طول زندگی‌اش انجام دهد این است که از همین حقایق استفاده کند و آنها را در ترکیب‌های جدید سازمان‌دهی کند و در اشکال جدیدی آنها را مرتب کند.

قدرت تجسم و تصویرسازی ذهنی، فرآیندی است که از طریق آن می‌توان چنین کاری را انجام داد.

پیش از این، ذکر کردیم که تصورات انسانی، هم ماهیت تفسیری و هم ماهیت خلاقانه دارند. شما می‌توانید نظرات و ایده‌هایی را به آنها بیافزایید و در ترکیبات جدیدی آنها را در کنار یکدیگر سازمان‌دهی کنید.

به عنوان اولین شاهد از قدرت عظیم تصورات انسانی در دستاوردهای کسب و کارهای مدرن، داستان موفقیت کلارنس ساندرز را برای شما شرح خواهم داد. فردی که توانست سیستم جدیدی از سوپر مارکت‌های خودگردان به نام پیگلی-ویگلی را راه‌اندازی کند.

ساندرز کارمند یک خوار و بار فروشی در شهر کوچکی در یکی از ایالت‌های جنوبی بود. روزی در صف غذا ایستاده بود و سینی فلزی را در دست داشت، و منتظر بود تا نوبتش فرا برسد و بتواند از کافه‌تریای محل کارش غذا بگیرد. پیش از آن روز، او هرگز درآمد روزانه‌ای بیش از ۲۰ دلار را تجربه نکرده بود، و تا به حال هیچ‌کس متوجه توانایی منحصر به فردی در او نشده بود، اما همانطور که در آن صف طولانی ایستاده بود، اتفاق جالبی در ذهنش رخ داد که قوه تخیل او را به کار گرفت. ایده‌ای که در آن روز به ذهن او خطور کرده بود (این ایده جدید نبود و تنها استفاده از یک ایده قدیمی به شکلی جدید بود)، در طراحی یک کسب و کار جدید به او کمک کرد. او بدون فوت زمان برنامه‌ای برای راه‌اندازی فروشگاه‌های زنجیره‌ای پیگلی-ویگلی طراحی کرد و کلارنس ساندرز از یک کارمند ساده که ۲۰ دلار در هفته حقوق دریافت می‌کرد، به یک فرد میلیونر که مالک فروشگاه‌های زنجیره‌ای خوار و بار فروشی در سراسر آمریکا بود تبدیل شد.

کدام یک از مراحل موفقیت این فرد برای شما غیر قابل دستیابی است؟

فرآیند موفقیت کلارنس ساندرز را با مطالب درس‌های قبلی مقایسه کنید و خواهید دید که کلارنس ساندرز یک هدف اصلی کاملاً مشخص داشت. او هدف خود را با اعتماد به نفس کافی پشتیبانی کرد و این موضوع موجب شد تا با اقدامات نوآورانه این اهداف را به واقعیت تبدیل کند. تصورات او همچون کارگاهی بودند که سه عامل هدف مشخص، اعتماد به نفس و نوآوری در آن ترکیب شدند و برداشتن گام‌های ابتدایی در جهت تشکیل برنامه پیگلی-ویگلی را ممکن ساختند. به همین شیوه است که ایده‌های بزرگ به واقعیت تبدیل می‌شوند.

هنگامی که توماس ای. ادیسون لامپ رشته‌ای را اختراع می‌کرد، در واقع او دو اصل شناخته‌شده و قدیمی را با یکدیگر ترکیب کرد و به شکلی جدید بین آنها ارتباط برقرار کرد. آقای ادیسون و سایر افرادی که از الکتریسیته مطلع بودند، می‌دانستند که هنگامی که یک سیم نازک توسط الکتریسیته گرم می‌شود، از خود نور ساطع می‌کند، اما نکته چالش برانگیز این بود که عبور الکتریسیته از این سیم موجب نصف شدن این سیم می‌شد و جریان الکتریسیته را قطع می‌کرد. آقای ادیسون در آزمایشات خود انواع مختلف سیم با جنس‌ها و ابعاد مختلف را بررسی کرد، و امید داشت تا شاید ماده‌ای را پیدا کند که بتواند در برابر حرارت ایجاد شده توسط الکتریسیته مقاومت کند و هم‌زمان بتواند نور مناسبی را از خود متصاعد کند.

او نیمی از راه را رفته بود، اما تا زمانی که نمی‌توانست حلقه گمشده را بیابد، اختراع او نیمه‌کاره بود. در نهایت پس از هزاران بار آزمایش و ترکیب و تکرار ایده‌های قدیمی، آقای ادیسون توانست در تصوراتش حلقه گمشده را پیدا کند. او در مطالعه علم فیزیک، همانند سایر دانش‌جویان این

رشته دریافت که بدون حضور اکسیژن هیچ احتراقی به وقوع نمی‌پیوندد. او همچنین می‌دانست که یکی دیگر از مشکلات اختراع جدید او عدم وجود راهی برای کنترل گرمای متصاعد شده از رشته سیم است. هنگامی که این موضوع به ذهن او خطور کرد که بدون اکسیژن هیچ احتراقی ایجاد نمی‌شود، او رشته سیم را درون یک حباب شیشه‌ای قرار داد، تمام اکسیژن آن را تخلیه کرد، و ناگهان لامپ رشته‌ای اختراع شد.

هم‌اکنون هنگامی که خورشید غروب می‌کند و نور را با خود به آن سمت زمین می‌برد، شما با حرکت به سمت دیوار و فشار یک دکمه، بار دیگر نور را به خانه‌تان برمی‌گردانید؛ کاری که انسان‌های چند نسل پیش قادر به درک آن نیستند، و آن را یک معجزه تلقی می‌کردند، اما با این حال شما به خوبی می‌دانید که هیچ معجزه‌ای در کار نیست. قدرت تجسم شگفت‌انگیز آقای ادیسون توانست با ترکیب دو اصلی که از ابتدای زمان در دسترس بشر بوده‌اند، کاربرد جدید و بسیار مفیدی را برای ما به ارمغان بیاورد.

افرادی که آقای کارنگی را از نزدیک می‌شناختند هیچ توانایی شگفت‌انگیز و غیر عادی را در او گزارش نکرده بودند، البته به استثنای توانایی انتخاب افرادی که با کمال میل حاضر بودند همکاری همدلانه‌ای با یکدیگر داشته باشند، تا آرزوهای او را محقق سازند. آیا او برای به دست آوردن میلیون‌ها دلار ثروت افسانه‌ای خود، به توانایی دیگری هم نیاز داشت؟

هر فردی که اصل اقدامات سازمان یافته را به خوبی اندرو کارنگی درک کند، و به اندازه کافی از علوم انسانی شناخت داشته باشد تا بتواند افراد مطلوبی را برای اجرایی کردن یک وظیفه مشخص انتخاب کند، می‌تواند تمام دستاوردهای شگفت‌انگیز اندرو کارنگی را برای خودش محقق سازد.

کارنگی قوه تخیل بسیار قدرتمندی داشت. او در ابتدا یک هدف اصلی برای خود تعیین کرد، و سپس خود را با افرادی احاطه کرد که آموزش، بینش و ظرفیت لازم برای تبدیل کردن هدف او به یک حقیقت را داشتند. کارنگی لزوماً همیشه خودش برنامه‌های دستیابی به اهدافش را طراحی نمی‌کرد. او هدف اصلی خود در زندگی را کشف خواسته‌های حقیقی‌اش تعیین کرد، و سپس مردانی را یافت تا برنامه دستیابی به این اهداف را برای او طراحی کنند. بنابراین موفقیت او تنها مدیون تصورات او نیست، بلکه او از نبوغی بی‌نظیر نیز بهره‌مند بود.

لازم به ذکر است که مردانی شبیه به آقای کارنگی تنها افرادی نیستند که قادرند از تصورات خودشان استفاده مفید کنند. این قدرت عظیم، به همان اندازه که افراد با تجربه از آن استفاده می‌کنند، در دسترس افراد تازه کار نیز قرار دارد.

یک روز آقای چارلز ام. شواب اتومبیل خود را در محل کار خود، در کارخانه فولاد بثلهم پارک کرد. هنگامی که از اتومبیل خود پیاده می‌شد، با منشی جوانی که دفترش کار می‌کرد روبرو شد. او اعلام کرد که به دیدار آقای شواب آمده است تا اطمینان حاصل کند که تمام نامه‌ها و تلگراف‌های مورد نظر آقای شواب در آن روز، در زمان مشخص ارسال شوند. هیچ کس از این فرد جوان درخواست نکرده بود که در آن زمان آنجا باشد. اما تصورات او به اندازه‌ای قدرتمند بودند

که بداند چنین کاری نه تنها هیچ ضرری برای او ندارد، بلکه می‌تواند موجبات پیشرفت او را نیز فراهم آورد. از آن روز به بعد، این فرد جوان در آستانه پیشرفت و ارتقای شغلی قرار داشت. آقای شواب در اولین فرصت او را ارتقای درجه داد، زیرا او کاری را انجام داده بود که دهها منشی دفتری دیگری که در شرکت او کار می‌کردند، می‌توانستند آن را انجام بدهند، اما هیچ کدام از آنها چنین کاری نکرده بودند. هم‌اکنون آن مرد جوان، مدیرعامل یکی از بزرگترین کارخانه‌های داروسازی در سراسر جهان است، و هرآنچه از مادیات دنیا بخواهد را در اختیار دارد.

چند سال پیش، از مرد جوانی که به تازگی از مدرسه کسب و کار فارغ‌التحصیل شده بود نامه‌ای دریافت کردم، او علاقه‌مند بود که در دفتر من مشغول به کار شود. او به همراه نامه یک اسکناس ۱۰ دلاری نو و تانشرده را نیز ارسال کرده بود. متن نامه او بدین شرح بود:

«من به تازگی دوره فروش در یکی از معتبرترین کالج‌های کسب و کار را به اتمام رسانده‌ام و به دنبال کسب سمتی در دفتر کار شما هستم، زیرا می‌دانم که این شغل برای فردی که قصد دارد به تازگی مسیر کاری خود را آغاز کند بسیار باارزش است. من به خوبی می‌دانم که کار کردن با فردی مانند شما چه قدر می‌تواند برای من مفید باشد.

اگر اسکناس ۱۰ دلاری که برای شما فرستاده‌ام برای آموزش‌های شروع به کار و دستورالعمل‌هایی که در هفته اول دریافت خواهم کرد کافی است، خواهش می‌کنم آن را از من بپذیرید. من آمادگی کامل دارم که ماه اول را بدون حقوق برای شما کار کنم، و پس از آن شما می‌توانید با توجه به ارزش و کارآیی من، حقوقی برایم تعیین کنید.

پذیرفته شدن در این شغل بیش از هر چیز دیگری در این دنیا برای من مهم است. و من آمادگی کامل دارم تا هر فداکاری‌ای که در توان دارم را برای کسب این فرصت انجام دهم.»

-ارادتمند شما

این فرد جوان توانست در دفتر من مشغول به کار شود. تصورات او توانست فرصت طلایی که به دنبالش بود را برای او به ارمغان بیاورد، و در همان ماه اول، مدیرعامل یک شرکت بیمه که درباره این اتفاق شنیده بود، به این مرد جوان پیشنهاد داد تا با حقوقی بالا به عنوان منشی شخصی در دفتر او مشغول به کار شود. او اکنون یکی از مقامات اجرایی بزرگترین شرکت بیمه عمر در تمام جهان است.

چند سال پیش، مرد جوانی برای توماس آ. ادیسون نامه‌ای نوشت و از او درخواست کار کرد. به دلایلی که برای ما مشخص نیست، آقای ادیسون به این نامه پاسخ نداد. مرد جوان که به هیچ وجه از این اتفاق ناامید و دلسرد نشده بود، تصمیم خود را گرفته بود که نه تنها پاسخ شایسته‌ای از آقای ادیسون دریافت کند، بلکه بتواند شغلی که به دنبال آن است را نیز به دست بیاورد. محل زندگی این مرد جوان با وست اورنج در نیوجرسی، که کارخانه‌های آقای ادیسون در آن واقع بود فاصله بسیار زیادی داشت، و او پول کافی برای پرداخت کرایه قطار را نیز نداشت. اما او قوه تخیل قدرتمندی داشت. او با یک ماشین باری به وست اورنج رفت، برای مصاحبه به شرکت آقای ادیسون رفت، داستان خودش را نقل کرد و توانست شغل مورد نظرش را به دست بیاورد.

این مرد امروز در بریدتاون در ایالت فلوریدا زندگی میکند. او ثروت بسیار عظیمی را انباشت کرده، و هم اکنون خود را بازنشسته کرده است. نام این فرد ادوین سی. بارنز است.

آقای بارنز با استفاده از تصوراتش به مزایای همکاری با فردی همچون توماس ادیسون پی برد. او می‌دانست که همکاری نزدیک با آقای ادیسون، این فرصت را در اختیار او قرار می‌دهد که آقای ادیسون را از نزدیک مطالعه کند، و همزمان فرصت آشنایی با دوستان آقای ادیسون را نیز برای او فراهم می‌کند؛ دوستانی که بانفوذترین افراد روی کره زمین بودند.

موارد بالا داستان زندگی تعداد کمی از افرادی است که من شخصا به آنها ارتباط داشته‌ام، و زندگی آنها را از نزدیک مشاهده کرده‌ام. افرادی که توانسته‌اند با کمک تصورات خود، پله‌های ترقی را یکی پس از دیگری طی کنند، و جایگاه رفیعی از نظر مادیات و ثروت برای خود فراهم کنند.

جیمز جی. هیل در سن ۴۰ سالگی (که اغلب افراد گمان می‌کنند که در این سن پیرتر از آن هستند که کار جدیدی را شروع کنند) هنوز کارمند یک تلگرافخانه بود و با حقوق ۳۰ دلار در ماه در آنجا کار می‌کرد. او هیچ سرمایه‌ای نداشت. دوستان با نفوذی نداشت، اما دارایی ارزشمندی داشت که از تمام موارد فوق الذکر قدرتمندتر است، و آن چیزی نیست جز قدرت تجسم و تصویرسازی ذهنی.

او در ذهن خود یک سیستم راه آهن بزرگ را متصور شد که در بخش‌های توسعه‌نیافته شمال غربی امتداد پیدا می‌کند، و اقیانوس اطلس و اقیانوس آرام را به یکدیگر پیوند می‌دهد. تصورات او به حدی زنده بودند که دیگران نیز می‌توانستند مزیت‌های چنین سیستم راه آهنی را ببینند، و ادامه

داستان زندگی او بر همگان روشن است. من می‌خواهم بر روی قسمتی از زندگی جیمز جی هیل تأکید کنم که برای اکثر افراد ناشناخته است؛ سیستم راه آهن بزرگ شمال، ابتدا در ذهن جیمز هیل ساخته شده بود. این خطوط راه آهن، همانند سایر خطوط ریلی از فلز و رابط‌های چوبی ساخته شده است، و هزینه‌های ساخت این راه آهن نیز از همان راهی تامین شده است، که سایر خطوط راه آهن منابع مالی خود را از آن تامین می‌کنند. اما اگر می‌خواهید با داستان واقعی موفقیت جیمز هیل آشنا شوید باید به همان ایستگاه راه‌آهن روستایی کوچکی برگردید که در آنجا آقای جیمز برای ماهی ۳۰ دلار در یک تلگراف خانه کار می‌کرد. همان جایی که او توانست کلنگ احداث یک راه آهن بزرگ و سراسری را در ذهن خود بر زمین بزند.

به راستی که قدرت تجسم نیرویی شگفت‌انگیزی دارد! این کارگاه روح می‌تواند افکار و اندیشه‌های انسان را به راه‌آهن‌ها، آسمان خراش‌ها، آسیاب‌ها، کارخانه‌ها دارایی‌های مادی تبدیل کند.

«من اعتقاد دارم که اندیشه‌ها، حقایق مادی هستند؛

آنها نیز جسم دارند، نفس می‌کشند و پرواز می‌کنند؛

این ما هستیم که آنها را به پیش می‌رانیم

تا خیر یا شر را در جهان پراکنده کنیم.

آنچه که ما افکار پنهانی خود می‌نامیم؛

در دورترین نقاط زمین خود را نشان می‌دهند،

و موهبت‌ها یا مضرات را از خود به جای می‌گذارند،

و همان‌طور که حرکت می‌کند ردپایی از خود بر زمین باقی می‌گذارد.

تک تک افکار ما، در ساختن آینده‌مان نقش بسزایی ایفا می‌کنند،

چه خوب و چه بد، چه بدانیم و چه ندانیم،

از همان زمانی که جهان خلق شده است،

افکار، نام دیگری برای سرنوشت بوده است؛

سرنوشت خود را انتخاب کنید و منتظر بمانید،

چون عشق با خود عشق می‌آورد، و تنفر نیز با خود تنفر می‌آورد.»

اگر تصورات شما همچون آینه روح شما باشند، پس شما حق دارید که در برابر این آینه بایستید و همان‌طور که دوست دارید خودتان را در آن ببینید. شما حق دارید در این آینه، جادوی عمارت باشکوهی که در آرزوی آن هستید، کارخانه‌ای که قصد دارید آن را مدیریت کنید، بانکی که می‌خواهید مدیریت آن را بر عهده بگیرید، و یا هر جایگاه دیگری را که تمایل دارید در آن حضور داشته باشید مشاهده کنید! از آن استفاده کنید! هرچه بیشتر از آن استفاده کنید، مزایای بیشتری از آن دریافت خواهید کرد.

در انتهای غربی پل بروکلین در شهر نیویورک، پیرمردی مغازه پینه دوزی داشت. هنگامی که مهندسان در حال بررسی و پی‌ریزی آن ساختار عظیم فلزی بودند، این پیر مرد سرش را تکان داد و گفت، «این کار غیر ممکن است»

آن پیرمرد هم اکنون از پنجره کوچک فروشگاه محقرش به بیرون نگاه می‌کند و از خود می‌پرسد، «آنها چگونه این کار را انجام دادند؟»

او مراحل ساخت پل را در جلوی چشمان خود دید، اما هنوز هم نمی‌تواند چیزی را که با چشمان خود دیده است در ذهنش متصور شود. مهندسی که این پل را طراحی کرد، قبل از آنکه حتی یک سطل خاک برای پی‌ریزی آن برداشته شود، به خوبی آن را در تصوراتش دیده بود. این پل در تصورات او شکل گرفته بود، زیرا او به ذهنش آموزش داده بود تا ایده‌های قدیمی را با یکدیگر ترکیب کند و با الگوهای جدیدی آنها را کنار یکدیگر قرار دهد.

در یکی از شهرهای ساحلی ایالات کالیفرنیا، تمام زمین‌های مناسب برای ساخت مجتمع‌های مسکونی، مورد استفاده قرار گرفته بود. در بخشی از شهر تپه‌هایی قرار داشتند که برای ساختمان سازی مناسب نبودند، و در بخشی دیگر سطح زمین به قدری پایین بود، که آب دریا روزی یک بار به کلی آن را در بر می‌گرفت.

مردی با تصورات قوی، به این شهر وارد شد. این افراد معمولاً هوش بالایی دارند و این فرد نیز از قاعده کلی مستثنا نبود. او در همان روز اولی که وارد شهر شده بود، متوجه فرصت‌های درآمدزایی بسیار خوبی در حوزه املاک و مستغلات شد. او در ابتدا زمین‌هایی را که بر روی تپه غیرقابل استفاده

بودند خرید، و سپس زمین‌های پستی را که آب در آنها جمع می‌شد نیز خریداری کرد. او با قیمت بسیار پایینی این زمین‌ها را خریداری کرد، زیرا غیر قابل استفاده بودند، و ارزش بالایی نداشتند. با استفاده از چند تن مواد منفجره، تپه‌های سنگی را به تلی از خاک تبدیل کرد. سپس با استفاده از چند تراکتور، زمین را هموار کرد، و آن را به قطعات زیبایی تقسیم بندی کرد. سپس با استفاده از چند گاری و قاطر، خاک اضافه را به زمین‌های پست منتقل کرد و سطح آن را از سطح آب دریا بالاتر برد، تا برای ساختمان سازی مناسب شود، و سپس آن زمین‌ها را نیز قطعه بندی و آماده ساخت و ساز کرد.

او توانست ثروت عظیمی به جیب بزند. اما این ثروت را در ازای چه چیزی بدست می‌آورد؟ او تنها خاک را از جایی که مورد نیاز نبود به جایی منتقل کرد که کاربرد مهمی داشت! او با استفاده از تصورات خود مشتی خاک بی‌ارزش را به کیمیا تبدیل کرده بود!

مردم شهر پس از این اتفاق از او به عنوان یک نابغه یاد می‌کردند؛ به درستی که او یک نابغه بود، اما سایر شهروندان نیز در صورتیکه از قدرت تجسم خود استفاده می‌کردند، می‌توانستند همین کار را انجام بدهند و یک نابغه باشند.

در علم شیمی می‌توان با ترکیب دو یا چند عنصر، آنها را برانگیخته کرد. عمل ترکیب، می‌تواند به تنهایی موجب افزایش سطح انرژی عنصرها شود؛ انرژی‌ای را در آنها ایجاد کند، که پیش از این در آنها وجود نداشته است. همچنین می‌توان دو یا چند عنصر را به شکلی با هم ترکیب کرد، که

ماهیت هر کدام از عناصر به کلی متحول شود، برای مثال H_2O را در نظر بگیرید، که در آن از ترکیب دو اتم هیدروژن و یک اتم اکسیژن، آب حاصل می‌شود.

البته علم شیمی تنها زمینه‌ای نیست که در آن می‌توانید با ترکیب دوچند عنصر، انرژی قابل ملاحظه‌ای از آنها استخراج کنید، و یا به ترکیبی دست پیدا کنید که ماهیتی کاملاً متفاوت با عناصر تشکیل دهنده آن دارد. مردی که تپه را منفجر کرد تا از خاک و سنگی که در آن محل بی استفاده بود در محل دیگر استفاده کند نیز، چنین کاری را انجام داد. او توانست به این خاک و سنگ‌ها ارزشی بدهد که پیش ازین نداشتند.

ارزش یک تن آهن خام بسیار اندک است. اگر به همین آهن خام کربن، سیلیکون، منیزیم، سولفات و فسفر را به نسبت درست اضافه کنید، فولاد تشکیل می‌شود، که ارزشی بسیار فراتر از تک تک عناصر تشکیل دهنده آن به تنهایی دارد. حال اگر عناصر دیگری از جمله نیروی کار تخصصی را به این ترکیب اضافه کنید، این فولاد به فنر ساعت تبدیل می‌شود، که ارزش بالاتری دارد. اما توجه داشته باشید که در تمام این فرآیندها، یک عنصر بیشترین ارزش را دارد و بزرگ‌ترین نقش را ایفا می‌کند. این عنصر ماهیت فیزیکی ندارد و چیزی نیست جز قدرت تجسم!

توده‌ای از آجر، الوار، میخ و شیشه را در نظر بگیرید. این اشیا در این حالت هیچ ارزشی ندارند، زیرا سد معبر کرده‌اند و آلودگی بصری ایجاد می‌کنند. اما اگر آنها را با تصورات ناب یک هنرمند معمار ترکیب کنید و چند کارگر ماهر را نیز به آن اضافه کنید، عمارتی زیبا از آنها حاصل می‌شود.

در یکی از بزرگراه‌های میان نیویورک و فیلادلفیا، یک انبار کاه قدیمی و زوار در رفته وجود داشت که ارزش آن به ۵۰ دلار هم نمی‌رسید. با استفاده از چند الوار، کمی سیمان و قوه تخیل، این انبار کاه قدیمی، به یک فروشگاه زیبای لوازم اتومبیل تبدیل شد، که درآمد بالایی برای مالک آن داشت. در خیابانی که دفتر کار من در آنجا واقع است، یک چاپخانه وجود دارد که فقط می‌تواند پول قهوه و کاغذ مصرفی را برای صاحبان و کارگزارانش فراهم کند، نه بیشتر. کمتر از ۱۰ بلوک آنطرف‌تر، یکی از بزرگترین چاپخانه‌های دنیا وجود دارد، که مالک آن همواره در حال سفر است، و ثروتی بسیار بیشتر از میزانی که به آن نیاز دارد در اختیار دارد. حدود ۲۰ سال پیش این دو فرد با هم کار می‌کردند.

مردی که صاحب چاپخانه بزرگ است، توانست با فردی متحد شود که قدرت تجسم بسیار بالایی داشت. آن مرد که تصورات خوبی داشت، یک نویسنده تبلیغاتی بود، و با تحلیل کسب و کار مشتریان، کارهای زیادی را برای چاپخانه‌هایی که با آنها مشارکت می‌کرد، فراهم می‌آورد. او تبلیغات بسیار جذابی را طراحی می‌کرد و مواد مورد نیاز برای تولید این ایده‌های تبلیغاتی را در اختیار چاپخانه‌ها قرار می‌داد. این چاپخانه در ازای خدماتی که ارائه می‌کرد، هزینه بسیار بالایی دریافت می‌کرد، زیرا تصویری که با محصولات خود ترکیب می‌کرد، برای سایر چاپخانه‌ها غیر قابل کپی برداری بود.

هنگام مطالعه این مطالب باید آنچه را در آغاز درس برایتان شرح دادم به خاطر داشته باشید؛ به خصوص بخشی که در آن اشاره کردم مفیدترین کاری که می‌توانید با تصورات خود انجام بدهید بازسازی ایده‌های قدیمی و سازماندهی آنها بر طبق الگوهای جدید است.

اگر بتوانید به درستی از قدرت تجسم خود استفاده کنید، قادر خواهید بود شکست‌ها و اشتباهات خود را به دارایی‌های ارزشمند تبدیل کنید؛ استفاده درست از قدرت تجسم، حقیقتی را برای شما آشکار می‌سازد که تنها عده کمی از افراد از آن آگاهی دارند؛ و آن این است که بزرگترین بدبختی‌ها و بدشانسی‌های زندگی معمولاً فرصت‌های طلایی را در اختیار انسان قرار می‌دهند.

یکی از معروف‌ترین خطاطان آمریکا در ابتدا مامور اداره پست بوده است. او یک روز با اتومبیل شخصی خود تصادف کرد و یکی از پاهایش را از دست داد. شرکت بیمه مبلغ ۵۰۰۰ دلار را به عنوان غرامت به این مرد پرداخت کرد. او با این پول هزینه‌های تحصیل خود را پرداخت و در رشته خطاطی مشغول به تحصیل شد. امروزه کار دستان او که از تصوراتش ریشه می‌گیرد، بسیار بیشتر از درآمدی است که می‌توانست با پاهایش به عنوان یک مامور اداره پست به دست بیاورد. هنگامی که پس از تصادف مجبور شد توانایی‌های خود را در مسیر جدیدی به کار بگیرد، متوجه شد که قوه تخیل بسیار قدرتمندی دارد.

تا زمانی که یاد نگیرید اقداماتتان را با تصوراتتان ترکیب کنید، نمی‌توانید ظرفیت موفقیت‌های خودتان را درک کنید. اگر محصولات دست‌ساز شما عاری از تصورات ناب باشند، نمی‌توانید درآمد

چندان زیادی از آن کسب کنید. اما هنگامی که همین دست‌ها توسط تصورات تان هدایت شوند، می‌توانند ثروت کلانی را برای شما فراهم کنند.

دو روش برای بهره‌مندی از قدرت تجسم وجود دارند. شما هم می‌توانید از این استعداد در ذهن خودتان استفاده کنید، و هم می‌توانید با سایر افرادی که استعداد منحصر به فردی در این زمینه دارند، متحد شوید. اندرو کارنگی از هر دو روش استفاده کرد. او نه تنها از تصورات پربار خودش استفاده کرد، بلکه افراد دیگری را نیز دور خود جمع کرد که دارای این ویژگی مهم بودند، زیرا برای محقق کردن هدف اصلی مشخص زندگی‌اش به تصورات ناب در تخصص‌های مختلف نیاز داشت. این گروه از افراد که گروه نخبگان آقای کارنگی هستند، شامل افرادی هستند که تصوراتشان به علم شیمی محدود می‌شود. افراد دیگری نیز در این گروه حضور داشتند که تصوراتشان در حوزه مالی محدود می‌شد. همچنین افراد دیگری نیز بودند که تصوراتشان به حوزه فروش محدود می‌شد، که یکی از این افراد چارلز ام. شواب بود. فردی که به اعتقاد بسیاری از تحلیل‌گران، توانمندترین فروشنده در پرسنل شرکت آقای کارنگی بود.

اگر احساس می‌کنید که تصورات شما به اندازه کافی نیرومند نیست، باید با فرد یا افراد دیگری که در این حوزه استعداد بالایی دارند یک اتحاد تشکیل دهید، تا کمبودها و کاستی‌های خودتان را جبران کنید. انواع مختلفی از اتحاد وجود دارد. برای مثال، اتحادی که میان دو زوج وجود دارد، اتحاد بین شرکای تجاری، و اتحاد بین دوستان و کارفرمایان و کارگران برخی از نمونه‌های اتحادهایی است که می‌تواند افراد مختلف را به یکدیگر نزدیک کند. البته همه نمی‌توانند به عنوان

یک کارفرما عملکرد خوبی از خود نشان دهند، و افرادی که از چنین ظرفیتی بهره‌مند نیستند، می‌توانند با تشکیل اتحاد با سایر افرادی که این توانایی را دارند، از مزایای آن بهره‌مند شوند.

گفته شده است که آقای کارنگی بیش از هر کارفرمای دیگری در صنعت فولاد، کارکنان میلیونر را پرورش داده است. یکی از این افراد چارلز ام. شواب بود. استفاده از توانمندی‌های دیگران برای پیشبرد مقاصد فردی و دستیابی به اهداف، به هیچ وجه نشانه ضعف نیست. بالعکس، در اکثر موارد فردی که از توانمندی‌های دیگران استفاده می‌کند، بیشترین بازدهی را در یک اتحاد دارد و مهمترین نقش را ایفا می‌کند، زیرا تنها تعداد کمی از افراد می‌توانند دیگران را هدایت کنند و مسئولیت فعالیت‌های یک گروه را به عهده بگیرند.

آنچه در مورد قانون جذب گفتم را به خاطر بیاورید: «چیزهای مشابه به سمت یکدیگر جذب می‌شوند» اگر شما همانند یک بازنده عمل کنید، و همانند یک بازنده در نظر دیگران جلوه کنید، چیزی جز شکست و باخت در انتظار شما نخواهد بود.

صرفنظر از اینکه هدف اصلی‌تان در زندگی چه باشد، برای دستیابی به آن شما باید به درستی از قدرت تجسم‌تان استفاده کنید.

آبشار نیاگارا فقط توده عظیمی از آب بود، که غرش‌کنان از صخره‌ها سرازیر میشد. اما یک فرد خوش‌فکر توانست با استفاده از تصورات خود نیرویی که پیش از آن تلف می‌شد را به نیروی الکتریسیته تبدیل کند و چرخ صنایع را به حرکت در بیاورد. قبل از اقدام این مرد توانا، میلیونها نفر این آبشار بزرگ را دیده بودند و صدای غرش آب‌های خروشان آن را شنیده بودند، اما هیچ

کدام از آنها از تصورات خود استفاده نکرده بودند، تا بتوانند این انرژی عظیم را تحت کنترل در بیاورند.

اگر بادهای خوشبختی به طور موقت علیه شما می‌وزند، به خاطر داشته باشید که شما قادرید آنها را تحت کنترل در بیاورید و با استفاده از قوه تخیل، مسیر حرکت آنها را با اهداف مشخص خودتان همراستا کنید. دقت داشته باشید که یک بادبادک توسط باد مخالف به هوا بر می‌خیزد نه باد موافق! دکتر فرانک کرین، یک واعظ درجه سه بود که همواره در تقلا برای گذراندن زندگی خود بود، تا این که حقوق پایین و دستمزد کم او را بر این داشت که تصورات خود را به کار بیاندازد. هم اکنون، او در ازای نوشتن مقالاتی که روزانه تنها یک ساعت وقت او را می‌گیرند، بیش از ۱۰۰ هزار دلار در سال درآمد کسب می‌کند.

باد فیشر، زمانی در ازای دستمزد بسیار اندکی کار می‌کرد، اما در حال حاضر برای خلق داستان‌هایی که قهرمانان آن مات و جف هستند، سالانه بیش از ۷۵ هزار دلار دستمزد می‌گیرد. او تنها تصورات خود را به مخاطبانش می‌فروشد.

وولورث یک کارمند عادی در یک فروشگاه خوار و بار فروشی بود و حقوق بسیار کمی دریافت می‌کرد؛ او حقوق بسیار اندکی دریافت می‌کرد، زیرا هنوز به قدرت تجسم خودش پی نبرده بود. او پیش از مرگش موفق شد بلندترین ساختمان جهان را بسازد و فروشگاه‌های ۵ و ۱۰ سانتی خود را در سراسر ایلات متحده آمریکا پراکنده کند.

با تحلیل و بررسی موارد فوق مشاهده خواهید کرد که آشنایی کامل با طبیعت انسان، نقش مهمی در موفقیت‌های این افراد ایفا می‌کند. برای اینکه بتوانید بیشترین استفاده را از قدرت تجسم خود داشته باشید، باید به آن اجازه بدهید درک درستی از انگیزه‌های انسانی کسب کند.

هنگامی که درخواست‌های شما با منافع مخاطباتان هم راستا باشد، به راحتی می‌توانید هر چیزی را به دست بیاورید.

چندی پیش شاهد بودم که همسر من، به شکل بسیار هوشمندانه یک ایده را به پسرمان فروخت. پسر ما بر روی کتابخانه که از جنس چوب ماهون بود نشسته بود و با یک قاشق مشغول سوراخ کردن آن بود. هنگامی که همسر من سعی کرد قاشق را از او بگیرد او امتناع کرد، اما چون همسر من تصورات بسیار بی نظیری داشت، او را متقاعد کرد تا قاشق را با یک آبنبات قرمز معاوضه کند؛ کودک بدون درنگ قاشق را به کناری انداخت و تمام توجهش به آبنبات متمرکز شد.

این مثال دیگری از قدرت تصور است! همچنین مهارت‌های فروشنده‌گی نیز در این موضوع اهمیت داشتند. او بدون استفاده از زور توانست به هدف خود برسد.

می‌خواهم در مورد یکی از انواع تصورات به شما هشدار بدهم. برخی از افراد تصور می‌کنند که می‌توانند چیزی دریافت کنند اما هزینه آن را نپردازند، یا بدون در نظر گرفتن حقوق دیگران با استفاده از زور در این دنیا به جلو حرکت کنند. هم اکنون بیش از ۱۶۰ هزار نفر در زندانهای کشور هستند، و همه آنها تصور می‌کردند که می‌توانند بدون در نظر گرفتن حقوق سایرین، در بازی زندگی به جلو حرکت کنند و موفق شوند.

در ندامتگاه اوهایو مردی زندانی است که بیش از ۳۵ سال از عمر خود را به جرم جعل مدارک پشت میله‌های زندان گذرانده است. و جالب است بدانید که بیشترین مبلغی که او توانسته تا به حال از این راه کسب کند، ۱۲ دلار بوده است.

خودتان را مطالعه کنید، پی ببرید که چه انگیزه‌هایی شما را به انجام کارهای خاص وادار می‌کنند، و چه انگیزه‌هایی شما را از انجام کارهای خاص دیگری منع می‌کنند. به این ترتیب می‌توانید به بهترین شکل از تصورات خودتان استفاده کنید.

فردی که اسبش را گم کرده بود، برای پیدا کردن آن ۵ دلار جایزه تعیین کرد. چند روز بعد پسری که در نظر دیگران یک فرد بی عقل بود، همراه با اسب به خانه آن فرد رفت، و خواستار جایزه شد. مالک اسب بسیار کنجکاو بود که بفهمد او چگونه اسب را پیدا کرده است. او از پسرک پرسید: «چگونه میدانستی که کجا باید به دنبال اسب بگردی؟» و پسر پاسخ داد: «خب، من خودم را جای اسب گذاشتم و از خودم پرسیدم اگر من به جای اسب بودم به کجا می‌رفتم. سپس به همان جا رفتم و اسب را در آنجا یافتم.» این عملکرد برای یک پسر کند ذهن چندان بد نیست. اما برخلاف این پسر، بسیاری از افرادی که خود را انسان‌های هوشمند و با خرد می‌دانند، در تمام طول زندگی‌شان هرگز از تصورات استفاده نمی‌کنند و قوه تخیل شان را به کار نمی‌اندازند.

اگر می‌خواهید بدانید که دیگران به چه فکر میکنند و قدم بعدی آنها چیست، باید خودتان را به جای آنها بگذارید و به این فکر کنید که اگر جای آنها بودید چه کاری انجام میدادید. این روش درست استفاده از قدرت تجسم است.

هر انسانی باید در زندگی رویا پردازی کند. هر کسب و کاری به یک فرد رویا پرداز نیاز دارد. هر کسب و کار و حرفه تخصصی برای موفقیت به رؤیاپردازی نیاز دارد. اما رویاپردازی به تنهایی کافی نیست، و این فرد باید توانایی اجرایی کردن رویاهایش را نیز داشته باشد، یا اینکه با فرد دیگری که قادر است رویاهای او را به واقعیت تبدیل کند، یک اتحاد موثر تشکیل بدهد.

بزرگترین ملتی که این جهان تا به حال به خود دیده است، حاصل ترکیب رویاها و اقدامات عملی انسانهای خوش فکری بوده است، که تمام عمرشان را وقف دستیابی به این هدف کرده بودند. ذهن شما قادر است با استفاده و ترکیب ایده‌های قدیمی ایده‌های جدیدی را پدید آورند، اما مهمترین چیزی که ذهن می‌تواند خلق کند، یک هدف اصلی مشخص است، هدفی که دستیابی به امیال و آرزوهای‌تان را برای شما ممکن می‌سازد.

پس از اینکه هدف اصلی مشخص زندگیتان را در ذهنتان تشکیل بدهید، به راحتی قادر خواهید بود آن را به واقعیت تبدیل کنید. اگر به دستورالعمل‌های ارائه شده در فصل ۲ وفادار مانده باشید و با دقت کامل از آنها پیروی کنید، هم اکنون در مسیر دستیابی به موفقیت قرار دارید، زیرا هم اکنون به خوبی می‌دانید که در زندگی به دنبال چه چیزی هستید و برنامه‌ای کاربردی برای دستیابی به آن در اختیار دارید.

هنگامی که بدانید در زندگی دقیقاً به دنبال چه چیزی هستید، نیمی از مسیر موفقیت را پیموده‌اید. اگر بدانید که به دنبال دستیابی به چه هدفی هستید و عزم خود را جزم کرده باشید که در هر صورت به آن دست پیدا کنید، شما پیشاپیش در بازی زندگی برنده هستید.

انتخاب هدف اصلی و مشخص زندگی هم به تصورات نیاز دارد و هم به تصمیم گیری! قدرت تصمیم گیری انسان با استفاده افزایش پیدا میکند. هرچه سرعت تصمیم گیری شما درباره هدف اصلی و مشخص زندگی تان بیشتر باشد، ظرفیت شما برای دستیابی به این هدف افزایش پیدا میکند.

شکست‌های موقتی، معمولا موهبت‌هایی در لباس مبدل هستند، چون فرد را وادار می‌کنند که از قدرت تجسم خود به شکلی موثرتر استفاده کند، و با اراده راسخ‌تری تصمیم گیری کند. به همین دلیل است که هنگامی که یک فرد در یک کوچه بن بست گیر می‌افتد و تمام راه‌های فرار به روی او بسته شده است، جانانه‌تر مبارزه می‌کند. او در آن زمان تصمیم می‌گیرد که به جای فرار کردن، مبارزه کند.

زمانی که در یک شرایط اضطراری گرفتار نشده باشید و مجبور به تصمیم گیری و اقدام فوری نباشید، تصوراتتان در بهترین شکل خود فعال نخواهند بود.

بسیاری از انسانها در شرایط اضطراری تصمیم‌هایی را اتخاذ کرده‌اند، برنامه‌هایی را طراحی کرده‌اند، به شکلی تصورات خود را به کار گرفته‌اند، که نام خود را به عنوان یک نابغه در تاریخ ماندگار کرده‌اند. بسیاری از افراد نابغه از روی اضطرار، و در شرایطی که مجبور به تصمیم گیری آنی بوده‌اند، به نبوغ خود پی برده‌اند.

هنگامی که فلسفه این کتاب در دوران جنینی خود به سر می‌برد، و مدت‌ها پیش از اینکه به کتابی سازمان یافته همراه با دستورالعمل‌هایی مشخص تبدیل شود، من در شهر کوچکی واقع در ایالت ایلینویز، مشغول ارائه سخنرانی در رابطه با همین موضوع بودم.

یکی از شنوندگان مرد جوانی بود که فروشنده بیمه عمر بود، و به تازگی در این حوزه مشغول به فعالیت شده بود. پس از شنیدن مطالب مربوط به حوزه قدرت تجسم، تصمیم گرفت شنیده‌های خود درباره این موضوع را در حوزه فروش بیمه به کار بگیرد. در هنگام سخنرانی، نکاتی در مورد ارزش اقدامات مشترک عنوان شد؛ اینکه هر فردی می‌تواند با ایجاد اتحادی همدلانه با دیگران، با سرعت بیشتری در جهت اهداف خود به جلو حرکت کند.

فروشنده جوان این پیشنهادات را مدنظر قرار داد و به سرعت درصدد اجرایی کردن آنها برآمد. گروهی از تجار را برای همکاری انتخاب کرد، که هیچ تجربه و تخصصی در زمینه فروش بیمه عمر نداشتند.

او به سراغ معروف‌ترین خوار و بار فروشی شهر رفت و با او قراردادی را منعقد کرد که بر اساس آن مشتریانی که ماهانه بیش از ۵۰ دلار از فروشگاه خرید می‌کردند، شامل بیمه‌ای به مبلغ ۱۰۰۰ دلار می‌شدند. او برای آگاهی مردم از این موضوع، شروع به تبلیغات کرد تا تعداد مشتریانی که به فروشگاه مراجعه می‌کنند روز به روز افزایش پیدا کند. صاحب فروشگاه هم پیشنهاد بیمه مجانی و شرایط اخذ آن را بر روی یک مقوای بزرگ نوشت و در محل مناسبی از فروشگاه نصب کرد. او

می‌خواست با این کار صاحبان کسب و کار را قادر سازد که مشتری‌های بیشتری به فروشگاه خود دعوت کنند و به این ترتیب فروش خود را افزایش دهد.

این فروشنده جوان بیمه عمر، سپس به سراغ یک پمپ بنزین معروف در شهر رفت و همین قرارداد را با صاحب آنجا منعقد کرد. مشتریانی که تمام بنزین، روغن و سایر مایحتاج اتومبیل خود را از آن پمپ بنزین تهیه می‌کردند، می‌توانستند یک بیمه مجانی دریافت کنند.

سپس سراغ معروف‌ترین رستوران شهر رفت و توافق مشابهی را با او تنظیم کرد. این قرارداد برای مدیر رستوران بسیار سودده بود. او به سرعت کمپین‌های تبلیغاتی‌ای را راه اندازی کرد که افرادی که غذای خود را از رستوران او تهیه می‌کنند به طور قطع طول عمر بالایی خواهند داشت، و بنابراین او آمادگی کامل دارد که عمر هر کدام از مشتریان دائمی خود را به مبلغ ۱۰۰۰ دلار بیمه کند. در حال حاضر جوانی که از او یاد شد، نماینده ارشد یکی از بزرگترین شرکت‌های بیمه عمر در سراسر ایالات متحده آمریکا است. دفتر مرکزی این بیمه در یکی از شهرهای ایالت اوهایو واقع شده است. و درآمد میانگین سالانه این فرد، بیش از ۲۵ هزار دلار است.

نقطه تحول زندگی او زمانی بود که استفاده عملی از قدرت تجسم را کشف کرد.

پس از اینکه چگونگی استفاده از تصورات خلاقانه را یاد بگیرید، دستیابی به موفقیت‌های مالی کار سختی نخواهد بود. فردی که به اندازه کافی از توانمندی‌های نوآوری و رهبری بهره مند است، و قوه تخیل قدرتمندی دارد، می‌تواند از روش‌های به کار گرفته شده توسط صاحب فروشگاه‌های پنج و ده سنتی الگو برداری کند، و ثروت کلانی را برای خود ایجاد کند. همچنین می‌تواند کالاهای

خود را توسط دستگاه‌های خودکار و بدون فروشنده به مشتریان عرضه کند، و بدین ترتیب هزینه‌های نیروی انسانی را به حد زیادی کاهش دهد.

منبع بذر این ایده را به شما اعطا کردم، کاشتن آن وظیفه شما است!

صاحبان پمپ بنزین‌های بین راهی می‌توانند از تصورات خود استفاده کنند و یک غذاخوری در نزدیکی پمپ بنزین خود راه‌اندازی کنند. آنها برای فروش ساندویچ‌های خانگی و کباب یا هر نوع غذای دیگر، با نصب تبلیغات در پمپ بنزین خود می‌توانند منبع درآمد دیگری برای خود بسازند. از سوی دیگر، بسیاری از موتورسواران و اتومبیل‌ها برای صرف غذا در رستوران متوقف می‌شوند و قبل از ادامه مسیر، باک بنزین خود را دوباره پر می‌کنند.

اینها موارد ساده‌ای بودند که اجرای آنها پیچیدگی خاصی ندارد و تنها به استفاده مؤثر از تصورات نیاز دارد تا منافع مالی را برای فرد مورد نظر به ارمغان بیاورد.

طرح فروشگاه‌های خودگردان پیگلی-ویگلی که میلیون‌ها دلار برای طراحان و اجراکنندگان آن درآمد کسب کرد، ایده‌ی بسیار ساده‌ای بود که هر کسی قادر بود آن را در ذهن خود متصور شود. اما تنها یک فرد توانست این ایده را به شکلی کاربردی در ذهن خود متصور شود و سپس آن را اجرایی کند.

هر چه یک ایده ساده‌تر باشد و برای رفع یک ایده مشخص‌تری طراحی شده باشد، ارزش آن بیشتر است. هیچ کس به پیروی از برنامه‌های پیچیده، که جزئیات فراوان دارد، علاقه‌مند نیست.

قدرت تجسم، مهم‌ترین عنصر در مهارت فروشندگی است. فروشنده ماهر کسی است که به طور سیستماتیک از تصورات خود استفاده می‌کند. فروشندگان برجسته، به منظور دستیابی به ایده‌های ناب برای پیش‌برد کسب و کارشان، به تصورات متکی هستند.

در یک میوه فروشی واقع در خیابان برد در شهر فیلادلفیا فردی کنار در ایستاده و هنگام ورود و خروج مشتریان، درب را برای آنها باز می‌کند. تنها کاری که انجام می‌دهد باز و بسته کردن درب است، اما با چنان خوشرویی‌ای این کار را انجام می‌دهد، و لبخندی بر لب دارد (حتی اگر این لبخند بسیار حساب شده و تمرین شده باشد)، که مشتریان حتی قبل از ورود به مغازه، احساس می‌کنند که از حضور آنها قدردانی شده است. تخصص این فروشگاه، آماده سازی و بسته بندی، بسته‌های ترکیبی میوه است. بیرون فروشگاه یک تخته سیاه نصب شده است که تاریخ و ساعت حرکت تمام کشتی‌هایی که از مبدا نیویورک حرکت می‌کنند، بر روی آن نوشته شده است. این فروشنده علاوه بر فروش سبدهای میوه، خدمات مربوط به ارسال آنها به کشتی‌های مسافرتی و تحویل آن به افراد مورد نظر را نیز به مشتریان خود ارائه می‌دهد. اگر یکی از مشتریان او بخواهد بسته میوه را به دوست یا عزیزی هدیه بدهد که قصد دارد به سفر دریایی برود، بدون شک تمایل دارد که بسته میوه مورد نظر، به بهترین شکل تزئین شده باشد. به علاوه، این افراد به دنبال کالاهای ارزان نیستند، بلکه برعکس، آنها سعی می‌کنند بهترین و گرانترین میوه را برای عزیزانشان تهیه کنند.

مالک فروشگاه میوه از این موضوعات اطلاع کامل دارد و به بهترین شکل در جهت منافع خود از آنها استفاده می‌کند! او برای سبدهای میوه از بین ۱۰ تا ۲۵ دلار دریافت می‌کند، و این در حالی

است که شما می‌توانید همان مقدار میوه را با همان کیفیت در همان نزدیکی بین ۳ تا ۷,۵ دلار تهیه کنید، با این تفاوت که تزیینات و بسته بندی ۷۵ سنتی را ندارند.

این فروشگاه بزرگ نیست و اندازه آن شبیه به سایر میوه فروشی‌های معمولی است، اما اجاره مغازه او سالانه بیش از ۱۵ هزار دلار است، و فروش سالانه آن، از ۵۰ فروشگاه مشابه خود بیشتر است؛ تنها به این دلیل که می‌داند چگونه باید کالاهای خود را در معرض دید مشتریان قرار بدهد، و محصولاتش را به شکلی تحویل می‌دهد که حس غرور مشتریان را ارضا می‌کند. این مورد نیز شاهد دیگری بر ارزش قدرت تجسم است.

فروشنده ای که از روانشناسی نمایش مطلوب، بسته بندی و تحویل کالا، آگاهی داشته باشد، و بداند که چگونه باید کالاهای خود را مطابق با سلیقه و شخصیت مشتریان منطبق کند، می‌تواند در ازای کالاهای معمولی قیمت‌های گزافی دریافت کند، و مهمتر اینکه، هم‌زمان رضایت مشتریان را نیز جلب می‌کند.

در یک رستوران ارزان قیمت که قهوه در فنجان‌های سنگین و بد ترکیب به مشتری عرضه می‌شود، و ظروف آن کثیف و پر از لکه است، یک ساندویچ همبرگر فقط یک ساندویچ معمولی است و فروشنده در بهترین حالت می‌تواند ۱۵ سنت در ازای آن دریافت کند؛ اما در همان خیابان، رستوران دیگری که قهوه‌های خود را در فنجان‌های ظریف و شکیل، بر روی میزهای زیبا و تمیز، و توسط یک خانم خوش لباس و مودب به مشتریان عرضه می‌کند، می‌تواند ساندویچ همبرگر کوچک تری را به مبلغ ۲۵ سنت به مشتریان بفروشد، و البته انعام گارسون نیز به این مبلغ اضافه می‌شود. تنها

تفاوت این دو ساندویچ فقط در ظاهر امر و نحوه ارائه آن است؛ گوشت موجود در هر دو ساندویچ از یک قصابی تهیه شده و نان آنها نیز در یک نانوايي پخته شده است. تفاوت قیمت این ساندویچ‌ها بسیار زیاد است و این در حالی است که کیفیت یا کمیت آنها تفاوت چندانی با یکدیگر ندارند و تنها ظاهر رستوران‌هایی که این ساندویچ‌ها در آن ارائه می‌شوند، با یکدیگر تفاوت دارند. این مورد نیز شاهد دیگری بر ارزش قدرت تجسم است.

در این فصل مثال‌های زیادی را مطرح کردم که نشان می‌داد با به کارگیری درست قدرت تجسم می‌توانید به موفقیت و ثروت کلانی دست یابید. آموزه‌های این درس را جدی بگیرید و چندین بار این فصل را مطالعه کنید.

بیندیشید
و
ثروتمند شوید

نسخه اصلی و
بدون سانسور

ناپلئون هیل

ترجمه اختصاصی توسط رویال مایند

فصل هفتم

درس ششم: اشتیاق

اشتیاق حالتی ذهنی است که به انسان الهام می‌بخشد و او را ترغیب می‌کند تا کارهایش را با انگیزه بیشتری انجام دهد. البته اشتیاق از این فراتر است، اشتیاق مسری است، و تاثیرات مثبت آن علاوه بر فرد مشتاق، اطرافیان او را نیز تحت تاثیر قرار می‌دهد.

اشتیاق برای انسان، همانند بخار برای لوکوموتیو است، اشتیاق همان نیروی حیات‌بخشی است، که انسان را به اقدام وامی‌دارد. بزرگترین رهبران در دنیا کسانی هستند که می‌دانند چگونه باید در پیروانشان اشتیاق ایجاد کنند. اشتیاق مهم‌ترین عاملی است که یک فروشنده باید از آن برخوردار باشد. و البته با اختلاف، مهم‌ترین اصلی است که یک سخنرانی عمومی باید آن را در خود پرورش بدهد.

اشتیاق چگونه بر شما تاثیر می‌گذارد؟

اشتیاق را به شغل خود بیافزایید تا دیگر یکنواخت و طاقت‌فرسا نباشد. اشتیاق به حدی انرژی‌زا است، که شما را قادر می‌سازد دو یا سه برابر بیشتر از قبل کار کنید، بدون اینکه خسته و فرسوده شوید.

به مدت سالهای طولانی، من تمام کارهای مربوط به نویسندگی‌ام را در این شب‌ها انجام می‌دادم. یک شب که پشت ماشین تحریرم نشسته بودم و با اشتیاق مشغول تایپ بودم، از پنجره اتاق کارم

نگاهی به بیرون انداختم. در آن طرف میدان برج متروپولیتن نیویورک قرار داشت، و بازتاب فوق‌العاده زیبای مهتاب بر روی این برج، چشمان من را بر روی آن ثابت کرده بود. چنان سایه-روشن نقره‌ای رنگی بر روی آن تشکیل شده بود، که تا به حال چنین چیزی را با چشمانم ندیده بودم. با بررسی بیشتر متوجه شدم که آنچه من به آن خیره شده‌ام اثرات مهتاب نیست، بلکه روشنائی آفتاب صبحگاهی است. روز شده بود! من تمام شب را مشغول کار کردن بودم، اما چنان مجذوب کارم شده بودم، که گمان می‌کردم تنها یک ساعت گذشته است. من در تمام طول روز و حتی شب بعدی نیز کار خودم را ادامه دادم، و تنها یک وقفه کوتاه برای خوردن یک وعده غذایی سبک داشتم.

دو شب و یک روز بود که نخوابیده بودم، و غذای زیادی نخورده بودم، و با این حال، به هیچ وجه احساس خستگی نداشتم. اگر به کاری که انجام می‌دادم اشتیاق و علاقه فراوان نداشتم، غیر ممکن بود که بتوانم چنین حد بالایی از استقامت و پیوستگی را از خود نشان بدهم.

اشتیاق فقط یک استعاره یا اصطلاح ادبی نیست؛ بلکه نیروی حیات بخشی است که می‌توانید آن را در خودتان پرورش دهید و از مزایای آن بهره مند شوید. بدون اشتیاق، شما همانند یک باتری الکتریکی هستید که کاملاً از الکتریسیته تخلیه شده است.

اشتیاق نیروی حیات بخشی است که شما می‌توانید با استفاده از آن جسم خود را دوباره شارژ کنید، و شخصیت پویایی در خودتان توسعه دهید. برخی از افراد به طور طبیعی سرشار از اشتیاق هستند، در حالی که گروه دیگری از افراد باید این ویژگی را به صورت ارادی در خودشان ایجاد کنند.

فرآیندی که به تقویت این خصوصیت منجر می‌شود بسیار ساده است. در مرحله اول، شما باید سراغ انجام دادن کارهایی بروید که به آنها بیشترین علاقه را دارید. اگر در حال حاضر شرایط زندگی‌تان به گونه‌ای است که نمی‌توانید کاری را که بیش از هر چیز به آن علاقمند هستید انجام بدهید، می‌توانید هدف اصلی زندگی‌تان را فعالیت در آن شغل به خصوص تعیین کنید.

ممکن است نداشتن سرمایه کافی و یا سایر دلایلی که هیچ کنترلی بر آنها ندارید، شما را وادار کنند تا به کاری مشغول شوید که به آن علاقمند نیستید. اما شما می‌توانید با آزادی کامل، هدف اصلی زندگی‌تان را برای خودتان تعیین کنید، و هیچ کس نمی‌تواند شما را از انجام این کار منع کند، و یا جلوی برنامه ریزی برای تبدیل کردن این هدف به واقعیت را بگیرد. هیچکس نمی‌تواند مانع ادغام اشتیاق با برنامه‌های شما شود.

شادمانی، هدف نهایی تمام کوشش‌های انسانی است، حالتی ذهنی است که تنها از طریق امید به دستاوردهای آتی می‌توانید آن را در خودتان توسعه بدهید. انسان شاد کسی است که در آرزوی کسب دستاوردهای بزرگ آینده، که هنوز به دست نیاورده است، زندگی می‌کند. خانه ای که دوست دارید مالک آن بشوید، پولی که دوست دارید کسب کنید و یا در حساب بانکی‌تان ذخیره کنید، محلی که دوست دارید به آن سفر کنید، جایگاهی که دوست دارید به آن دست پیدا کنید، مواردی هستند که در خوشبختی یک انسان نقش دارند. به همین شکل، هدف اصلی مشخص زندگی شما نیز از موارد فوق تشکیل شده است؛ اینها مواردی هستند که شما می‌توانید صرف نظر از شرایط فعلی زندگی‌تان، به آنها اشتیاق داشته باشید.

بیش از ۲۰ سال پیش، به یک ایده به خصوص مشتاق شدم. هنگامی که برای اولین بار این ایده در ذهن من شکل گرفت، حتی برای پیمودن اولین گام در جهت دستیابی به آن نیز آمادگی نداشتم. اما آن را در ذهنم پرورش دادم. هنگامی که به آینده فکر میکردم، شوق به این ایده، تمام وجودم را فرا میگرفت، تا زمانی که توانستم خودم را در حالی تصور کنم که به هدف خود دست پیدا کرده‌ام.

ایده من این بود: میخواستم ویراستار مقالات یک مجله باشم. من باید با استفاده از قانون طلایی به دیگران الهام می‌بخشیدم، تا با پرورش روحیه شجاعت، بتوانم رابطه بهتری با آنها ایجاد کنم. سرانجام فرصتی که به دنبال آن بودم، در اختیار من قرار گرفت! و در روز صلح در سال ۱۹۱۸، اولین مقاله خودم را نوشتم. این مقاله آرزویی بود که بیش از ۱۰ سال در حال تلاش برای محقق کردن آن بودم.

تمام احساساتی را که در این دوره ۲۰ ساله در قلب خودم پرورش داده بودم درون این مقاله قرار دادم. رویای من به حقیقت تبدیل شده بود. هم اکنون من ویراستار یکی از مجله‌های ملی بودم. همانطور که گفتم، این مقاله با اشتیاق کامل نوشته شده بود. به سراغ چند تن از آشنایان هم رفتم، و با اشتیاق کامل این مقاله را برای آنها خواندم. پایان مقاله بدین شکل بود: «سرانجام رویای ۲۰ ساله من در شرف تبدیل شدن به واقعیت است. انتشار یک مجله در سطح ملی به سرمایه بسیار زیادی نیاز دارد، و من هیچ ایده ای نداشتم که چگونه می‌توانم به این عامل ضروری دست پیدا

کنم، اما به هیچ عنوان از این موضوع نگران نیستم، زیرا اطمینان دارم که می‌توانم از عهده این کار برآیم!» هنگام نوشتن این کلمات، اشتیاق و ایمان خود را هم با آنها ترکیب می‌کردم.

بلافاصله پس از اینکه نوشتن این مقاله به پایان رسید، آن را به یکی از دوستان نزدیکم نشان دادم (اولین و تنها کسی که این مقاله را دید)، و او به من گفت:

«من اطمینان دارم که می‌توانی سرمایه مورد نیاز است را به دست بیاوری، زیرا شخصا مایلم تمام آن را تامین کنم.»

و او به قول خود عمل کرد!

درست است، اشتیاق یک نیروی حیات بخش است؛ در حقیقت قدرت آن به قدری زیاد است، که حتی افرادی که این قدرت را در خود توسعه داده‌اند نیز، تخمین درستی از توانایی‌هایشان ندارند. قبل از شروع بخش بعدی این درس، می‌خواهم یک بار دیگر تکرار و تایید کنم که شما قادرید اشتیاق خود را بر روی هدف اصلی و مشخص زندگی خود متمرکز کنید. اینکه هم اکنون توانایی لازم برای دستیابی به این هدف را داشته باشید، چندان مهم نیست. شاید هم اکنون با هدف اصلی و مشخص زندگیتان فاصله زیادی داشته باشید. اما اگر آتش اشتیاق را در قلبتان روشن کنید و شعله‌های آن را پایدار نگه دارید، به زودی موانعی که در مسیر دستیابی به این هدف قرار دارد از بین خواهد رفت، و قدرتی جادویی در اختیار شما قرار خواهد گرفت، که پیش از این حتی فکر آن نیز به ذهن شما خطور نمی‌کرده است.

اشتیاق شما چگونه بر دیگران تاثیر می‌گذارد

اکنون به یکی از مهمترین مباحث این درس، یا همان «تلقین» رسیده‌ایم.

در درس‌های قبل مبحث «خود تلقینی» را برای شما توضیح دادم. در درس سوم با نقش مهمی که خود تلقینی ایفا می‌کند آشنا شدید.

تلقین، اصلی است که از طریق آن، سخنان، اقدامات و حالت ذهنی شما، بر دیگران تاثیر می‌گذارد. برای اینکه قدرت عظیم تلقین را درک کنید، در اینجا می‌خواهم بار دیگر مطالب ارائه شده در فصل مقدماتی درباره تله‌پاتی را مرور کنم. اگر شما اکنون اصل تله‌پاتی (انتقال افکار از یک ذهن به ذهنی دیگر بدون استفاده از علایم، نشانه‌ها و یا اصوات) را درک می‌کنید و آن را پذیرفته‌اید، بدون شک می‌دانید که چرا اشتیاق مسری است، و چرا اطرافیان یک فرد مشتاق از او تاثیر می‌پذیرند.

هنگامی که ذهن شما به موجب برانگیخته شدن با اشتیاق، با فرکانس بالایی در حال ارتعاش باشد، این ارتعاش توسط ذهن اطرافیانتان جذب می‌شود؛ به خصوص افرادی که رابطه نزدیکی با آنها دارید. هنگامی که یک سخنران عمومی احساس کند که مخاطبانش با او هم‌فکر هستند، پی می‌برد که اشتیاق خودش بر ذهن شنوندگانش تاثیر گذاشته و ارتعاشات ذهنی آنها را با ارتعاشات ذهنی او هماهنگ کرده است.

هنگامی که یک فروشنده احساس می کند که لحظه مناسب برای به نتیجه رساندن معامله فرارسیده است، او در واقع متوجه تاثیرات اشتیاق خودش بر ذهن مشتری شده، و پی می برد که ذهن مشتری با ذهن او هماهنگ شده است.

موضوع تلقین، بخش مهمی از این درس و کل دوره موفقیت را شامل می شود. به این دلیل، در اینجا ۳ واسطه اصلی را که تلقین بر اساس آنها عمل می کند برای شما شرح خواهم داد. این ۳ واسطه عبارتند از: آنچه بر زبان می آورید، آنچه انجام می دهید، و آنچه می اندیشید!

هنگامی که شما نسبت به کالایی که می فروشید، خدماتی که ارائه می دهید و یا خطابه ای که ارائه می کنید، اشتیاق داشته باشید، دیگران از روی لحن صدایتان می توانند به حالت ذهنی تان پی ببرند. شاید هرگز به این موضوع توجه نکرده باشید، اما دیگران بیشتر به لحن صدای شما توجه می کنند، تا کلماتی که بر زبان می آورید. بیش از هر چیز دیگری، این لحن شما است که در متقاعد کردن دیگران تاثیر دارد. باور عمیق شما به یک مفهوم که در اشتیاقی سوزان متجلی می شود، با هیچ ترکیبی از کلمات قابل جایگزین شدن نیست. در واقع اگر کلمات شما رنگ اشتیاق به خود نگیرند، چیزی جز اصواتی بی روح نیستند.

متأسفانه قادر نیستیم جان مطلب را به شما منتقل کنم، زیرا کلماتی که بر روی صفحات کاغذ چاپ می شوند، هرگز نمی توانند تفاوت میان کلماتی که از لبانی بی احساس بیان می شوند، و کلماتی که از قلبی که با آتش اشتیاق شعله ور است سرچشمه می گیرند روشن کنند. اما تفاوت فاحشی بین این دو وجود دارد.

بنابراین، آنچه می‌گویید، و شیوه‌ای که آن را بیان می‌کنید، ممکن است معنایی کاملاً متفاوت از آنچه در ذهن دارید به مشتری منتقل کند. همین مساله موجب عدم موفقیت بسیاری از فروشندگان می‌شود که برای عرضه کالای خود تنها از استدلال و کلمات منطقی استفاده می‌کنند، و به کلمات خود رنگ اشتیاق نمی‌زنند. اشتیاقی که از صداقت و باور به کالایی که قصد فروش آن را دارد، حاصل می‌شود. این فروشندگان با کلماتشان یک چیز می‌گویند، اما با لحن صدایشان پیام کاملاً متفاوتی به مشتری منتقل می‌کنند؛ بنابراین مشتری سردرگم می‌شود، نمی‌تواند به فروشنده اعتماد کند و هیچ معامله‌ای اتفاق نمی‌افتد.

آنچه می‌گویید نقش مهمی در فرآیند عملکرد اصل تلقین ایفا می‌کند، اما نقش آن با اعمالی که انجام می‌دهید قابل مقایسه نیست. اعمال شما بسیار بیشتر از کلماتتان تاثیرگذار است، و وای به حال شما، اگر این دو با هم هماهنگی نداشته باشند.

اگر فردی دیگران را به انجام دادن کار به‌خصوصی تشویق کند، اما خودش به آن توصیه‌ها عمل نکند، هیچ‌کس به توصیه‌های او اهمیتی نخواهد داد.

اگر فروشنده فورد، سوار بر یک اتومبیل بیوک، یا سایر برندهای اتومبیل به سراغ مشتری خود برود، تمام استدلال‌های او برای خرید اتومبیل فورد، بی‌تاثیر خواهد بود.

افکار شما مهم‌ترین روش برای اجرایی کردن اصل تلقین هستند، زیرا آنها لحن صدای شما را کنترل می‌کنند، و تا حدود زیادی اعمال شما را نیز تعیین می‌کنند. اگر افکار، اعمال و سخنان شما با یکدیگر هماهنگ باشند، بدون استثنا تمام اطرافیان‌تان کم و بیش از شما تاثیر می‌پذیرند.

در ادامه، مبحث تلقین را بررسی خواهیم کرد، تا دقیقاً به شما نشان دهم که چگونه می‌توانید این اصل را اجرایی کنید. همان‌طور که پیش از این گفتیم، تلقین و خودتلقینی تنها در یک مورد با یکدیگر تفاوت دارند و آن این است که: تلقین برای تاثیر گذاشتن بر دیگران استفاده می‌شود، در حالی که خودتلقینی برای اثر گذاشتن بر خود استفاده می‌شود.

پیش از اینکه بتوانید با استفاده از تلقین، فرد دیگری را تحت تاثیر قرار دهید، لازم است که ذهن مخاطب شما حالت خنثی داشته باشد؛ به این معنی که، ذهنی باز داشته باشد و حاضر باشد روش تلقین شما را بپذیرد. بیشتر فروشندگان در همین مرحله با شکست مواجه می‌شوند - آنها قبل از اینکه ذهن مشتری خود را برای پذیرفتن پیشنهادهایشان آماده کنند، اقدام به فروش می‌کنند. این نکته بسیار بااهمیت است و فهم آن برای موفقیت حیاتی است، بنابراین لازم می‌بینم که بیشتر به آن پردازم، تا مطمئن شوم که شما به طور کامل آن را درک کرده‌اید.

زمانی که می‌گوییم فروشنده باید پیش از اقدام به فروش، ذهن مشتری خود را در حالت خنثی قرار دهد، منظور من این است که ذهن مشتری باید برای پذیرفتن پیشنهادات فروشنده آماده بشود. فروشنده باید به خودش و کالایی که ارائه می‌کند اعتماد کامل داشته باشد، و واضح است که هیچ قانون ثابت و کلی‌ای برای ایجاد حس اعتماد و روحیه پذیرا بودن وجود ندارد. در اینجا است که نبوغ فروشنده اهمیت پیدا می‌کند، و عدم وجود قانون کلی برای ایجاد حس اعتماد را جبران می‌کند. من فروشنده بیمه عمری را می‌شناسم، که تنها بیمه‌های عمر با مبلغ بالا (۱۰۰ هزار دلار و بالاتر از آن) را به فروش می‌رساند. پیش از اینکه او به سراغ یک مشتری جدید برود، تمام پیشینه او را

بررسی می‌کند و اطلاعات کاملی از علایق و تجارب او به دست می‌آورد. برای مثال سطح تحصیلات، رشته تحصیلی، وضعیت مالی، عادت‌های خاص (اگر داشته باشد)، اعتقادات مذهبی و سایر اطلاعاتی که تعدادشان به قدری زیاد است که نمی‌توان تمام آنها را در اینجا لیست کرد. سپس از این اطلاعات استفاده می‌کند، تا قرار ملاقاتی با او ترتیب دهد و رابطه‌ای اجتماعی و تجاری با او برقرار کند. او در اولین جلسات ملاقات راجع به بیمه صحبت نمی‌کند. در واقع تا زمانی که رابطه نزدیکی با طرف مقابل ایجاد نکند، هیچ حرفی از بیمه به میان نمی‌آورد.

نباید فکر کنید که او در این مدت، زمان خود را تلف کرده است. او از این ملاقات‌های دوستانه استفاده می‌کند، تا ذهن مخاطب خود را خنثی کند؛ او تلاش می‌کند اعتماد طرف مقابل را به خودش جلب کند، تا زمانی که راجع به بیمه صحبت می‌کند، مخاطب با گوش‌های باز و ذهنی پذیرا به سخنان او گوش فرا دهد.

چند سال پیش، من کتابی درباره روش فروش خدمات شخصی نوشتم. پیش از اینکه متن را برای چاپ به ناشر ارسال کنم، این ایده به ذهنم خطور کرد که از چند نفر از مردان مشهور آمریکایی درخواست کنم تا نامه‌هایی را در تایید این کتاب بنویسند، و این نامه‌ها را در کتاب بگنجانم. در آن زمان، ناشر منتظر دریافت متن کتاب بود؛ بنابراین، هرچه سریعتر به هشت یا ده فرد نامه نوشتم، و درخواست خودم را برای آنها شرح دادم، اما هیچ پاسخی دریافت نکردم. من دو پیش‌نیاز ضروری موفقیت را نادیده گرفته بودم. با چنان سرعتی نامه‌ها را نوشته بودم، که نتوانسته بودم روحیه اشتیاق

را به آن بیافزایم، و فراموش کرده بودم که نامه را به شکلی بنگارم که ذهن مخاطب را خنثی کند؛ بنابراین، من راه را برای اجرایی کردن اصل تلقین آماده نکرده بودم.

پس از اینکه به اشتباه خودم پی بردم، نامه دیگری نوشتم که اصل تلقین به خوبی در آن رعایت شده بود، و این نامه‌ها نه تنها بدون پاسخ نماندند، بلکه پاسخ‌هایی که دریافت کرده بودم شاهکار بودند، و بسیار بهتر از آن چیزی بودند که در خوش‌بینانه‌ترین حالت انتظار آن را داشتم، و مکمل ارزنده‌ای برای کتاب من بودند.

به یاد داشته باشید که تلقین و اشتیاق، شانه به شانه یکدیگر حرکت می‌کنند!

تلقین، یکی از زیرکانه‌ترین و قدرتمندترین اصول روانشناسی است. شما در همه رفتارها، گفتارها و افکارتان از آن استفاده می‌کنید، اما تا زمانی که تفاوت میان تلقین مثبت و تلقین منفی را درک نکرده باشید، ممکن است به شکلی از آن استفاده کنید که به جای موفقیت، شکست را برای شما به همراه داشته باشد.

علم، این حقیقت را آشکار کرده است که استفاده مخرب از تلقین می‌تواند حیات را با خطر روبرو کند. چند سال پیش، در فرانسه، یک مجرم به مرگ محکوم شد، اما پیش از اینکه زمان اجرای حکم فرا برسد، آزمایشی بر روی او انجام شد، که در نهایت اثبات کرد که اصل تلقین می‌تواند مرگ را برای یک فرد رغم بزند. مجرم را به پای گیوتین آوردند، و پس از بستن چشمانش، سر او را زیر تیغ قرار دادند. یک تخته چوبی که دارای لبه تیز بود روی گردن او انداخته شد، و این ضربه شک عظیمی را به فرد وارد کرد، گویی تیغ با گردن او برخورد کرده است. سپس آب گرم روی

گردن او ریخته شد، و جریان آن از روی ستون فقرات او به سمت پایین حرکت کرد، تا جریان خون را شبیه سازی کند. پس از ۷ دقیقه پزشکان اعلام کردند که او مرده است. قدرت تجسم او، از طریق اصل تلقین، یک تخته چوب را به تیغ گیوتین تبدیل کرد و قلب او را از کار انداخت.

در شهر کوچکی که من در آن بزرگ شدم، پیرزنی زندگی میکرد که همیشه میگفت می ترسد بیماری سرطان او را بکشد. او در زمان کودکی، خانمی را میشناخت که از سرطان رنج میبرده، و این حادثه آنقدر او را تحت تاثیر قرار داده بود، که او همواره در بدن خودش به دنبال علایم سرطان میگشت. او هر درد کوچکی را نشانه ای از سرطان می دانست. من بارها دیده بودم که او دست خود را بر روی سینه اش می گذاشت و میگفت، «اوه، من اطمینان دارم که بیماری سرطان در همین ناحیه در حال گسترش است. من میتوانم غده سرطانی را احساس کنم.» هنگامی که او از این بیماری خیالی شکایت میکرد، همیشه دستش را بر روی سینه چپ خود قرار میداد؛ چون اعتقاد داشت که سرطان از همین نقطه حمله خود را آغاز کرده است.

او برای مدت بیش از ۲۰ سال این کار را ادامه داد.

او همین چند هفته پیش، به علت سرطان سینه چپ فوت کرد! اگر اصل تلقین می تواند لبه یک تخته چوب را به تیغ گیوتین تبدیل کند، و سلولهای سالم را به سلولهای سرطانی بدل سازد، بدون شک با استفاده از همین اصل می توان میکروبها را نابود کرد و از شر بیماریها خلاص شد. تلقین قانونی است که درمانگران ذهنی از طریق آن معجزه می آفرینند. من خود شاهد نابود شدن سلولهای یک زگیل با استفاده از اصل تلقین، طی مدت ۴۸ ساعت بودم.

ذهن انسان، دستگاه اعجاب‌آوری است!

یکی از خصوصیات شگفت‌انگیز ذهن این است که تمام احساسات و عقایدی که از طریق تلقین بیرونی یا خودتلقینی به آن می‌رسد، به صورت جمعی در گروه‌هایی ثبت میشوند که با یکدیگر هماهنگی دارند. تمام احساسات و افکار منفی در یک بخش ذهن ذخیره می‌شوند، و احساسات و افکار مثبت در بخش دیگری از ذهن با یکدیگر ذخیره میشوند. هنگامی که یکی از این احساسات و افکار (یا تجربه‌های مربوط به گذشته) از طریق حافظه، به ذهن هوشیار انسان خوانده می‌شود، معمولاً سایر احساسات و افکاری که ماهیت مشابهی با آن دارند نیز به ذهن خوانده می‌شوند، دقیقاً به همان شکلی که با بلند کردن یک حلقه از زنجیر، حلقه‌های دیگر نیز با آن بلند میشوند. برای مثال، هر اتفاقی که موجب شود فرد احساس تردید کند، کافی است تا تمامی تجربه‌های مربوط به شک و تردید را در ذهن او بازسازی کند. اگر یک غریبه از شما درخواست کند که یک چک را نقد کنید، بلافاصله خاطره نقد کردن چکی که سرانجام خوبی نداشته است، و یا داستان‌هایی که دیگران در این باره برای شما تعریف کرده‌اند، در ذهن شما پدیدار می‌شوند. بر اساس اصل پیوستگی، تمام احساسات، تجارب و افکار مشابه، همراه با هم در ذهن انسان طبقه‌بندی می‌شوند، به شکلی که یادآوری یکی از آنها، سایر موارد مشابه را نیز در ذهن انسان زنده میکند.

این اصل برای تمام احساسات و افکاری که در ذهن جای دارند، صدق می‌کند. برای مثال، احساس ترس را در نظر بگیرید؛ به محض اینکه به احساسات مرتبط با ترس اجازه دهیم که به ذهن ما نفوذ کنند، این حس تمام احساسات و افکار مرتبط با خود را به ذهن ما فرامی‌خواند. ذهنی که

سرشار از ترس باشد، با شهامت بیگانه است. تنها یکی از این دو می‌تواند در ذهن حضور داشته باشد. این دو به هیچ عنوان با هم هماهنگی ندارند، و هم‌خانه‌های خوبی برای یکدیگر نیستند. همان‌طور که پیش از این نیز چند بار گفتیم، چیزهای مشابه به سمت یکدیگر جذب می‌شوند. هر اندیشه‌ای که در ذهن ایجاد می‌شود، تمایل دارد که اندیشه‌های با ماهیت مشابه را به سمت خود جذب کند. بنابراین به خوبی مشهود است که احساسات، افکار و عواطفی که از تجربه‌های گذشته پدید می‌آیند، و توجه ذهن هوشیار را به خود جلب می‌کنند، توسط لشکری از احساسات، افکار و اندیشه‌های با ماهیت مشابه پشتیبانی می‌شوند.

پیشنهاد می‌کنم که با استفاده از اصل خودتلقینی و به کمک هدف اصلی مشخص، به طور ارادای آرزوی پیروزی را در ذهن خود بکارید، و با چشمان خودتان مشاهده کنید که چگونه تجارب گذشته به کمک شما می‌آیند و شما را به جلو می‌برند. با استفاده از اصل تلقین، علاقه‌ی تبدیل شدن به وکیل یا پزشک یا مهندس یا تاجر موفق را در ذهن فرزندتان بکارید. اگر این تلقین به اندازه کافی عمیق و قدرتمند باشد، و با تکرار آن را زنده نگه دارید، خواهید دید که فرزندتان به سمت هدف مشخص شده حرکت می‌کند و به آن دست پیدا می‌کند.

اگر می‌خواهید یک تلقین را به شکلی عمیق به فرد دیگری منتقل کنید، لازم است که آن را با اشتیاق ترکیب کنید، زیرا اشتیاق همچون کودی است که رشد سریع و تداوم یک تلقین را تضمین می‌کند.

هنگامی آن که پیرمرد محترم و خوش‌قلب بذر این تلقین را در ذهنم کاشت که، من فرد باهوشی هستم و در صورتی که به خودم آموزش بدهم می‌توانم از عهده کارهای بزرگی برآیم، اگرچه سخنان او بر من تاثیرگذار بودند، اما این لحن سخن او بود که بیشترین تاثیر را بر من داشت. او شانه‌های من را گرفت و با اعتماد کامل در چشمان من نگرست و پیشنهاد خود را در اعماق ضمیر ناخودآگاه من جای داد. و به این ترتیب، تا زمانی که در مسیر تحقق آن پیشنهاد حرکت نکردم، ذهن من روی آرامش را به خود ندید.

این همان نکته‌ای است که می‌خواهم با تمام توانم به آن تاکید کنم. لحن صدا و شیوه بیان، تاثیرگذاری بیشتری به نسبت کلمات و جمله‌بندی شما دارند.

بنابراین اگر می‌خواهید سخنان‌تان تاثیر موردنظر شما را بر مخاطب‌تان بگذارد، خلوص، صداقت و صمیمیت باید با بیان شما عجین باشد.

اگر قصد دارید چیزی را به دیگران بفروشید، ابتدا باید خودتان را به خرید آن قانع کنید! مدتی پیش، یکی از نمایندگان دولت مکزیکی نزد من آمد و از من درخواست کرد که به عنوان نویسنده مطالب پروپاگاندا برای دولت وقت کار کنم. او پیشنهاد خود را به این شکل بیان کرد:

«از آنجایی که جناب عالی به عنوان مبدع قانون طلایی موفقیت، شهرت بالایی دارید، و با توجه به اینکه شما در سراسر ایالات متحده به عنوان یک شخص مستقل که هیچ وابستگی‌ای با گروه‌های سیاسی ندارد شناخته می‌شوید، از شما تقاضا دارم که سفری به مکزیکی داشته باشید و پس از

مطالعه امور اقتصادی و سیاسی آن کشور، به ایالات متحده آمریکا برگردید و یک سری مقاله در روزنامه‌ها چاپ کنید و به مردم آمریکا پیشنهاد کنید که خواستار تقویت روابط با مکزیک شوند.»

برای انجام این کار پول زیادی به من پیشنهاد شد، شاید این پول بسیار بیشتر از درآمد من در تمام عمرم باشد؛ اما من این پیشنهاد را نپذیرفتم. کسانی که با اصول تاثیرگذاری بر دیگران آشنایی دارند، به خوبی می‌دانند که این کار کاملاً منطقی بود. اگر می‌خواهید سخنان‌تان بر دیگران تاثیرگذار باشد، باید وجدانی آسوده داشته باشید.

نوشته‌های من نمی‌توانست به مکزیک برای دستیابی به اهدافش کمک کند، زیرا خودم شخصا به این هدف باور نداشتم؛ بنابراین وقتی اشتیاقی در من وجود نداشته باشد تا با نوشته‌هایم ترکیب کنم، بدون شک مطالب من نمی‌تواند تاثیر زیادی بر خوانندگان بگذارد؛ حتی اگر حاضر باشم تمام استعداد خود را به کار بگیرم.

بحث بیشتر درباره دلیل کاری که انجام دادم بی‌فایده است، زیرا آنهایی که با اصل خودتلقینی به اندازه کافی آشنا هستند، به خوبی از این موضوع آگاهی دارند، و افرادی که آشنایی زیادی با این اصل ندارند، با توضیحات من قانع نخواهند شد.

هیچ‌کس نمی‌تواند از طریق رفتار و گفتار خود مطلبی را به دیگران انتقال دهد؛ مگر آنکه خودش نیز به آن مطلب باور داشته باشد. اگر این نکته را نادیده بگیرید، بدون شک توانایی تاثیرگذاری بر دیگران را از دست خواهید داد.

لطفا یک بار دیگر پاراگراف بالا را با صدای بلند بخوانید! این مطلب ارزش تکرار را دارد، زیرا عدم توجه به اصل ذکر شده در پاراگراف بالا، موجب نابودی هدف اصلی و مشخص بسیاری از افراد شده است.

بعید می‌دانم هیچ پاداشی ارزش این را داشته باشد که برای گمراهی دیگران تلاش کنید، اما بدون شک به هیچ قیمتی نباید خودتان را گمراه کنید و به خودتان دروغ بگویید. این کار قدرت قلم من را نابود می‌کند، و کلمات من را بی‌تاثیر می‌سازد. تنها زمانی می‌توانم پیام خودم را به دیگران منتقل کنم و بر آنها تاثیر بگذارم، که آتش اشتیاق در قلبم شعله‌ور باشد؛ و تنها زمانی می‌توانم مخاطبانم را به پذیرش این پیام متقاعد کنم، که شخصا به مطالبی که بیان می‌کنم اعتقاد داشته باشم.

از شما می‌خواهم که پاراگراف بالا را نیز با صدای بلند بخوانید. بله، می‌خواهم آن را نیز به خاطر بسپارید. علاوه بر این، پیشنهاد می‌کنم که آن را بر روی یک برگه کاغذ بنویسید و هر روز این اصل را در ذهن خود مرور کنید. زیرا بدون توجه به این اصل، هرگز نمی‌توانید هدف اصلی خود را به واقعیت زندگی‌تان تبدیل کنید.

بسیاری از اوقات، برای پایبندی به این اصل مجبور به تحمل دشواری‌های زیادی شده‌ام! بارها پیش آمده که دوستان نزدیک و مشاوران تجاری‌ام از من خواسته‌اند تا برای به دست آوردن امتیازی خاص، این اصل را نادیده بگیرم، اما هرگز پایبندی خودم به این اصل را کنار نگذاشته‌ام، زیرا آرامش ذهنی و هارمونی قلبی را به منافع مالی موقتی ترجیح می‌دادم.

شاید عجیب به نظر برسد، اما باورها و تصمیمات من در این زمینه، عموماً بر پایه مفهومی که با عنوان «صداقت» شناخته می‌شود، نبوده است. پذیرفتن پیشنهادات مربوط به سخنرانی یا نوشتن درباره مطالبی که به آنها اعتقاد نداشتم، تنها به خاطر آسودگی وجدانم بود. من همواره تلاش کرده‌ام تنها سخنانی را که به آنها اعتقاد قلبی دارم بر زبان بیاورم، زیرا می‌خواستم به کلامم حیات ببخشم. باید بگویم که انگیزه من از این کار بیشتر حفظ منافع شخصی بوده است تا تمایل به رعایت انصاف و میل به کمک به دیگران. البته تا جایی که می‌دانم، هرگز به صورت آگاهانه کار غیرمنصفانه‌ای انجام نداده‌ام.

یک فرد دروغگو هرگز نمی‌تواند به فروشنده‌ای خبره تبدیل شود. قتلی اتفاق می‌افتد و با اینکه هیچکس مجرم را با دستان خونین، در حال اعتراف به کاری که انجام داده است دستگیر نمی‌کند، اما چون سخنانش با زبان بدن او هم‌خوانی ندارد، کسی حرف او را باور نمی‌کند و زودتر از آنچه فکرش را بکند، حقیقت برای همگان آشکار می‌شود.

همچنین از شما درخواست می‌کنم که پاراگراف بالا را نیز بار دیگر با صدای بلند بخوانید، زیرا حاوی قانون مهمی است که برای تبدیل شدن به فردی مؤثر، باید آن را مدنظر قرار دهید.

هدف من از این درخواست‌های مکرر، سلب آزادی شما نیست. من باور دارم که شما فردی متفکر و باهوش هستید، اما می‌دانم در صورتی که این اصول حیاتی را تکرار نکنید و آنها را به بخشی از فلسفه روزمره خودتان تبدیل نکنید، به راحتی ممکن است آنها را نادیده بگیرید. من نقاط ضعف شما را می‌دانم، زیرا آنها نقاط ضعف من نیز هستند. من ۲۵ سال پر فراز و نشیب را طی کرده‌ام تا

توانسته‌ام این حقایق را در ذهن خود تثبیت کنم. من تمام این قوانین و متضادهای آنها را تجربه کرده‌ام، بنابراین می‌توانم با اطمینان کامل صحت آنها را تایید کنم.

اما منظور من از «این حقایق» چیست؟

برای اینکه سو تفاهم‌ها برطرف شود، و برداشت نادرستی از آنها در ذهن شما ایجاد نشود، باید شرح دهم که منظور من از «این حقایق»، عبارتست از:

شما هرگز نباید از طریق رفتار یا سخنان‌تان، چیزی را که به آن باور ندارید به دیگران پیشنهاد کنید.

عبارت بالا کاملا واضح است و گمان نمی‌کنم احتیاجی به توضیح بیشتر داشته باشد.

و دلیل اینکه نباید چنین کاری را انجام دهید این است:

اگر با وجدانتان درگیر شوید، به زودی وجدان خود را از دست می‌دهید؛ زیرا وجدان‌تان دیگر قادر نخواهد بود شما را هدایت کند، درست به همان شکل که ساعتی که کوک نشده باشد نمی‌تواند شما را از خواب بیدار کند.

بدون شک، مفهوم پاراگراف بالا نیز کاملا برای شما واضح است.

شاید این سوال برای شما پیش بیاید، که من چگونه توانستم بر این موضوع مهم و حیاتی اشراف پیدا کنم؟

من با تجربه شخصی با چگونگی عملکرد این اصل آشنا شده‌ام!

ممکن است برسید، «اما از کجا بدانم تو حقیقت را می‌گویی؟»

پاسخ این است که شما تنها با تجربه می‌توانید از حقیقت داشتن این اصل اطمینان حاصل کنید. البته بررسی افرادی که با ایمان کامل این اصل را به کار می‌بندند و کسانی که این کار را انجام نمی‌دهند نیز می‌تواند به شما کمک کند.

اگر احساس می‌کنید که شواهدی که من ارائه کردم کافی نیست و به دلایل بیشتری نیاز دارید، در این صورت با فردی که بدون توجه به این اصل برای دستیابی به اهداف خود تلاش کرده است مشورت کنید، و اگر او نتوانست یا نخواست حقیقت را برای شما شرح دهد، شما می‌توانید با تحلیل و بررسی دقیق او، حقیقت را کشف کنید.

در این دنیا تنها یک عامل است که می‌تواند قدرت حقیقی و ماندگار را به شما اعطا کند، و آن شخصیت است. شهرت چیزی است که دیگران راجع به شما فکر می‌کنند، اما شخصیت حقیقت درونی شما است! اگر می‌خواهید فرد موثری باشید و کلامتان بر دیگران تاثیرگذار باشد، باید شخصیت خود را ارتقا بخشید.

شخصیت اکسیری است که دارندگان آن می‌توانند فلزات بی‌ارزش را به طلای خالص تبدیل کنند. بدون شخصیت شما هیچ چیزی ندارید؛ و هیچ نیستید؛ غیر از مستی استخوان و گوشت و مو. شما نه می‌توانید شخصیت را از دیگران گدایی کنید، نه می‌توانید آن را بدزدید و نه می‌توانید آن را بخرید. فقط باید آن را بسازید؛ و تنها راه ساختن آن از طریق افکار و رفتار خودتان است.

با استفاده از اصل خودتلقینی، هر کسی می‌تواند شخصیت سالم و قوی برای خود بسازد، و اهمیتی ندارد که گذشته او چگونه بوده است. در پایان این بخش، تمایل دارم بار دیگر بر این حقیقت تاکید کنم که، همه‌ی افراد با شخصیت، اشتیاق کافی برای جذب سایر افراد با شخصیت به سمت خودشان را دارا هستند.

در ادامه، مراحل تقویت اشتیاق برای شما شرح داده خواهد شد. البته اگر هم‌اکنون این ویژگی نایاب را در خودتان پرورش نداده باشید.

این دستورالعمل بسیار ساده است، اما سادگی آنها نباید موجب شود که اهمیت و ارزش آنها را نادیده بگیرید.

اول: سایر درس‌های این دوره را مطالعه کنید، زیرا دستورالعمل‌های سازنده دیگری را که مکمل این دستورالعمل هستند در آنها خواهید یافت.

دوم: اگر هنوز هدف اصلی خودتان را در زندگی تعیین نکرده‌اید، هرچه سریع‌تر این کار را انجام دهید. هدف اصلی مشخص زندگی خود را به زبانی ساده بنویسید، و سپس برنامه خود برای به حقیقت رساندن این هدف را طراحی کنید.

سوم: هر شب قبل از خواب هدف اصلی و مشخص زندگی‌تان را بخوانید. در حال خواندن بیانیه سعی کنید خودتان را در حالتی تصور کنید که به هدف مورد نظرتان دست پیدا کرده‌اید، و باور داشته باشید که می‌توانید به آن برسید. شما باید کاملاً باور داشته باشید که قادر هستید هدف اصلی و مشخص زندگی‌تان را به حقیقت تبدیل کنید. هر کلمه از هدف اصلی و مشخص زندگی‌تان

را با صدای بلند و اشتیاق فراوان بخوانید. شما باید این کار را ادامه بدهید، تا زمانی که تمام نداهای درونی‌تان به شما بگویند که هدفی که به دنبال آن هستید قابل دستیابی است. گاهی اوقات، همان اولین باری که هدف اصلی مشخص و زندگی‌تان را می‌خوانید، این صداها را می‌شنوید؛ اما گاهی ممکن است مجبور باشید ۱۰ تا ۵۰ بار آن را بخوانید، تا ندای درونی‌تان به جنبش درآید و هدف شما را تایید کند. در هر صورت، متوقف نشوید و به کار خود ادامه دهید تا ندای درونی خود را بشنوید.

ممکن است ترجیح دهید که هدف اصلی و مشخص زندگی‌تان را به صورت یک مناجات درآورید. این موضوع کاملاً به خود شما وابسته است.

ادامه این درس برای آن دسته از افرادی است، که هنوز به قدرت ایمان پی نبرده اند، و اصل خود تلقینی را به خوبی نمی‌شناسند.

ایمان یکی از مهم‌ترین و بزرگ‌ترین موهبت‌ها در این دنیا است. بزرگ‌ترین معجزات از این قدرت شگفت‌انگیز سرچشمه می‌گیرند. هر کسی که به خوبی از این قدرت استفاده کند، می‌تواند در صلح آرامش زندگی کند.

قدرت ایمان بر اصولی استوار است که تاثیرات آن بر انسان‌ها نامحدود است. هیچ‌کس نمی‌تواند محدودیتی برای قدرت ایمان قائل شود. در بیانیه هدف اصلی و مشخص زندگی‌تان، ویژگی‌هایی که تمایل دارید در خودتان توسعه بدهید، و جایگاهی را که تمایل دارید در زندگی به آن برسید یادداشت کنید، و هر بار که آن را می‌خوانید ایمان داشته باشید که می‌توانید این اهداف را به

حقیقت زندگی تان تبدیل کنید. شما هرگز نباید پیشنهاداتی را که در این درس ارائه شده است نادیده بگیرید.

اشتیاق، مفهومی به عنوان شکست را نمی‌شناسند! اگر یک مدیر فروش، لشکری از فروشندگان مشتاق را روانه بازار کند، می‌تواند قیمت مورد نظر خودش را برای خدمات ارائه شده تعیین کند، و ظرفیت درآمد هر یک از زیردستانش را افزایش دهد؛ بنابراین اشتیاق او علاوه بر خودش به صدها فرد دیگر نیز منفعت می‌رساند.

اشتیاق، به صورت شانس در فرد ایجاد نمی‌شود. محرک‌های خاصی وجود دارند که این اشتیاق را در افراد ایجاد می‌کنند، که مهمترین آنها عبارتند از:

۱. فعالیت در شغلی که بیشترین علاقه را به آن دارید.
۲. در محیطی فعالیت کنید، که اطرافیان‌تان خوش بین و مشتاق باشند.
۳. موفقیت مالی.
۴. تسلط کامل بر ۱۵ اصل این کتاب و اجرایی کردن آنها در فعالیت‌های روزمره.
۵. جسم سالم.
۶. ارائه خدمات و مفید به دیگران.
۷. پوشش مناسب، با توجه به شغلی که در آن فعالیت می‌کنید.

همه ۷ موارد فوق، به استثنای مورد آخر کاملاً واضح هستند و به توضیح بیشتری نیاز ندارند. تنها تعداد کمی از افراد از روانشناسی پوشش آگاهی دارند، و به همین دلیل با جزئیات کامل این موضوع را برایتان شرح می‌دهیم. لباس مهم‌ترین بخش ظاهر یک فرد است، که برای ایجاد حس اعتماد به نفس، امید و اشتیاق باید توجه خاصی به آن مبذول شود.

روانشناسی پوشاک

در ۱۱ نوامبر سال ۱۹۱۸، زمانی که خبر خوش پایان جنگ جهانی اعلام شد، من هیچ دارایی مادی ای در این دنیا نداشتم.

جنگ کسب و کار من را نابود کرده بود، و من مجبور بودم که دوباره از صفر شروع کنم! در کمد لباس‌هایم فقط سه دست کت و شلوار رسمی رنگ و رو رفته و دو دست لباس رسمی وجود داشت که دیگر به آنها نیازی نداشتم.

چون به خوبی می‌دانستم که قضاوت دیگران راجع به یک فرد، تا حدود زیادی به لباس‌هایی که می‌پوشد بستگی دارد، بدون معطلی به سراغ خیاطم رفتم.

خوشبختانه این خیاط سال‌های زیادی بود که من را می‌شناخت، بنابراین او از روی لباس‌هایی که پوشیده بودم در مورد من قضاوت نکرد.

با این که هیچ پولی نداشتم، سه دست کت و شلوار گران قیمت سفارش دادم. و به خیاط گفتم که هر چه سریعتر آنها را برای من آماده کند.

قیمت این سه دست کت و شلوار بیش از ۳۷۵ دلار بود.

یکی از کت و شلوارها رنگ خاکستری تیره بسیار زیبایی داشت، یکی از آنها آبی تیره بود و دیگری آبی روشن با خطهای باریک.

خوشبختانه من اعتبار خوبی نزد خیاط داشتم، و او در مورد زمان پرداخت هزینه کت و شلوارها از من سوالی نکرد.

من اطمینان داشتم که می‌توانم در زمان مقرر هزینه بالای این کت و شلوارها را پرداخت کنم، اما آیا می‌توانستم او را متقاعد کنم؟ این پرسش ذهن من را به خود درگیر کرده بود، و امیدوار بودم که او این مسئله را پیش نکشد.

سپس به سراغ فروشگاه پوشاکی که معمولاً لباس‌هایم را از آنجا خریداری می‌کردم رفتم و تعداد زیادی پیراهن، کراوات، جوراب و لباس زیر خریداری کردم.

صورت حساب من در این فروشگاه اندکی بیش از ۳۰۰ دلار شد.

با خونسردی صورتحساب را امضا کردم و آن را به فروشنده برگرداندم، و از او درخواست کردم که خریدهای من را صبح روز بعد برایم ارسال کند. حتی پیش از اینکه لباس‌های جدید را بپوشم، احساس اعتماد به نفس دوباره در من پدیدار شد.

هنوز ۲۴ ساعت از پایان جنگ نمی‌گذشت که من ۶۷۵ دلار بدهی بالا آورده بودم.

صبح روز بعد یکی از کت و شلوارهایی که از فروشگاه پوشاک خریداری کرده بودم به دستم رسید. بدون معطلی آن را پوشیدم، و یک دستمال ابریشمی نو در جیب کتم گذاشتم، و همچون یک فرد ثروتمند در بلوار میشیگان شهر شیکاگو قدم زدم.

تمام لباس‌هایی که پوشیده بودم، از بهترین جنس بودند. اینکه هیچ پولی بابت آنها پرداخت نکرده بودم به هیچ کس به جز خودم، خیاطم و فروشنده فروشگاه پوشاک ارتباط نداشت.

هر روز یک دست لباس جدید می‌پوشیدم، و در زمان مشخصی در همان خیابان قدم می‌زدم. یک ناشر بسیار معتبر و ثروتمند، «به صورت اتفاقی» هر روز برای صرف نهار از همان خیابان عبور می‌کرد.

من تصمیم گرفته بودم که هر روز چند کلمه با او صحبت کنم و برخی روزها مکالمه‌ی ما چندین دقیقه طول می‌کشید.

پس از یک هفته که این گفت و گوها ادامه داشت، یک روز تصمیم گرفتم بدون صحبت کردن از کنار عبور کنم تا عکس‌العمل او را ببینم.

همین‌طور که به سمت جلو حرکت می‌کردم، زیر چشمی او را تحت نظر داشتم. وقتی که تقریباً از کنار او رد شدم او ناگهان ایستاد، من را به گوشه پیاده‌رو هدایت کرد، دستانش را بر روی شانه‌هایم گذاشت، و پس از آن که سر تا پایم را برانداز کرد، گفت: «به عنوان فردی که تازه لباس نظامی را از تنش بیرون آورده بسیار مرفه به نظر می‌رسی. چه کسی این لباسها را برایت دوخته است؟»

من گفتم: «کت و شلواری که هم اکنون پوشیده‌ام را ویلکی و سلری برای من دوخته‌اند.»

سپس او شغلم را از من پرسید. لباس‌های گران‌قیمتی که پوشیده بودم، این موضوع که هر روز یک دست لباس جدید می‌پوشیدم، حس کنجکاوی او را برانگیخته بود. (این همان چیزی بود که من منتظرش بودم.)

خاکستر سیگار برگم که از نوع مرغوب هاوانا پرفکتو بود را تکاندم و گفتم، «اوه، هم اکنون مشغول طراحی جلد یک مجله جدید هستم.»

او پاسخ داد: «یک مجله جدید، درست شنیدم؟ چه نامی برای آن انتخاب کرده‌اید؟»

«تصمیم دارم آن را قانون طلایی هیل بنامم»

دوست ناشر من گفت، «فراموش نکن که من در کار چاپ و توزیع مجله هستم. شاید بتوانم خدمتی به شما ارائه کنم.»

این همان لحظه‌ای بود که منتظرش بودم. زمانی که آن لباس‌های گران‌قیمت را سفارش می‌دادم، دقیقاً به همین لحظه فکر می‌کردم.

کاملاً واضح است که اگر این ناشر هر روز مرا می‌دید که با چهره‌ای درهم و لباس‌های رنگ و رو رفته در آن خیابان قدم می‌زدم، چنین مکالمه‌ای هرگز شکل نمی‌گرفت.

ظاهر مرتب، همواره توجه دیگران را به خود جلب می‌کند و هیچ استثنایی در این قانون وجود ندارد.

علاوه بر این، ظاهر مرفه موجب می‌شود که دیگران نظر مثبتی نسبت به شما داشته باشند، چون

موفق بودن و مرفه بودن یکی از مهم‌ترین تمایلات قلبی هر انسانی است.

دوست ناشر من، مرا برای ناهار به کلوب خود دعوت کرد. پیش از این که قهوه و سیگار سرو شد، او راجع به قرارداد چاپ و توزیع مجله با من صحبت کرد. او همچنین پیشنهاد کرد که سرمایه لازم برای چاپ و انتشار مجله را در اختیار من قرار دهد.

برای کسانی که با تجارت نشر آشنایی ندارند، باید توضیح بدهم که چاپ و توزیع یک مجله در سطح ملی، به سرمایه بسیار بالایی نیاز دارد.

حتی اگر بازده سرمایه گذاری بالا باشد، دستیابی به چنین سرمایه هنگفتی بسیار سخت است. سرمایه مورد نیاز برای انتشار مجله قانون طلایی هیل بیش از ۳۰ هزار دلار بود، و لباس‌های شیک و گران قیمت توانسته بود تمام این سرمایه مورد نیاز را برای من فراهم کند. البته این درست است که توانایی‌های شخصی من نیز در جذب این سرمایه نقش داشته اند، اما میلیون‌ها نفر از افرادی که توانایی‌های بسیار بالایی دارند هرگز نمی‌توانند به خوبی از این توانایی‌ها استفاده کنند، و آن را به دیگران عرضه کنند. این یک حقیقت تلخ است.

ممکن است بسیاری از مردم فکر کنند ۶۷۵ دلار بدهی برای خرید لباس، آنهم برای فردی که آه در بساط ندارد، گناهی نابخشودنی است. اما نتایجی که من با این کار به دست آوردم، به خوبی آن را توجیه می‌کند.

ظاهر مرفه نه تنها نظر مثبت دیگران را به من جلب کرد، بلکه مهمترین تاثیر را بر روحیه خودم برجای گذاشت.

نه تنها می دانستم که خوب لباس پوشیدن بر دیگران تاثیرات مثبتی می گذارد، بلکه همچنین اعتقاد داشتم که این کار اعتماد به نفس بیشتری را در من ایجاد می کند، تا بتوانم آنچه را از دست داده ام بار دیگر به دست آورم.

اولین بار دوست خوبم ادوین سی. بارنز، که یکی از همکاران نزدیک آقای توماس ادیسون است، من را با روانشناسی پوشاک و تاثیرات شگرف آن آشنا کرد. بیش از ۲۰ سال پیش، هنگامی که ادوین سی بارنز با یک قطار باری (او برای خرید بلیط قطار مسافربری پول کافی نداشت) به وست اورنج سفر کرد و به دفتر توماس ادیسون رفت و گفت که تمایل دارد با توماس ادیسون شریک شود، مورد تمسخر تمام کارکنان شرکت ادیسون قرار گرفت.

تقریباً همه افرادی که در کارخانه ادیسون حضور داشتند، به این حرف بارنز خندیدند؛ البته بجز خود ادیسون. او در صورت مصمم و چانه مربعی این مرد جوان چیزی را دید، که سایرین از آن غافل بودند. ظاهر این مرد بیشتر شبیه به بی خانمان های ولگرد بود تا شریک آینده بزرگترین مخترع جهان.

بارنز کار خود را با جارو کردن دفتر آقای ادیسون شروع کرد!

این همان چیزی بود که او می خواست، او تنها به دنبال فرصتی بود تا به بزرگترین مخترع جهان نزدیک شود. پس از آن، این مرد جوان تاریخی را رقم زد که افرادی که به دنبال دستیابی به جایگاه های رفیع هستند، باید از آن الگو برداری کنند.

بارنز در حال حاضر با این که هنوز بسیار جوان است، خود را بازنشسته کرده است و بیشتر زمانش را در دو خانه ویلایی زیبایش در شهر بریدتاون در ایالت فلوریدا و شهر داماریس کاتا در ایالت مینیسوتا می‌گذراند. او هم اکنون یک مولتی میلیونر خوشبخت و موفق است.

اولین آشنایی من با آقای بارنز، در ابتدای همکاریش با آقای ادیسون بود؛ زمانی که هنوز به یک مولتی میلیونر تبدیل نشده بود.

در آن زمان، او بزرگ‌ترین و گرانقیمت‌ترین مجموعه لباس‌هایی را داشت که من تا آن موقع دیده بودم. کمد لباس‌های او شامل ۳۱ دست کت و شلوار بود؛ یعنی برای هر روز از ماه یک دست کت و شلوار. او هرگز یک کت و شلوار را دو روز پشت سر هم نمی‌پوشید.

علاوه بر این، تمام کت و شلوارهای او گران قیمت بودند. (جالب است بدانید که این کت و شلوارها توسط همان خیاطی دوخته شده بودند، که ۳ کت و شلوار من را دوخته بود.)

جوراب‌هایی که می‌پوشید هر کدام ۶ دلار قیمت داشتند.

پیراهن‌ها و سایر لباس‌های او هم به همین اندازه گران قیمت بودند. کراوات‌های او دست ساز بودند و قیمت هر کدام از آن‌ها بین ۵ تا ۷ و نیم دلار بود.

یک روز به شوخی از او درخواست کردم که کت و شلوارهای قدیمی خود که دیگر به آنها نیاز ندارد را به من بدهد.

او به من گفت که حتی یک کت و شلوار هم ندارد که به آن نیاز نداشته باشد!

سپس درسی درباره روانشناسی پوشاک به من داد که هرگز فراموش نمی‌کنم. او گفت، « هدف اصلی من از پوشیدن سی و یک دست کت و شلوار متفاوت تنها تاثیر گذاری بر دیگران نیست؛ بلکه می‌خواهم با این کار بر خودم تاثیر بگذارم و روحیه خودم را بهبود بدهم. »

سپس خاطره روزی را که برای درخواست همکاری با ادیسون به دفتر کار او رفته بود برای من تعریف کرد. او به من گفت که ده‌ها بار دور کارخانه ادیسون قدم زده است، تا شهامت کافی برای بیان کردن درخواست خودش را به دست بیاورد، زیرا او به خوبی می‌دانست که ظاهرش بیشتر به بی‌خانمان‌ها شباهت دارد، تا یک کارمند مناسب.

گفته می‌شود که بارنز موفق‌ترین فروشنده ای است که با مخترع وست اورنج همکاری کرده است. او تمام ثروت خودش را با فروشنده‌گی به دست آورده است، اما همیشه اذعان می‌کند که بدون داشتن درک درستی از روانشناسی پوشاک هرگز نمی‌توانست به این ثروت و شهرت دست پیدا کند.

من در زندگی خودم با فروشندگان زیادی ملاقات کرده‌ام. طی ده سال اخیر شخصاً بیش از ۳۰۰۰ فروشنده مرد و زن را راهنمایی کرده‌ام و به آنها آموزش داده‌ام. در این مدت مشاهده کرده‌ام که بدون هیچ استثنا، همه فروشندگانی که به موفقیت‌های بزرگ دست پیدا کرده‌اند، درک خوبی از روانشناسی پوشاک دارند و از آن استفاده می‌کنند.

به ندرت اتفاق می‌افتد که یک فروشنده ی شیک‌پوش نتواند فروش بالایی داشته باشد، اما هرگز ندیده‌ام که فروشنده ای بدلباس بتواند در حوزه فروش موفق باشد.

من برای مدتی طولانی روانشناسی پوشاک را در افرادی با زمینه‌های کاری متفاوت بررسی کرده‌ام، و می‌توانم با اطمینان بگویم که رابطه نزدیکی بین پوشاک و موفقیت وجود دارد.

من به شخصه احساس نمی‌کنم که به سی و یک دست کت و شلوار نیاز داشته باشم، اما اگر احساس کنم که به چنین مجموعه‌ای از لباس نیاز دارم، هر طور شده آن را فراهم می‌کنم، و اهمیتی ندارد که هزینه آن چقدر باشد.

یک فرد شیک پوش حداقل به ۱۰ دست کت و شلوار نیاز دارد. او باید هفت دست کت و شلوار، به تعداد روزهای هفته، داشته باشد، تا هر روز با تپیی متفاوت در محل کار حضور پیدا کند. همچنین او باید ۲ یا ۳ دست کت و شلوار رسمی داشته باشد، تا در گردهمایی‌ها و جلسات رسمی با ظاهری مناسب حضور پیدا کند.

در تابستان، او باید حداقل چهار دست کت و شلوار با رنگ روشن داشته باشد. اگر گلف بازی می‌کند، باید حداقل یک دست کت و شلوار مخصوص بازی گلف داشته باشد.

البته این برای فردی است که می‌خواهد ظاهری بهتر از طبقه متوسط از خود به نمایش بگذارد. کسانی که به بودن در طبقه متوسط اجتماعی رضایت می‌دهند، تعداد لباس‌های کمتری نیاز دارند. اگرچه ممکن است ضرب المثل معروف، «لباس شخصیت نمی‌آورد» درست باشد، اما هیچ کس نمی‌تواند این حقیقت را انکار کند که پوشاک مناسب مسیر موفقیت را برای افراد هموارتر می‌کند.

فردی که ثروتمند باشد می‌تواند به هر اندازه که می‌خواهد از بانک وام دریافت کند، اما فراموش نکنید که هرگز با کت و شلواری رنگ و رو رفته و هیبتی فقیرانه برای درخواست وام وارد بانک نشوید، چون در این صورت آنها فقط راه خروج را به شما نشان می‌دهد.

موفقیت، موفقیت را به سمت خود جذب می‌کند! این قانون جهان‌شمول، هیچ راه گریزی ندارد؛ بنابراین اگر می‌خواهید موفقیت را به سمت خود جذب کنید، بهتر است ظاهر یک فرد موفق را داشته باشید، فرقی نمی‌کند که کارگر روزمزد باشید یا یک شاهزاده تاجر.

باید عرض کنم که هر فرد موفق در دنیا به این حقیقت پی برده است که برای دستیابی به جایگاه‌های بالاتر باید از محرک‌هایی استفاده کند.

محرکی که به آقای ادوین بارنز انگیزه می‌داد تا با اجرای اقدامات ضروری، به موفقیت‌های بزرگ دست پیدا کند، پوشیدن لباس‌های خوب بوده است.

برخی دیگر از افراد تحت تاثیر محرک عشق، به جایگاه‌های رفیع دست پیدا می‌کنند. این موضوع را با مقدمه کوتاهی که در فصل ابتدایی، درباره این اصل ارائه شد ترکیب کنید، تا بحث محرک‌های اشتیاق را به طور کامل درک کنید.

افراد بی‌شخصیتی که شغل خطرناک دزدی و زورگیری را برای خود انتخاب کرده‌اند، اغلب تحت تاثیر محرک‌های سمی‌ای همچون کوکائین، مورفین و سایر مواد مخدر دست به این اقدامات می‌زنند. حتی در اینجا نیز یک درس بزرگ نهفته است، که نشان می‌دهد همه افراد برای انجام کارهایی شجاعانه‌تر از کارهایی که به طور معمول انجام می‌دهند، به یک محرک نیاز دارند.

افراد موفق، مسیرها و متدهایی را کشف کرده‌اند که معتقدند بیشترین همخوانی را با نیازهای آنها دارد. آنها با استفاده از این محرک‌ها خودشان را برای اقدامات ضروری برای دستیابی به موفقیت، که از کارهایی که به طور معمول انجام می‌دهند فراتر است، آماده می‌کنند.

یکی از موفق‌ترین نویسندگان جهان، ارکستری را که تمام نوازندگان آن خانم‌های جوان و شیک پوش هستند استخدام کرده است، تا زمانی که مشغول نوشتن است، آنها برایش موسیقی بنوازند. او در اتاقی می‌نشست که دکور آن به سلیقه خودش چیده شده بود، و زیر نوری ملایم و خوش رنگ به نوشتن می‌پرداخت و آن خانم‌های خوش لباس و زیبا هم موسیقی محبوبش را برایش می‌نواختند. او در این باره می‌گوید: «هنگامی که در این شرایط قرار می‌گیرم از اشتیاق سرمست می‌شوم و احساس غیر قابل وصفی را تجربه می‌کنم. تنها در این شرایط می‌توان کار خودم را انجام بدهم. ایده‌ها به گونه‌ای در ذهن من جاری می‌شوند، که گویی قدرتی نامرئی و ناشناخته آنها را به من دیکته می‌کند.»

این نویسنده بیش از هر چیزی از موسیقی و هنر الهام می‌گیرد. او هفته‌ای یک بار به موزه‌های هنری می‌رود، و حداقل یک ساعت آثار هنرمندان را تماشا می‌کند.

او در این باره می‌گوید: «تجربه مشاهده آثار هنری آن‌چنان اشتیاقی را در من بر می‌انگیزاند، که به مدت دو روز سرشار از انرژی هستم.»

هنری فورد نیز تحت تاثیر عشقی که به همسر دلربایش داشت، کار خود را شروع کرد(البته این نظر شخصی نویسنده این کتاب است). این همسرش بود که به او الهام می‌بخشید، و او را ترغیب

می‌کرد تا به خودش ایمان داشته باشد، و چنان روحیه ای را در او پرورش داد که بر تمام سختی‌ها غلبه کند.

موارد فوق، همگی شواهدی بر این مدعا هستند که تمام افراد مهم و برجسته، به طور اتفاقی یا با برنامه‌ریزی قبلی، روش‌ها و متدهایی را کشف کرده‌اند که به عنوان محرک از آن استفاده کرده‌اند، تا سطح بالایی از اشتیاق را در خودشان ایجاد کنند.

فردی که امور زندگی خود را به شکلی خسته کننده و با روحیه ای کسل پیش ببرد و به کارهایی که انجام می‌دهد هیچ اشتیاقی نداشته باشد، محکوم به شکست است. هیچ چیز نمی‌تواند این فرد را نجات بدهد مگر اینکه روش کار خودش را تغییر بدهد و یاد بگیرد که به صورت ارادی و ذهن و جسم خود را برانگیخته کند.

من اصرار دارم که اصل ارائه شده در این درس را به روش‌های متفاوتی بیان کنم، تا دانش آموزان این دوره، که مردان و زنانی با شخصیت‌ها، تجربه‌ها و میزان هوش متفاوت هستند، همگی بتوانند آن را درک کنند و به آن احترام بگذارند. به همین دلیل، من اعتقاد دارم که تکرار این اصل ضروری است.

یک بار دیگر به شما یادآوری می‌کنم که وظیفه اصلی شما در زندگی دستیابی به موفقیت است! با انگیزه‌ای که از مطالعه این فلسفه پیدا می‌کنید، و به کمک ایده‌های خودتان، که پس از خواندن مطالب این کتاب در ذهن‌تان شکل می‌گیرد، شما قادر خواهید بود برنامه مشخصی برای خودتان طراحی کنید، تا دستیابی به بزرگترین سطوح موفقیت را برای خودتان ممکن سازید. با این حال

هیچ برنامه‌ای نمی‌تواند شما را به اهداف مورد نظرتان برساند، مگر اینکه با استفاده از یک محرک ذهنی روحیه اشتیاق را در خودتان توسعه بدهید.

اکنون شما برای مطالعه درس کنترل خویشتن آماده هستید.

هنگام مطالعه درس کنترل خویشتن، مشاهده خواهید کرد که مطالب ارائه شده در آن درس، تا حدود زیادی با مطالب ارائه شده در درس اشتیاق مرتبط است، درست همانطور که مطالب ارائه شده در درس اشتیاق، با مطالب ارائه شده در درس قبلی یعنی، یک هدف اصلی و مشخص، اعتماد به نفس، نوآوری و رهبری، و قدرت تجسم، ارتباطی مستقیم دارد.

درس بعدی قانونی را توصیف می‌کند که محور تعادل کل فلسفه ارائه شده در این کتاب است.

بیندیشید
و
ثروتمند شوید

نسخه اصلی و
بدون سانسور

ناپلئون هیل

ترجمه اختصاصی توسط رویال مایند

فصل هشتم

درس هفتم: کنترل خویشتن

در درس قبل، با ارزش و اهمیت اشتیاق آشنا شدید. همچنین با نحوه ایجاد اشتیاق و چگونگی انتقال آن به دیگران از طریق اصل تلقین نیز آشنایی پیدا کردید.

در این درس، مبحث کنترل خویشتن را مطالعه خواهید کرد، که از طریق آن می‌توانید اشتیاق‌تان را در امور سازنده به کار بگیرید. بدون کنترل خویشتن، اشتیاق همانند انرژی الکتریکی کنترل نشده موجود در رعد و برق است، که ممکن است هر لحظه در هر نقطه‌ای فرود بیاید، و دارایی‌ها و زندگی شما را به نابودی بکشاند.

اشتیاق ویژگی حیاتی‌ای است که شما را به مرحله اقدام عملی می‌رساند، و کنترل خویشتن محور تعادلی است، که اقدامات شما را هدایت می‌کند، تا فعالیت‌های شما سازنده باشد، و نه مخرب. برای تبدیل شدن به فرد متعادل، شما باید بین اشتیاق و کنترل نفس تعادل ایجاد کنید. تحقیقی که اخیراً بر روی ۱۶۰ هزار نفر از افراد بزرگسال محبوس شده در زندان‌های آمریکا انجام دادند، نشان می‌دهد که ۹۲ درصد از این مردان و زنان نگون بخت، به این دلیل گرفتار زندان شده‌اند که کنترل نفس نداشته‌اند، و نتوانسته‌اند انرژی خود را در اقدامات سازنده هدایت کنند. بار دیگر پاراگراف بالا را بخوانید؛ این مطالب واقعی و بسیار تکان دهنده هستند.

این یک حقیقت اثبات شده است که مصیبت‌های انسان به علت عدم کنترل نفس ایجاد می‌شوند. کتاب‌های مقدس سرشار از پندها و نصیحت‌هایی هستند که به اهمیت کنترل نفس تاکید می‌کنند. در این کتاب‌ها توصیه شده است که حتی دشمنان خود را دوست داشته باشید و کسانی که به شما صدمه رسانده‌اند را ببخشید.

با مطالعه زندگی نامه افراد موفق، مشاهده خواهید کرد که همه ی آنها از ویژگی کنترل نفس برخوردار بوده اند.

برای مثال، شخصیت جاویدان آبراهام لینکلن را مطالعه کنید. او حتی در دشوارترین شرایط نیز شکیبایی، متانت و کنترل نفس را فراموش نمی‌کرد. این‌ها همان خصوصیتی هستند که او را به رهبری بزرگ تبدیل کردند. برخی از اعضای کابینه دولت به او خیانت کردند؛ اما از آنجایی که این خیانت‌ها به شخص خودش بود، و با توجه به اینکه این افراد ویژگی‌هایی داشتند که برای کشور مفید بود، لینکلن شکیبایی به خرج داد، خودش را کنترل کرد و خصوصیات آزاردهنده آنها را نادیده گرفت.

چند نفر را میشناسید که تا این حد کنترل نفس داشته باشند؟

اگرچه عدم وجود کنترل نفس دشواری‌های زیادی را برای قربانیانش در پی دارد، اما هدف اصلی ما از پرداختن به موضوع کنترل نفس در این درس، بیشتر به این دلیل است که افرادی که از این ویژگی برخوردار نیستند، قدرت بزرگی را از دست می‌دهند که برای دستیابی به هدف اصلی و مشخص زندگی‌شان به آن نیازی ضروری دارند.

اگر کنترل نفس را نادیده بگیرید، نه تنها به دیگران آسیب می‌رسانید، بلکه صدمات جبران ناپذیری را به خودتان وارد می‌کنید!

در سال‌های ابتدایی شغلی‌ام، متوجه شدم که عدم کنترل نفس نقش مخربی در زندگی من ایفا می‌کند. این حقیقت طی یک رویداد عادی بر من روشن شد. (احساس می‌کنم جای مناسبی برای این طرح این موضوع باشد که بسیاری از حقایق بزرگ زندگی در امور روزمره و رایج نهفته شده است.)

این کشف یکی از بزرگترین درس‌هایی که تا به حال آموخته‌ام را به من یاد داد. داستان این بود: روزی بین من و سرایدار ساختمانی که دفتر کارم در آن واقع بود، سوء تفاهمی پیش آمد. این رویداد به تنفر متقابل خشونت باری بین ما دو نفر منجر شد. این سرایدار برای نشان دادن خشم خود نسبت به من، هنگامی که می‌دانست من تنها فردی هستم که در ساختمان حضور دارم و در دفتر خود مشغول به کار هستم، از روی عمد تمام چراغ‌های ساختمان را خاموش میکرد. این اتفاق چندین بار تکرار شد، تا این که من تصمیم گرفتم دست به اقدامی تلافی جویانه بزنم. در یک روز یکشنبه که برای آماده سازی سخنرانی‌ای که قرار بود روز بعد ارائه کنم، در دفتر کار خود حضور داشتم، فرصت تلافی کردن برای من مهیا شد. هنوز روی صندلی خود نشسته بودم، که چراغ‌های ساختمان خاموش شد.

من از جای خودم بلند شدم و دوان دوان به سمت زیر زمین ساختمان رفتم، و می‌دانستم سرایدار را در آنجا پیدا خواهم کرد. هنگامی که به آنجا رسیدم، او در حال ریختن زغال سنگ به درون کوره بود، دیدم. او طوری سوت می‌زد که گویی هیچ اتفاق عجیبی رخ نداده است.

بدون هیچ پیش زمینه‌ای سراغ او رفتم و به مدت ۵ دقیقه آماجی از صفت‌های نامیمونی را به سوی او روانه کردم، که بسیار داغ‌تر از آتش سوزان درون کوره بود. بالاخره کلماتم تمام شد و مجبور شدم که آرام شوم. کمر خود را راست کرد و از روی شانه به من نگاهی انداخت و با لحنی آرام و خونسرد که سرشار از متانت و کنترل نفس بود گفت:

«همه شما امروز کمی هیجان زده هستید، درست نمی‌گوییم؟»

این جمله همچون دشنه ای بود که در من وارد شده بود.

تصور کنید؛ من با فردی بی سواد مواجه بودم که نه می‌توانست بنویسد و نه می‌توانست بخواند، اما علی‌رغم این ناتوانی‌ها، در یک دوئل حقیقی من را شکست داده بود؛ آن هم با اسلحه ای که خودم به دست او داده بودم.

وجدانم انگشت اتهام را به سمت من گرفته بود، و من را سرزنش می‌کرد. می‌دانستم که بازنده شده‌ام. نکته بدتر این بود که من به عنوان مهاجم عمل کرده بودم و این موضوع موجب تحقیر بیشتر من شده بود.

وجدان من نه تنها انگشت اتهام را به سوی من گرفته بود، بلکه افکار خجالت آوری را نیز در ذهن من ایجاد کرده بود؛ من سرزنش و تحقیر شده بودم. من، به عنوان یک دانشجوی ارشد رشته

روانشناسی، مبدع فلسفه قانون طلایی، و کسی که با کارهای شکسپیر، سقراط، افلاطون و امرسون آشنایی داشت، در برابر یک فرد بی سواد که هیچ چیزی راجع به ادبیات و فلسفه نمی‌داند ایستاده بودم، و در یک مبارزه لفظی مغلوب شده بودم.

به سرعت به دفتر کار خودم برگشتم. هیچ کار دیگری از دست من بر نمی‌آمد. به اتفاقاتی که افتاده بود فکر کردم و به اشتباه خود پی بردم، اما با این حال حاضر نبودم برای جبران اشتباهم، کار درست را انجام بدهم. من می‌دانستم که برای دستیابی به آرامش قلبی باید از او عذر خواهی کنم. بالاخره تصمیم خودم را گرفتم و به زیرزمین برگشتم. حتی فکر کردن به کاری که باید انجام می‌دادم، ذهن من را عذاب می‌داد. این تصمیم‌گیری نه راحت بود و نه سریع.

شروع به پایین رفتن از پله‌ها کردم، اما این بار سرعت آن بسیار کمتر از دفعه قبل بود. همانطور که پله‌ها را پایین می‌رفتم، در افکارم به دنبال راهی بودم که کمترین حقارت را برای من در پی داشته باشد.

هنگامی که به زیرزمین رسیدم، سرایدار را صدا زدم تا در را باز کند. او با لحنی آرام و مهربان پاسخ داد:

«این بار چه می‌خواهی؟»

به او گفتم که می‌خواهم اشتباهم را جبران کنم و اگر اجازه بدهد قصد دارم از او عذرخواهی کنم. بار دیگر همان لبخند بر روی صورتش نقش بست و گفت:

«نیازی به عذرخواهی نیست. به غیر من شما و چهار دیوار این زیرزمین کسی سخنان شما را نشنیده است. من چیزی درباره این ماجرا به کسی نخواهم گفت، و اطمینان دارم که شما نیز چنین کاری نمی‌کنید، بنابراین بهتر است این ماجرا را فراموش کنید و به دفتر کارتان برگردید.»

این جملات بیش از جملات قبلی من را آزرده خاطر کرد، چون نه تنها به من نشان داد که مایل است مرا ببخشد، بلکه در واقع اظهار کرد که با کمال میل حاضر است این ماجرا را فراموش کند، و بر روی آن سرپوش بگذارد تا هیچ فرد دیگری از آن خبردار نشود.

اما من به سوی او رفتم، و دستش را با صمیمیت گرفتم. هنگامی که به دفتر کارم برمی‌گشتم احساس خوبی داشتم، چون توانسته بودم شهادت به خرج دهم و اشتباه خودم را جبران کنم.

این پایان ماجرا نیست. داستان تازه شروع شده است! پس از این ماجرا، به خودم قول دادم که از این پس هرگز خودم را در شرایطی قرار ندهم که به خاطر از دست دادن کنترل نفسم، فرد دیگری بتواند من را به سخره بگیرد.

پس از این تصمیم، تغییرات چشمگیری در من به وجود آمد. قلم من قدرت بیشتری پیدا کرده بود. دوستان من بیشتر و دشمنانم کمتر شده بودند. این واقعه نقطه شروع یکی از بزرگترین تحولات زندگی من بود. من یاد گرفتم که هیچ فردی نمی‌تواند دیگران را کنترل کند، مگر اینکه اول خودش را کنترل کرده باشد. من فلسفه این ضرب‌المثل معروف را به روشنی درک کردم که می‌گوید، «اگر خدایان بخواهند کسی را نابود کنند، او را عصبانی می‌کنند.» همچنین به من کمک کرد که بیهوده

بودن کشمکش و خشونت را درک کنم، و به من کمک کرد که بسیاری از نصیحت‌های موجود در کتاب‌های آسمانی درباره این موضوع را درک کنم.

این واقعه شاه کلید انبار دانش را در اختیار من قرار داد، که می‌توانستم در تمام امور زندگی از آن استفاده کنم.

عدم کنترل نفس، مخرب‌ترین نقطه ضعف فروشندگان معمولی است. ممکن است مشتریان چیزی به شما بگویند که علاقه به شنیدن آن ندارید. در این شرایط اگر ویژگی کنترل خویشتن را نداشته باشید، سعی می‌کنید با سخنانی گزنده کار او را تلافی کنید، و این نقطه پایان یک فروش موفق است.

هنگامی که وکلا می‌خواهند از یک شاهد لجوج، که تمام سوالاتشان را با عبارات «نمی‌دانم» یا «به یاد نمی‌آورم» پاسخ می‌دهد، حرف بکشند، از یک حقه زیرکانه استفاده می‌کنند. هنگامی که تمام راه‌های دیگر با در بسته روبرو می‌شود، آنها تلاش می‌کنند این شاهد را خشمگین کنند، تا بدین ترتیب کنترل نفس او را از بین ببرند، تا سخنانی را بیان کند که در حالت عادی از اعتراف کردن به آنها امتناع می‌کند.

اغلب ما در زندگی با چشمانی باز اطراف مان را جستجو می‌کنیم تا برای خودمان دردسر ایجاد کنیم. ما معمولاً چیزی را که به دنبال آن هستیم پیدا نمی‌کنیم. من در زندگی بسیار سفر کرده‌ام و با افراد بسیار زیادی همسفر شده‌ام. در این سفرها شاهد بوده‌ام که از هر ۱۰ نفر، ۹ نفر آنها کنترل

نفس پایینی دارند. آنها درباره هر موضوعی بحث می‌کنند، و در مورد آن نظر می‌دهند. اما تعداد کمی از این افراد ساکت و آرام یک گوشه می‌نشستند، و وارد بحث نمی‌شدند.

یکبار که از آلبانی به نیویورک سفر می‌کردم، راجع به مرحوم ریچارد کروگر، که در آن زمان رئیس تالار تامانی بود، بحثی شکل گرفت. طولی نکشید که بحث بالا گرفت. همه افراد حاضر در کوفه عصبانی بودند، به جز پیرمردی محترم که مشخص بود موضوع بحث برای او جذاب است. او کاملاً خونسرد بود و به نظر می‌رسید که از آن همه بدگویی درباره گرگ تالار تامانی لذت می‌برد. من گمان می‌کردم که او با رئیس تالار تامانی خصومت شخصی دارد، اما اینطور نبود!

او خود ریچارد کروگر بود!

این حقه هوشمندانه او بود تا بفهمد که مردم راجع به او چگونه فکر می‌کنند، و دشمنانش چه برنامه‌هایی برای او طراحی می‌کنند.

من راجع به سایر خصوصیات ریچارد کروگر قضاوت نمی‌کنم، اما بدون شک او کنترل نفس بسیار بالایی داشت. شاید به همین دلیل بود که او برای سال‌های طولانی رئیس تالار تامانی باقی ماند. افرادی که بتوانند خودشان را کنترل کنند، معمولاً به خوبی از عهده کارشان برمی‌آید، صرف نظر از اینکه به چه حرفه‌ای مشغول باشند، یا چه سمتی داشته باشد.

لطفاً بار دیگر جمله قبل را بخوانید، چون اصل مهمی در آن مطرح شده است که ممکن است برای شما مفید باشد. این یک رویداد معمولی است، اما به خاطر داشته باشید، همانطور که پیش از این

نیز گفتیم، مهمترین حقایق زندگی در این نوع رویدادها نهفته هستند. این حقایق در رویدادهای معمولی نهفته‌اند، زیرا کسی به آنها توجه نمی‌کند و آنها را با دقت بررسی نمی‌کند.

یکی از بزرگترین فروشگاه‌های زنجیره‌ای که در سراسر دنیا شعبه دارد، برای استخدام نیروی فروش با کنترل نفس بالا، روش منحصر به فرد و موثری را به کار گرفته است. این شرکت، خانمی باهوش را استخدام کرده است، تا به فروشگاه‌ها سر بزند، و افرادی را به عنوان فروشنده انتخاب کند، که کنترل نفس بالایی داشته باشند. برای حصول اطمینان از قضاوت خود پس از مدتی به این فروشندگان مراجعه می‌کند، و از آنها می‌خواهد که اجناس‌شان را به او نشان بدهند. سپس با پرسیدن سوالات مختلف، صبر آنها را محک می‌زند. اگر آنها از این آزمایش سربلند بیرون بیایند، موقعیت‌های بهتری به آنها پیشنهاد می‌شود؛ اما اگر در این آزمایش رد شوند، بدون اینکه متوجه بشوند، فرصت مناسبی را از دست می‌دهند.

شکی نیست که اگر نتوانید کنترل نفس خود را تقویت کنید، بدون اینکه متوجه شوید، فرصت‌ها را یکی پس از دیگری از دست می‌دهید. روزی در غرفه دستکش یک فروشگاه بزرگ ایستاده بودم و با مرد جوانی که کارمند فروشگاه بود صحبت می‌کردم. او به من گفت که چهار سال است در این فروشگاه کار می‌کند، اما کسی قدر زحمات او را نمی‌داند، و به همین دلیل به دنبال شغل دیگری می‌گردد. در همان زمان یک مشتری به سمت او آمد و درخواست کرد چند کلاه را ببیند. او به مشتری توجهی نکرد، و همچنان مشغول صحبت کردن با من بود، و مشکلاتش را بازگو می‌کرد. در نهایت او به مشتری نگاهی انداخت و گفت: «اینجا غرفه کلاه نیست.» هنگامی که مشتری درباره

محل غرفه کلاه از او سوال کرد، جوان پاسخ داد: «از مسئول فروشگاه پرسید؛ او شما را راهنمایی خواهد کرد.»

این مرد جوان به مدت ۴ سال فرصت‌های خوبی که در اختیارش قرار می‌گرفت را یکی پس از دیگری از دست می‌داد، بدون اینکه حتی متوجه آن‌ها شود. او می‌توانست با تک تک افرادی که به آنها خدمت ارائه می‌کند دوست شود، و این دوستان، او را به با ارزش‌ترین فرد در فروشگاه تبدیل می‌کردند، چون باز هم به نزد او بر می‌گشتند و از او خرید می‌کردند. اما پاسخ‌های نسنجیده او به مشتریان، باعث می‌شد که هرگز به غرفه او برنگردند.

بعد از ظهر یک روز بارانی، خانم مسنی وارد فروشگاه بزرگ پیتزبورگ شد، و بدون اینکه قصد خرید کالای خاصی را داشته باشد در فروشگاه قدم می‌زد. اغلب فروشندگان فقط نیم نگاهی به او می‌انداختند و خود را به مرتب کردن قفسه‌ها سرگرم می‌کردند، تا آن خانم مسن برای آنها در دسر ایجاد نکند. یکی از فروشندگان جوانی که او را دیده بود، برای ارائه خدمت پیش قدم شد. خانم مسن به فروشنده اطلاع داد که فقط منتظر است تا باران بند آید و قصد خرید ندارد. فروشنده به خانم مسن گفت که از هم‌نشینی با او خوشحال است و تلاش کرد تا با آغاز کردن یک مکالمه این موضوع را به او اثبات کند. هنگامی که این خانم قصد داشت فروشگاه را ترک کند، مرد جوان او را تا خیابان همراهی کرد و چتر را برای او باز کرد و روی سرش قرار داد. این خانم کارت ویزیت فروشنده را گرفت و سپس به مسیر خود ادامه داد.

مرد جوان این ماجرا را فراموش کرده بود، که یک روز رئیس فروشگاه او را به اتاقش فراخواند و نامه ای از یک خانم مسن را به او نشان داد که درخواست کرده بود، آن فروشنده برای دریافت سفارش مبلمان یک خانه اربابی، به اسکاتلند سفر کند.

آن خانم مسن، مادر اندرو کارنگی بود؛ این همان خانمی بود که مرد جوان چند ماه پیش او را با احترام تا خیابان بدرقه کرده بود.

خانم کارنگی در نامه اش به صراحت بیان کرده بود که تمایل دارد آن مرد جوان سفارش او را دریافت کند. مبلغ سفارش بسیار بالا بود، و رفتار خوب آن مرد جوان فرصت پیشرفتی را برای او فراهم کرد، که اگر در آن روز بارانی خانم مسن را نادیده می‌گرفت، هرگز این فرصت برای او فراهم نمی‌شد.

همانطور که بزرگترین قانون‌های اصلی زندگی در تجربه‌های معمولی روزمره نهفته شده است که بیشتر ما متوجه آن‌ها نمی‌شویم، بهترین فرصت‌های زندگی نیز، در روابط به نظر بی‌اهمیت ما پنهان شده‌اند.

اگر از ۱۰ نفر بعدی که می‌بینید بپرسید که چرا نتوانسته‌اند در حرفه خودشان به موفقیت‌های بزرگی دست پیدا کنند، حداقل ۹ نفر آنها اینگونه به شما پاسخ خواهند داد که، فرصت‌ها به آنها روی خوش نشان نمی‌دهند. اگر کمی دقیق‌تر شوید و رفتارها و فعالیت‌های روزانه این نه نفر را بررسی کنید، به احتمال زیاد خواهید دید که هر کدام از آنها در هر روز چندین فرصت مناسب را نادیده می‌گیرند و از کنار آنها رد می‌شوند.

روزی به ملاقات یکی از دوستانم رفتم، که به عنوان مشاور حقوقی در یک مدرسه کسب و کار مشغول به کار بود. هنگامی که حال او را جویا شدم، او اینگونه پاسخ داد: «افتضاح! من هر روز با تعداد زیادی از افراد ملاقات می‌کنم، اما فروش مناسب برای گذراندن یک زندگی خوب را ندارم. در حقیقت همکاری من با این مدرسه کسب و کار هیچ فایده‌ای ندارد، و هم اکنون به دنبال شغل دیگری هستم، چون در اینجا هیچ فرصتی برای من فراهم نیست.»

در آن زمان من در تعطیلات بودم و ۱۰ روز زمان خالی داشتم که می‌توانستم به میل خودم آن را سپری کنم، بنابراین سخنان او را به چالش کشیدم و به او گفتم که می‌توانم در شغل او ۲۵۰ دلار در هفته درآمد کسب کنم. به او قول دادم که پس از اثبات این ادعا روش خودم را به او آموزش خواهم داد. با نگاهی متعجب به من خیره شد و از من خواست تا درباره موضوعی که برای او بسیار اهمیت دارد و جدی است، شوخی نکنم. هنگامی که او را متقاعد کردم که قصدم شوخی نیست و به حرف‌هایی که می‌زنم اعتقاد دارم، درباره روش اجرای این معجزه از من سوال پرسید.

سپس از او پرسیدم که آیا تا به حال چیزی درباره اقدامات سازمان یافته شنیده است یا خیر، و او اینگونه پاسخ داد که: «منظورت از اقدامات سازمان یافته چیست؟» برای او توضیح دادم که اقدامات سازمان یافته، اصلی است که به او کمک می‌کند تا با میزان تلاشی که قبلاً برای ثبت نام یک دانش آموز صرف می‌کرده، بین ۵ تا ۱۰ دانش آموز را ثبت نام کند. او درخواست کرد تا به صورت عملی این موضوع را به او نشان دهم، بنابراین من به او گفتم که هماهنگی‌های لازم برای برگزاری یک جلسه با کارکنان یک فروشگاه بزرگ محلی را انجام دهد. این کار را انجام داد و

من سخنرانی خودم را ارائه کردم. در سخنرانی‌ام به طرحی اشاره کردم که با استفاده از آن کارکنان نه تنها توانایی‌های خود را بهبود می‌دهند تا ظرفیت درآمدشان در شغل فعلی افزایش پیدا کند، بلکه فرصتی را در اختیار آنها قرار می‌دهد تا خودشان را برای پذیرفتن مسئولیت‌های بزرگتر و فعالیت در سمت‌های بالاتر آماده کنند. پس از آن سخنرانی، که به همین منظور طراحی شده بود، دوستم توانست ۸ نفر از کارکنان آن فروشگاه را برای کلاس‌های شبانه مدرسه کسب و کار ثبت نام کند.

شب بعد دوستم سخنرانی دیگری را ترتیب داد، و من بار دیگر سخنرانی مشابهی را برای کارکنان یک خشکشویی ارائه کردم. در آن شب نیز دوستم سه دانشجوی دیگر را ثبت نام کرد، که دو نفر از آنها خانم‌های جوانی بودند که سخت‌ترین کار ممکن را با ماشینهای لباسشویی انجام می‌دادند. دو روز بعد، جلسه دیگری را ترتیب داد. این بار شنوندگان همگی کارمندان یک بانک محلی بودند، و پس از سخنرانی دوستم توانست چهار دانش‌آموز دیگر را ثبت نام کند. او روی هم رفته ۱۵ متقاضی را ثبت نام کرده بود و کل زمان صرف شده برای این کار به ۶ ساعت هم نمی‌رسید؛ که شامل زمان لازم برای ارائه سخنرانی و ثبت نام دانشجویان بود..

حق کمیسیون دوست من از این کار اندکی بیش از ۴۰۰ دلار بود!

مکان‌هایی که در آن‌ها سخنرانی ارائه کردیم، تا دفتر کار او کمتر از ۱۵ دقیقه فاصله داشتند. او هرگز به این موضوع فکر نکرده بود که برای فروش بیشتر با یک سخنران حرفه ای همکاری کند.

این دوست من هم اکنون مالک یک مدرسه کسب و کار است که خودش آن را تاسیس کرده است، و تا جایی که می‌دانم، درآمد سال گذشته او بالغ بر ۱۰ هزار دلار بوده است.

هنوز هم فکر می‌کنید که هیچ فرصتی به سراغ شما نمی‌آید؟ شاید فرصت‌ها به سراغ شما می‌آیند، اما شما متوجه نمی‌شوید. شاید پس از مطالعه این کتاب، بتوانید این فرصت‌ها را شناسایی کنید. درس ششم این دوره درباره موضوع قدرت تجسم بود، که موفقیت بدست آمده در داستان بالا، تا حدودی در نتیجه این عامل به دست آمده بود. عوامل اصلی موفقیت در داستان ذکر شده عبارتند از: قدرت تجسم، به علاوه یک برنامه مشخص، به علاوه اعتماد به نفس، به علاوه اقدام عملی. شما هم اکنون می‌دانید که چگونه از این عوامل استفاده کنید. در پایان این درس، با نحوه هدایت این عوامل از طریق کنترل نفس آشنا خواهید شد.

حال بیایید معنای اصطلاح «کنترل نفس» در این کتاب را با بررسی رفتار فردی که از این ویژگی برخوردار است، دقیق‌تر بررسی کنیم. فردی که کنترل نفس را به خوبی در خود تقویت کرده باشد، هرگز دچار نفرت، حسادت، ترس، انتقام یا سایر احساسات مخرب مشابه نمی‌شود. فردی که از کنترل نفس بالایی برخوردار باشد، هرگز بیش از حد هیجان زده نمی‌شود.

طمع و خودپسندی غیر موجه و بدون دلیل، از مهمترین نشانه‌های عدم کنترل نفس هستند، که خطرات زیادی را برای فرد در پی دارند. اعتماد به نفس، یکی از مهمترین ضروریات موفقیت است، اما باید دقت داشته باشیم که اعتماد به نفس کاذب و افراطی، بسیار خطرناک است.

از خودگذشتگی، یک صفت پسندیده است، اما اگر در آن افراط شود، این صفت پسندیده نیز می‌تواند یکی از خطرناکترین اشکال عدم کنترل نفس باشد. شما هرگز نباید برای خوشحال بودن و احساس شادمانی به فرد دیگری وابسته باشید. عشق لازمه شادمانی است، اما فردی که بیش از حد عاشق است و شادمانی خود را در دستان فرد دیگری قرار می‌دهد، همانند بره رامی است که با پای خودش به آشیانه یک «گرگ زیبا» می‌رود، و از او درخواست می‌کند که اجازه دهد کنارش بخوابد، یا پرنده کوچکی که با تارهای سیبیل یک گربه بازی می‌کند.

فردی که کنترل نفس بالا دارد، هرگز تحت تاثیر افراد شرور و بدبین قرار نمی‌گیرد؛ و همچنین به هیچکس اجازه نمی‌دهد که به جای او فکر کند و یا تصمیم بگیرد.

کسی که کنترل نفس را در خود تقویت کرده باشد، تحت هیچ شرایطی به دیگران تهمت نمی‌زند و هرگز به فکر انتقام گرفتن از دیگران نیست.

فردی که بر خودش کنترل دارد، هرگز به خاطر اختلاف نظر از دیگران منتفر نمی‌شود؛ او در عوض تلاش می‌کند دلیل مخالفت دیگران را درک کند و از آن سود ببرد.

یکی دیگر از انواع مخرب عدم کنترل نفس، عادت ولخرجی است. البته منظور من از ولخرجی، عادت هزینه‌تراشی به میزانی بیش از نیازهای ضروری فرد است. پس از جنگ جهانی، این عادت به شکل هشدارآمیزی رواج پیدا کرده است. یکی از اقتصاددانان سرشناس پیش‌بینی کرده است که اگر عادت پس‌انداز از همان کودکی در خانه و مدرسه به کودکان آموزش داده نشود، ایالات متحده آمریکا طی سه نسل آینده، از ثروتمندترین ملت جهان، به فقیرترین ملت تبدیل خواهد شد.

امروزه در سراسر ایالات متحده می‌توانید خانواده‌هایی را مشاهده کنید که به جای خرید خانه، به صورت قسطی اتومبیل لوکس خریداری می‌کنند. در پانزده سال گذشته، «تب خرید اتومبیل» به حدی رواج پیدا کرده است، که ده‌ها هزار نفر برای خرید اتومبیل، خودشان را تا آخر عمر زیر بار بدهی می‌برند.

ما در دوره مصرف‌گرایی زندگی می‌کنیم که جنون سرعت همگان را گرفتار کرده است و همه به این فکر می‌کنند که به نسبت همسایه‌هایشان سریع‌تر زندگی کنند. چندی پیش مدیر کل شرکتی که بیش از ۶۰۰ نفر کارمند مرد و زن داشت، نسبت به تعداد بالای کارمندی که در دام نزول‌خواران گرفتار شده بودند نگران شد، و تصمیم گرفت که به این قضیه خاتمه دهد. او پس از بررسی دقیق متوجه شد که تنها ۹ درصد از کارمندان حساب پس‌انداز دارند، و از ۹۱ درصد باقی‌مانده که حساب پس‌انداز نداشتند، ۷۵ درصد از آنها زیر بار بدهی بودند، و برخی از آنها در شرف ورشکستگی بودند. ۲۱۰ نفر از این کارمندان بدهکار، صاحب اتومبیل بودند.

ما موجوداتی تقلیدکار هستیم. مقابله با وسواس تقلید از کارهای دیگران، برای ما بسیار سخت است. اگر همسایه ما یک اتومبیل بیوک بخرد، ما نیز باید از او تقلید کنیم و همان اتومبیل را خریداری کنیم و اگر نتوانیم پول کافی برای پیش‌پرداخت بیوک را جور کنیم، حداقل باید یک اتومبیل فورد داشته باشیم. هرگز به فردا فکر نمی‌کنیم. فکر کردن به روز مبادا دیگر از مد افتاده است. ما تنها به فکر امروز خودمان هستیم.

در زمانه‌ای که همه اطرافیانمان با اتومبیل‌های شخصی جابه‌جا می‌شوند، استفاده از وسایل نقلیه عمومی به کنترل نفس بالایی نیاز دارد. اما همه افرادی که بر خودشان کنترل دارند و به وسوسه خرید اقساطی اتومبیل تسلیم نمی‌شوند، به زودی خواهند دید که بسیاری از اطرافیانمان که هم‌اکنون صاحب اتومبیل هستند، به استفاده از وسایل نقلیه عمومی و یا حتی پیاده‌روی مجبور خواهند شد.

به خوبی می‌دانم که شما در حال تلاش برای دستیابی به موفقیت هستید، چون در غیر این صورت مشغول مطالعه این کتاب نبودید. بنابراین اجازه بدهید به شما یادآوری کنم که یک حساب پس‌انداز کوچک، فرصت‌های متعددی را برای شما فراهم می‌کند؛ فرصت‌هایی که بدون حساب پس‌انداز در دسترس شما قرار نخواهند گرفت. مهم این است که شما عادت پس‌انداز را در خود ایجاد کنید، و اندازه این حساب چندان اهمیت ندارد، زیرا این حساب به شما کمک می‌کند که کنترل نفس را در خودتان تقویت کنید.

اغلب افرادی که حقوق ماهیانه دریافت می‌کنند، به دنبال راه‌هایی برای خرج کردن تمام درآمدهایشان هستند. فردی را در نظر بگیرید که هم‌اکنون ۳۰۰۰ دلار در سال حقوق دریافت می‌کند و با این درآمد به خوبی زندگی‌اش را می‌گذراند. اگر درآمد سالانه این فرد هزار دلار افزایش پیدا کند، آیا او همچنان با همان ۳۰۰۰ دلار زندگی‌اش را می‌گذراند و بقیه درآمد خود را در یک حساب بانکی پس‌انداز می‌کند؟ خیر، مگر اینکه او جز معدود افرادی باشد که عادت پس‌انداز را در خود توسعه داده‌اند. پس او با این ۱۰۰۰ دلار اضافه چه می‌کند؟ او اتومبیل قدیمی خود را با یک اتومبیل

جدید جایگزین می‌کند، و در پایان سال، در مقایسه با زمانی که تنها ۳۰۰۰ دلار درآمد داشت، فقیرتر خواهد بود.

جایی بین دو گروه افراطی که یکی از آنها حتی همه پول خردهای خودش را زیر بالشت خود می‌گذارد، و دیگری علاوه بر خرج تمام درآمدهای خود را زیر بار بدهی فرو میبرد، نقطه تعادلی وجود دارد، که شما نیز می‌توانید با میانه روی این نقطه تعادل را پیدا کنید و علاوه بر لذت بردن از زندگی آینده خود را نیز تضمین کنید.

نظم شخصی یکی از ضروری‌ترین عوامل در توسعه قدرت فردی است، زیرا شما را قادر می‌سازد تا امیال خود را کنترل کنید. با استفاده از این عامل ضروری می‌توانید عادت در کمین نشستن برای ضربه زدن به دیگران یا هر عادت مخرب دیگری را که به عدم کنترل نفس مربوط می‌شود از خود دور کنید.

در آغاز فعالیت حرفه‌ای خود به موضوعی پی بردم که بسیار برایم تکان‌دهنده بود. بسیار برایم عجیب بود، هنگامی که متوجه شدم افراد زیادی وجود دارند که اغلب انرژی خود را صرف تخریب دستاوردهای دیگران می‌کنند. دست سرنوشت یکی از این افراد نابودگر را سر راه من قرار داد. به نظر می‌رسید هدف اصلی او در زندگی، بی‌آبرو کردن و از بین بردن اعتبار من است.

در ابتدا تصمیم داشتم اقدامات او را تلافی کنم، اما یک شب که پشت ماشین تحریر نشسته بودم، اندیشه‌ای به ذهنم خطور کرد که موجب تغییر رویکرد من در مقابل این فرد شد. برگه کاغذی که

در ماشین تحریر بود را مچاله کردم و در سطل آشغال انداختم، و کاغذ سفید دیگری را جایگزین آن کردم، و افکارم را با این کلمات به رشته تحریر در آوردم:

تو نسبت به فردی که سعی می‌کند به تو آسیب برساند مزیت بزرگی داری: تو قدرت بخشیدن او را داری، اما او از چنین قدرتی برخوردار نیست.

پس از اینکه نوشتن این عبارات به اتمام رسید، با خودم تصمیم گرفتم که این رویکرد را به عنوان سیاست اصلی و همیشگی خود در برابر افرادی که به من انتقاد می‌کنند و درصدد نابودی اعتبارم هستند انتخاب کنم. استدلال من برای این نتیجه‌گیری بدین شکل بود: من دو راه داشتم. من یا می‌توانستم مقدار زیادی از زمان و انرژی خود را برای اقدامات تلافی‌جویانه در برابر افرادی که تلاش به نابودی اعتبار من داشتند صرف کنم، و یا می‌توانستم این انرژی را به شکلی مفید در کارهایم صرف کنم، تا نتایج موفقیت‌هایم جواب دندان‌شکنی به منتقدانم باشد. من راه دوم را ترجیح دادم و همان را عملی کردم.

اگر اعمال شما سازنده باشند و خودتان از آنها رضایت قلبی داشته باشید، نیازی نیست که زمان ارزشمند خود را صرف توضیح دادن انگیزه‌هایتان به دیگران بکنید، زیرا دیر یا زود حقیقت بر همگان روشن خواهد شد.

افراد تخریب‌گر، به زودی فراموش خواهند شد. تنها افراد سازنده هستند که نامشان در تاریخ ماندگار می‌شود. بناهای یادبود و دعا‌های خیر فقط برای افراد سازنده است. اگر این حقیقت را در

ذهن داشته باشید، به راحتی می‌توانید از کشمکش با افراد تخریب‌گر پرهیز کنید و انرژی خود را در راستای اقدامات سازنده و موثر صرف کنید.

هر کسی که توانسته است در زندگی خود به دستاوردهای مهمی دست پیدا کند، در برهه‌ای از زندگی با این سوال روبرو شده است، و دیر یا زود به آن مرحله از زندگی می‌رسد که مجبور است درباره سیاست خود در برابر دشمنانش تصمیم‌گیری کند. با مطالعه داستان زندگی افراد موفق، خواهید دید که هیچ کدام از آنها انرژی خود را صرف مقابله با بدگویان‌شان نکرده‌اند و با دقت فراوان این عادت را در خودشان نابود کرده‌اند.

این یک حقیقت اثبات‌شده است که هر فردی که در این دنیا به جایگاه رفیع دست پیدا کرده است، دشمنانی حسود در برابر خود داشته است. رییس جمهور مرحوم آقای «وارن جی. هاردینگ» و رییس جمهور پیشین آقایین ویلسون و آقای جان پترسون و ده‌ها فرد دیگر که می‌توانم از آنها نام ببرم، همگی قربانیان گرایش‌های بی‌رحمانه افراد فاسدی بوده‌اند که در صدد نابودی اعتبار آنها بوده‌اند. اما این مردان بزرگ، هرگز زمان خود را برای ارائه توضیحات به این دشمنان و اقدامات تلافی‌جویانه هدر نداده‌اند. آنها کنترل نفس بالایی داشتند و به نحو احسن از آن استفاده کردند. در مورد خودم، در نتیجه حملات مکرری که یک روزنامه‌نگار علیه من انجام می‌داد، به موضوعی پی بردم که بسیار برایم ارزشمند بود. به مدت ۴ تا ۵ سال هیچ توجهی به این حملات نکردم، تا زمانی که حملات او به حدی گسترده شدند که تصمیم گرفتم سیاستم را تغییر دهم و به حملات او واکنش نشان دهم. من پشت ماشین تحریرم نشستم و مشغول به تایپ کردن شدم. در تمام مدت

نویسندگی‌ام هرگز چنین مجموعه‌ای از صفات زشت و زنده را در یک مطلب ننوشته بودم. هر چه بیشتر می‌نوشتم، بیشتر عصبانی می‌شدم تا زمانی که هر چه در ذهن داشتم را به رشته تحریر آوردم. پس از اینکه نوشتن جمله آخر به پایان رسید، احساس عجیبی به من دست داد. این احساس، احساس تنفر نسبت به روزنامه‌نگاری که سعی داشت به من آسیب برساند نبود- بلکه احساس همدلی، رحم و بخشش بود.

من به طور ناخودآگاه، با فشردن دکمه‌های ماشین تحریر، احساسات خشم و تنفری را که طی چند سال در من انباشته شده بود، تخلیه کرده بودم.

اکنون هم اگر احساس کنم که بسیار عصبانی هستم، پشت ماشین تحریر می‌نشینم و همه احساسات منفی خود را با نوشتن بیرون بریزم. سپس یادداشت‌هایم را مچاله می‌کنم و در سطل آشغال می‌اندازم.

احساسات سرکوب شده (به خصوص اگر احساس کینه باشد)، شبیه به یک بمب ویرانگر هستند. برای رویارویی بی‌خطر با این احساسات، باید درک کاملی از ماهیت آنها داشته باشید، و همانند یک متخصص آنها را خنثی کنید. انفجار یک بمب در فضای باز، و یا زیر حجم زیادی از آب خطرات زیادی را در پی نخواهد داشت. به همین ترتیب اگر احساس عصبانیت یا تنفر را بر اساس اصول روانکاوی ابراز کنید، از خطرات آن در امان خواهید بود.

پیش از دستیابی به موفقیت‌های بیرونی، باید ابتدا کنترل نفس را در خودتان توسعه دهید و همواره با متانت و شکیبایی عمل کنید.

شما حاصل دست کم یک میلیون سال تغییرات تکاملی هستید. طبیعت همواره مشغول پالایش و اصلاح عناصر وجودی نسل‌های قبلی شما بوده است. طبیعت گام به گام و نسل به نسل، غرایز حیوانی و تمایلات وحشیانه را در وجود نسل‌های قبلی شما از بین برده است، تا بهترین گونه جانداران، یعنی انسان امروزی، خلق شود. فرایند تکامل تدریجی، منطق و شکیبایی و توازن کافی را در اختیار شما قرار داده است، تا بتوانید با استفاده از آنها کنترل خودتان را در دست بگیرید و طبق اراده خودتان عمل کنید.

هیچ گونه دیگری از جانداران، از چنین نعمتی برخوردار نیست. نعمت استفاده از سازمان یافته‌ترین نوع انرژی شناخته شده، یعنی افکار، به شما اعطا شده است. به نظر می‌رسد که افکار، نزدیک‌ترین حلقه اتصال بین دنیای مادی و دنیای معنوی باشد.

شما نه تنها از قدرت تفکر برخوردار هستید، بلکه قدرت کنترل افکار و هدایت آنها در جهت دستیابی به اهدافتان را نیز در اختیار دارید، که به مراتب اهمیت بیشتری دارد.

اکنون به بخش مهمی از این درس رسیده ایم. این قسمت را با آرامش و عمق بیشتری مطالعه کنید! بیان این مطالب برای من همراه با ترس و لرز است، مبحثی که می‌خواهیم به آن پردازیم چالش برانگیز است و تنها تعداد کمی از افراد هوشمند توانایی درک آن را دارند.

تکرار می‌کنم، شما می‌توانید افکارتان را کنترل کنید، و در جهت دستیابی به اهدافتان از آنها استفاده کنید.

مغز شما همانند یک دینام است که انرژی اسرار آمیزی به نام اندیشه را بر می‌انگیزاند. محرک‌هایی که ذهن انسان را فعال می‌کنند، بر دو نوع هستند؛ یکی از آنها خود تلقینی است و دیگری تلقین نام دارد. شما می‌توانید خودتان راجع به افکاری که در ذهنتان شکل می‌گیرند تصمیم بگیرید (خودتلقینی)، و یا می‌توانید به دیگران اجازه دهید افکار شما را انتخاب کنند (تلقین). این حقیقت شرم‌آوری است که اغلب افکار، منبع خارجی دارند و از طریق پیشنهادات دیگران در ذهن شکل می‌گیرند، و شرم‌آورتر این است که اکثر افراد این پیشنهادات را بدون تفکر یا تحقیق درباره صحت و درستی آنها می‌پذیرند. برای مثال اغلب ما روزنامه‌ها را به نوعی می‌خوانیم، که گویی کلمه به کلمه آن‌ها بر پایه حقایق غیرقابل انکار نوشته شده‌اند. شایعه‌ها و حرف‌های بی پایه و اساس دیگران، ما را سردرگم می‌کند، چون گمان می‌کنیم همه آنها حقیقت دارند.

افکار تنها چیزی هستند که بر آن کنترل کامل دارید، با این حال، شما به دیگران اجازه می‌دهید که به حریم مقدس خصوصی ذهنتان وارد شوند و مشکلات، دروغ‌پردازی‌ها، دشمنی‌ها و غم و اندوه‌شان را به شما منتقل کنند؛ گویی هیچ کنترلی در ذهنتان ندارید و نمی‌توانید در آن را به روی سایرین ببندید.

شما این قدرت را دارید که افکار غالب ذهنی‌تان را انتخاب کنید. ماهیت افکار قالب ذهنی، تعیین کننده موفقیت یا شکست هستند.

این حقیقت که افکار تنها چیزی هستند که شما بر آن تسلط کامل دارید، به خودی خود اهمیت بالایی دارد و نشان می‌دهد که اندیشه نزدیک‌ترین راه رسیدن به جهان معنوی است. این حقیقت

بیان کننده موضوع شگفت‌انگیز دیگری نیز هست؛ و آن این است که، افکار مهمترین ابزار شما برای تعیین سرنوشت‌تان است، که می‌توانید به کمک آن همانطور که می‌خواهید تقدیرتان را رقم بزنید.

کنترل نفس، در واقع همان کنترل افکار است.

لطفاً این جمله بالا را یک بار دیگر با صدای بلند بخوانید. پیش از مطالعه ادامه مطالب، در جمله بالا عمیق شوید و تمام توجه‌تان را به آن متمرکز کنید، زیرا بدون شک این مهم‌ترین جمله در کل این کتاب است.

به احتمال زیاد، شما این کتاب را مطالعه می‌کنید، چون خواهان حقیقت و درک کاملی هستید که بتواند شما را به جایگاه رفیعی در زندگی برساند.

شما در جستجوی کلید جادویی‌ای هستید که بتواند درب منبع قدرت را بر روی شما بگشاید؛ اما حقیقت این است که این کلید همواره در دستان شما بوده است، و به محض این که بر افکارتان کنترل کامل پیدا کنید، قادر به استفاده از این کلید جادویی خواهید بود.

با استفاده از اصل خود تلقینی، افکار مثبت و سازنده‌ای را که با هدف اصلی و مشخص زندگی‌تان هماهنگی دارند در ذهن خود بکارید، و خواهید دید که ذهن شما قادر است افکارتان را به واقعیت فیزیکی تبدیل کند، نتیجه نهایی را به شما تحویل دهد.

این کنترل افکار است.

اگر شما بتوانید آگاهانه افکار قالب ذهنی‌تان را انتخاب کنید، و با قاطعیت از پذیرفتن پیشنهادات دیگران امتناع کنید، به بالاترین درجه کنترل نفس دست پیدا کرده‌اید. انسان تنها موجودی است که توانایی انجام این کار را دارد.

اگر می‌خواهید یک فروشنده ماهر باشید (فرقی ندارد که چیزی که می‌فروشید کالا باشد یا خدمات شخصی)، باید کنترل نفس را در خودتان توسعه دهید و ذهن خود را بر روی تلقین‌های مخرب و بحث و جدل‌های بیهوده ببندید. برخی از فروشندگان از چنان کنترل نفس ضعیفی رنج می‌برند، که حتی قبل از شنیدن پاسخ منفی از جانب مشتری، خودشان کلمه نه را در ذهنشان می‌شنوند و دست از تلاش می‌کشند. تعداد زیادی از فروشندگان، حتی قبل از مراجعه به مشتری، پاسخ منفی را در ذهن خود شنیده‌اند. کنترل نفس آنها به حدی پایین است، که به خودشان تلقین می‌کنند، که مشتری با دیدن آنها چیزی جز کلمه «نه» بر زبان نخواهد آورد.

اما انسانی که دارای کنترل نفس بالایی است، بسیار متفاوت عمل می‌کند! او نه تنها به خود تلقین می‌کند که از مشتری جواب مثبت دریافت خواهد کرد، بلکه حتی اگر این اتفاق نیفتاد و مشتری پاسخ منفی بدهد، او به کار خود ادامه می‌دهد، و با اصرار و پافشاری بالاخره پاسخ مشتری را به «بله» تغییر می‌دهد. در واقع آنها پاسخ «نه» مشتری را نمی‌شنوند. اگر مشتری برای بار دوم، سوم و چهارم نیز پاسخ «نه» بدهد، آنها چیزی نمی‌شنوند، آنها از کنترل نفس بسیار بالایی برخوردارند، و به هیچ تلقین مخربی اجازه ورود به ذهن شان را نمی‌دهند؛ تنها پیشنهادات مثبت و سازنده به ذهن آنها راه دارد.

در این جا منظور از واژه «فروشنده»، تمام افرادی است که تلاش می کنند با بحث و استدلال منطقی، دیگران را به انجام دادن کاری که در جهت منافع شخصی آنها است، متقاعد کنند. بدین ترتیب همه ما به نوعی فروشنده هستیم، یا بهتر است بگوییم همه ما باید فروشنده باشیم. اهمیتی ندارد که که کالا یا خدماتی که عرضه می کنیم چه باشد.

یکی از برجسته ترین ویژگی های افراد موفق، توانایی مذاکره بدون درگیری است. اگر اطرافیان خود را بررسی کنید، متوجه خواهید شد که تنها تعداد اندکی این اصل را درک می کنند، و از هنر مذاکره برخوردار هستند. با بررسی دقیق تر افراد معدودی که دارای هنر مذاکره هستند، بدون شک خواهید دید که آنها نسبت به سایرین موفق تر هستند، و این در حالی است که شاید سطح تحصیلات آنها پایین تر از دیگران باشد. این یک مهارت اکتسابی است، که می توانید به صورت ارادی در خود پرورش دهید.

تماشای رفتار فردی که هنر مذاکره موفق را در خود پرورش داده است، همچون یک کلاس درس است. برای مثال، یک سخنران عمومی که این هنر را در خود توسعه داده است بررسی کنید؛ صلابت او هنگام قدم زدن به سمت سکوی سخنرانی را زیر نظر بگیرید؛ لحن قاطع صدای او هنگام شروع سخنرانی را مد نظر قرار دهید؛ حالات چهره او را بررسی کنید، و ببینید که چگونه با سخنان خود مخاطبانش را تحت تاثیر قرار می دهد. او هنر مذاکره بدون درگیری را آموخته است.

پزشکی که این هنر را در خود پرورش داده است، بررسی کنید. رفتار او را هنگامی که به اتاق بیماران وارد میشود و با لبخندی بر لب با آنها سلام و احوالپرسی می کند بررسی کنید. بردباری،

لحن صدا، و اطمینانی که در چهره اش وجود دارد، همگی نشانه‌هایی از این حقیقت هستند که او در هنر مذاکره موفق استاد است. به محض ورود این پزشک به اتاق، بیمار هم احساس بهتری پیدا می‌کند.

حال و کیلی را در نظر بگیرید که این هنر را در خود توسعه داده است؛ مشاهده کنید که چگونه در جلسه دادگاه، احترام دیگران را کسب می‌کند و نظر قاضی، هیأت منصفه و سایر وکلا را به سخنان خود جلب می‌کند. لحن صدا، نحوه ایستادن و حالت چهره، ویژگی‌هایی هستند که یک وکیل موفق را از یک وکیل معمولی متمایز می‌کنند. اون نه تنها به پرونده خود تسلط کامل دارد، بلکه قاضی و هیئت منصفه را نیز با خود هم عقیده می‌کند، و با برنده شدن در دادگاه، دستمزد بالایی دریافت می‌کند.

همه مطالب بالا، شواهدی از اهمیت بالای کنترل نفس هستند!

کنترل نفس، از کنترل افکار ناشی می‌شود!

تنها افکاری را در ذهن خود جای دهید که به آنها علاقه دارید، و آن دسته از افکاری را که دیگران به شما تلقین می‌کنند و علاقه ای به آنها ندارید از خود دور نگه دارید. به این شکل می‌توانید کنترل نفس را در خودتان توسعه بدهیم.

این امتیاز؛ یعنی توانایی برانگیخته کردن ذهن تنها با افکاری که به آنها تمایل دارید، یک قدرت انحصاری است که خداوند به شما اعطا کرده است، اگر از این حق مقدسی که در اختیار شما

قرار گرفته است به خوبی استفاده کنید، هیچ حد و مرزی برای دستاوردهای شما وجود نخواهد داشت.

همه دستاوردها، همه انواع کنترل نفس، و همه‌ی انواع مختلف کنترل افکار، از عاملی ضروری به نامه «میل و تمایل» سرچشمه می‌گیرند.

انسان تنها با عمق خواسته‌ها و تمایلاتش محدود می‌شود.

اگر تمایلات شما به اندازه کافی قوی باشند، قدرت‌های مافوق بشری در شما پدیدار خواهند شد. تا کنون هیچ کس نتوانسته برای این پدیده عجیب مربوط به ذهن، توضیحی ارائه کند و شاید هرگز کسی نتواند چنین کاری انجام دهد، اما اگر به وجود چنین قدرتی شک دارید، بهتر است خودتان یک بار آن را امتحان کنید تا به حقیقت آن ایمان پیدا کنید.

اگر در ساختمانی که آتش گرفته است گیر بیافتید و تمام درها و پنجره‌های آن بسته باشد، به احتمال زیاد می‌توانید نیروی کافی برای شکستن درب ساختمان را در خودتان بیابید، چون شدیداً خواستار آزادی از آن زندان هستید.

اگر تمایل داشته باشید که هنر مذاکره موفق را کسب کنید، بدون شک به آن دست پیدا خواهید کرد؛ البته این تنها در صورتی است که اشتیاق شما به اندازه کافی شدید باشد.

ناپلئون بناپارت تمایل داشت تا امپراطور فرانسه شود، و همین طور هم شد. لینکلن تمایل داشت که بردگان را آزاد کند، و به هدف خود دست پیدا کرد. ادیسون تمایل داشت الکتریسیته را به روشنایی تبدیل کند، و پس از سالها تلاش توانست این هدف را عملی کند. روزولت آرزو داشت که اقیانوس

آرام و اقیانوس اطلس را از طریق کانال پاناما به یکدیگر متصل کند و موفق شد. دمنستنز تمایل داشت تا یک سخنران بزرگ باشد و بر خلاف وجود مشکلات جدی از جمله عدم تکلم صحیح، توانست آرزوی خود را به واقعیت تبدیل کند. هلن کلر تمایل داشت تا روزی صحبت کند و بر خلاف اینکه نابینا، ناشنوا و لال بود توانست صحبت کند. جان اچ. پترسون آرزو داشت تا بر تمام موسسات مالی تسلط داشته باشد و همین کار را هم کرد. مارشال فیلد آرزو داشت تاجر موفق در عصر خود باشد و موفق هم شد. شکسپیر تمایل داشت تا بزرگترین نمایشنامه نویس باشد، و برخلاف اینکه او فقط یک بازیگر سیار و فقیر بود، اما توانست به این آرزوی خود جامه عمل بپوشاند. بیلی ساندی تمایل داشت تا بازی بیسبال را رها کند و یک سخنران مذهبی بی نظیر شود به همین کار را کرد. جیمز جی هیل آرزو داشت که برای خود یک امپراطوری صنعتی بسازد، و علیرغم اینکه او تنها یک اپراتور تلگراف بود، توانست آرزوی خود را به حقیقت زندگی اش تبدیل کند.

هرگز نگویید «این کار غیر ممکن است»، و یا نگویید که شما با افراد بالا یا هزاران فرد دیگری که توانسته اند به موفقیت‌های بی نظیری دست پیدا کنند تفاوت دارید. اگر تفاوتی هم وجود داشته باشد، بدین شکل است: تمایل آنها برای دستیابی به اهدافشان نسبت تمایل شما، شدیدتر و عمیق‌تر بوده است.

بذر اشتیاقی سازنده را در ذهن خود بکارید، و اطمینان حاصل کنید که باورها و اصول اخلاقی تان با عبارات زیر هماهنگی داشته باشد:

«آرزو دارم که در زندگی بتوانم به هموعانم خدمات مفیدی ارائه کنم؛ بدین منظور در ارتباط با دیگران مرامنامه زیر را سرلوحه اعمال خودم قرار خواهم داد:

با خود عهد می‌بندم که تحت هیچ شرایطی، از فردی که تمام تلاش خود را به کار گرفته است، انتقاد نکنم، حتی اگر با او اختلاف نظر شدید داشته باشم

عهد می‌بندم که مطابق با خدماتی که ارائه کرده‌ام انتظار پاداش داشته باشم؛ با خود عهد می‌بندم که از تلاش‌های صادقانه مورد نیاز برای دستیابی به موفقیت کوتاهی نکنم؛ که همواره با علاقه کار کنم و از آن لذت ببرم و هرگز به شغلم به عنوان بیگاری دردناکی که مجبور به تحمل آن هستم نگاه نکنم.

با خود عهد می‌بندم که همواره به خاطر بسپارم که موفقیت مفهومی درونی است و در ذهن من شکل می‌گیرد؛ که دشواری‌ها را بپذیرم، و با تمام توان از آن‌ها عبور کنم.

عهد می‌بندم که از عادت مخرب به تعویق انداختن و تعلل پرهیز کنم، و تحت هیچ شرایطی کار امروز را به فردا مسپارم.

در نهایت، عهد می‌بندم که برای لذت بردن از زندگی، با دیگران مودبانه رفتار کنم، به دوستانم وفادار باشم، و در محضر خداوند درستکار باشم.»

اگر انرژی ای که اکثر افراد در نتیجه عدم کنترل نفس تلف می‌کنند، سازماندهی شود و در موارد سازنده از آن استفاده شود، می‌تواند تمام ضروریات و تجملات زندگی را برای آنها به ارمغان بیاورد.

زمانی که اکثر افراد برای بدگویی از دیگران و شایعه‌پراکنی صرف می‌کنند، اگر تحت کنترل درآید و به شکلی سازنده هدایت شود، برای دستیابی آنها به هدف اصلی مشخص زندگی‌شان کافی است (البته اگر این افراد چنین هدفی داشته باشند).

تمام افراد موفق از کنترل نفس بالایی برخوردار هستند! در سوی دیگر، همه افراد شکست خورده کنترل نفس پایینی دارند.

یک بار دیگر جدول تحلیل تطبیقی ارائه شده در فصل مقدماتی را مطالعه کنید، و امتیاز کنترل نفس جسی جیمز و ناپلئون بناپارت را مشاهده کنید.

با بررسی اطرافیان‌تان، خواهید دید که همه افراد موفق کنترل بالایی دارند، در حالی که افراد بازنده اجازه می‌دهند تا افکار، گفتار و کردارشان به شکلی افسارگسیخته به هر سو برود.

یکی از رایج‌ترین و در عین حال مخرب‌ترین انواع عدم کنترل نفس، عادت پر حرفی است. افراد باخردی که میدانند در زندگی به دنبال چه چیزی هستند، و در تلاش برای دستیابی به آن هستند، با احتیاط سخن می‌گویند. حجم زیادی از سخنان کنترل نشده و نسنجیده، هیچ فایده‌ای در پی نخواهد داشت.

همیشه شنیدن بهتر از سخن گفتن است. یک شنونده خوب، هر از چند گاهی سخنان ارزشمندی را می‌شنود که می‌تواند آن را به منبع دانش خود بیافزاید. برای اینکه شنونده خوبی باشید، باید کنترل نفس را در خودتان تقویت کنید.

یکی دیگر از اشکال عدم کنترل نفس این است که مجال صحبت را به دیگران ندهید. این کار نه تنها بی ادبانه است، بلکه فرصت با ارزش یادگیری از راه گوش دادن به سخنان دیگران را نیز از شما می‌گیرد.

پس از پایان این درس، باید به جدول ارزیابی شخصی در فصل مقدماتی مراجعه کنید و امتیاز خود را برای قانون کنترل نفس بازبینی کنید. شاید بخواهید امتیازی که قبلاً برای خود در نظر گرفته اید را اندکی کاهش دهید.

کنترل نفس یکی از ویژگی‌های برجسته تمام رهبران موفق است که من برای این کتاب زندگی آنها را بررسی کرده‌ام. لوثر بوربانک می‌گوید که به عقیده او کنترل نفس مهمترین مورد در میان قوانین پانزده گانه موفقیت است.

جان بارو، که یک طبیعت‌گرا است، نیز همین نظر را دارد. او نیز اعتقاد دارد که کنترل نفس در صدر لیست قوانین پانزده گانه موفقیت است.

همان‌طور که امرسون در مقاله خود در موضوع حقوق و مزایا گفته است، فردی که کنترل نفس کامل داشته باشد، هرگز شکست دائمی نمی‌خورد، زیرا تمام موانع و دشواری‌ها در برابر ذهنی که با عزمی راسخ و کنترل نفس در مسیر هدف اصلی و مشخص زندگی خود حرکت می‌کند، ذوب می‌شوند.

تمام افراد ثروتمندی که من زندگی آنها را مطالعه و تحلیل و بررسی کرده‌ام (منظورم کسانی هستند که با تلاش خود به ثروت رسیده‌اند) کنترل نفس بالایی داشته‌اند و همین موضوع موجب شده که نتیجه‌گیری کنم هیچ کس نمی‌تواند بدون این خصیصه به ثروت کلان دست پیدا کند. پس انداز پول، به کنترل نفس بسیار بالایی نیاز دارد؛ نکته‌ای که در درس ۴ به صورت شفاف ارائه شده است.

من به ادوارد ای. بوک برای توضیح بسیار ارزنده‌اش در مورد لزوم و اهمیت کنترل نفس مدیون هستم. او یکی از موفق‌ترین و برجسته‌ترین روزنامه‌نگاران آمریکایی است که می‌گوید:

«چرا اعتقاد دارم که فقر، غنی‌ترین تجربه‌ای است که یک فرد میتواند داشته باشد. امرار معاش من از راه مقاله‌نویسی برای مجله خانگی خانم‌ها میگذرد. و از آنجایی که مردم نسبت به این نشریه بسیار لطف دارند، بخشی از موفقیت این مجله نیز نصیب من شده است. بسیاری از خوانندگان من انتقاداتی را با من در میان گذاشته‌اند که در اینجا می‌خواهم به آنها پاسخ بدهم. نامه‌های دریافتی من حاوی مطالب متنوعی هستند، اما خلاصه‌ای یکی از نامه‌ها را به عنوان مثال برایتان ذکر می‌کنم:

سخنرانی درباره زندگی اقتصادی، هنگامی که خودتان هیچ نیازی به آن ندارید و درگیر آن نیستید، بسیار راحت است. برای مثال در مورد خودم، شما به من می‌گویید که با درآمد شوهرم که فقط ۸۰۰ دلار در سال است، می‌توانم به راحتی زندگی کنم، این در حالی است که شما هرگز زندگی کردن با درآمد کمتر از هزار دلار را تجربه نکرده‌اید. آیا شما که در ناز و نعمت به دنیا

آمده اید و در پرغو بزرگ شده‌اید، تا به حال به این موضوع فکر کرده‌اید که نوشتن یک نظریه تئوری، به هیچ وجه با دشواری‌هایی که ما هر روز با آنها دست و پنجه نرم می‌کنیم، قابل مقایسه نیست. دشواری‌هایی که شما هیچ اطلاعی از آنها ندارید، و تا به حال آنها را تجربه نکرده‌اید.

حال بیاید ببینیم که مطالب بالا چقدر حقیقت دارند.

در این مورد که من در ناز و نعمت به دنیا آمده‌ام و یا در پرغو بزرگ شده‌ام، نمی‌توانم اظهار نظر کنم. این حقیقت دارد که هنگام به دنیا آمدن من، پدر و مادرم ثروتمند بودند. اما زمانی که من شش ساله بودم، پدرم تمام سرمایه اش را از دست داد، و در سن ۴۵، سالگی مجبور به مهاجرت به یک کشور بیگانه شد، در حالی که حتی از ضروریات زندگی نیز برخوردار نبود. مردان و زنان بسیاری هستند که این شرایط را بخوبی درک می‌کند؛ این که در ۴۵ سالگی در یک کشور بیگانه بخواهی زندگی خود را از نو بسازی!

در آن زمان، من حتی یک کلمه انگلیسی هم نمی‌دانستم. من به یک مدرسه عمومی رفتم، و چیزهایی را که می‌توانستم یاد گرفتم. اما چیز زیادی یاد نگرفتم. همکلاسی‌هایم پسرانی بی‌رحم بودند و معلمانم بی‌صبر و حوصله بودند.

پدرم نمی‌توانست جایگاه خود در زندگی را به دست آورد. مادرم که پیش از این همیشه چندین خدمتکار داشت، برای انجام کارهای خانه با مشکل روبرو بود؛ چون هرگز این کارها را انجام نداده بود، و برای آن آموزش ندیده بود. ما هیچ پولی نداشتیم.

بنابراین پس از تمام شدن مدرسه، من و برادرم به خانه می‌رفتیم، اما نه برای بازی کردن. ما پس از مدرسه به مادرمان کمک می‌کردیم، که هر روز تحت فشار کارهای سنگین نحیف‌تر می‌شد. ما دو برادر طی سالها، در سرمای صبحگاهی زمستان از خواب شیرین بیدار میشدیم و خاکسترهایی که همسایگانمان دور ریخته بودن را الک می‌کردیم تا شاید یک یا دو تکه ذغال نسوخته از میان آنها پیدا کنیم، تا بتوانیم با آنها آتشی روشن کنیم و خانه را گرم کنیم. سپس میز را برای صبحانه‌ای مختصر آماده می‌کردیم، و پس از صرف صبحانه به مدرسه می‌رفتیم. پس از بازگشت از مدرسه، ظرف‌ها را می‌شستیم و کف خانه را تمیز می‌کردیم. ما به همراه دو خانواده دیگر در یک آپارتمان سه طبقه زندگی می‌کردیم، بنابراین هر سه هفته یکبار باید همه راه پله‌ها و راهروها را از طبقه سوم تا طبقه اول می‌ساییدیم و سپس ورودی و جلوی ساختمان یعنی پیاده رو را هم تمیز می‌کردیم. قسمت آخر کار بسیار سخت بود؛ چون ما این کار را در روزهای شنبه انجام می‌دادیم، چون پسران همسایه که هیچ کدام رفتار دوستانه با ما نداشتند، همگی در کوچه بودند و توپ بازی یا تکه‌های چوب را به سمت ما پرتاب می‌کردند.

بعد از ظهرها که پسرهای دیگر زیر نور لامپ به مطالعه‌ای درس‌های خود مشغول بودند، من و برادرم با سبدهای در دست به بیرون از خانه می‌رفتیم، و در جستجوی چوب یا زغال برای درست کردن آتش همه جا را زیر و رو می‌کردیم.

اولین شغل خود را در سن ۱۰ سالگی پیدا کردم؛ تمیز کردن شیشه‌های یک فروشگاه نانوايي، در ازای دریافت هفته پنجاه سنت. پس از یک یا دو هفته به من اجازه دادند که پس از مدرسه با

دستمزد یک دلار در هفته، پشت پیشخوان بایستم و نان و کیک بفروشم. کار من تحویل دادن نان‌های تازه و گرم و کیک‌های خوشبو و خوشمزه به مشتریان بود. همان نان و کیک‌هایی که همیشه آرزوی خوردن آنها را داشتم، اما به ندرت آنها را تجربه کرده بودم.

پس از آن، کاری هم برای شنبه صبح پیدا کردم. کار من فروش یک هفته نامه در خیابان بود. برای این کار هم ۶۰ تا ۷۰ سنت درآمد داشتم.

من در محله بروکلین در شهر نیویورک زندگی می‌کردم و در آن زمان مهم‌ترین وسیله حمل و نقل به جزیره کانی، کالسکه‌های اسبی بود. خانه ما نزدیک به محلی بود که این کالسکه‌ها برای سیراب کردن اسب‌های خود در آنجا توقف می‌کردند. مسافران مرد برای رفع تشنگی از کالسکه پیاده می‌شدند، اما مسافران زن برای رفع تشنگی خود راهی نداشتند، چون نمی‌توانستند از روی کالسکه به پایین بپرند. با مشاهده این مشکل، من سطل آبی فراهم کردم و چند تکه یخ در آن انداختم و بعد از ظهرهای شنبه و همه روزهای یکشنبه خود را با سطل آب سرد و لیوان، در محل توقف کالسکه‌ها می‌گذراندم و وارد کالسکه‌ها می‌شدم و هر لیوان آب را یک سنت می‌فروختم. پس از مدتی پسران دیگر که درآمد روزانه ۲ تا ۳ دلاری من در روزهای تعطیل را دیده بودند، شروع به رقابت با من کردند. برای اینکه رقبا را از میدان به در کنم، آب یک یا دو لیمو در سطل آب می‌چکاندم و نام آن را لیموناد می‌گذاشتم، و در ازای هر لیوان، دو سنت دریافت می‌کردم. به این ترتیب در روزهای یکشنبه بیش از ۵ دلار درآمد کسب می‌کردم.

کمی بعد، عصرها گزارشگری میکردم، در طول روز کارهای دفتری را انجام می‌دادم، و نیمه شبها هم با ماشین تحریر کار می‌کردم.

در نامه آن خانم ذکر شده بود که باید خانواده اش را با ۸۰۰ دلار در سال بگرداند، و گفته بود که من هیچ اطلاعی از این وضعیت ندارم و نمی‌توانم شرایط او را درک کنم. من باید خرج یک خانواده سه نفری را با ۶ دلار و ۲۵ سنت در هفته می‌دادم؛ یعنی کمتر از نصف درآمد سالانه آن خانم! هنگامی که مجموع درآمد من و برادرم به ۸۰۰ دلار در سال رسیده بود، احساس می‌کردیم که ثروتمند هستیم.

این اولین باری است که داستان زندگی خود را با این جزئیات می‌نویسم، تا بدانید که نویسنده مقالات مجله خانه خانم‌ها، یک تئوریسین محض نیست. هنگامی که او در مورد مسائل اقتصادی مقاله می‌نویسد و یا فعالیت‌های جدیدی را به شما ارائه می‌دهد و یا یک درآمد نامرئی به شما پیشنهاد می‌کند، همه آنها را شخصا تجربه کرده است. خوب است بدانید که حتی یک قدم یا یک سانتی‌متر از جاده فقر نیست، که من آن را تجربه نکرده باشم. من نیز تمام تجارب، افکار، احساسات و سختی‌های جاده فقر را تجربه کرده‌ام، و با تمام پسرانی که در این جاده پای گذاشته‌اند، احساس همدردی می‌کنم.

من حتی یکی از تجربه‌های سخت، و دشواری‌های آن دوره را از یاد نبرده‌ام. با این حال، هرگز حاضر نیستم یکی از آن تجربه‌های سال‌های سخت دوره کودکی خود را با تجربه دیگری عوض کنم. من می‌دانم پول در آوردن یعنی چه، منظور من از پول در آوردن، چندین دلار نیست، بلکه یک

سنت است. من ارزش پول را درک می‌کنم، چون برای بدست آوردن آن تلاش کرده‌ام و سختی کشیده‌ام. سختی‌هایی که در دوران کودکی از سر گذراندم، بهترین کلاس درسی بود که یک فرد می‌تواند در آن ثبت نام کند. این تنها راهی بود که می‌توانستم احساس یک پسر بچه نه یا ده ساله که هیچ پولی در جیب ندارد، هیچ غذای برای خوردن ندارد، و هیچ چوبی برای گرم کردن خانه خود ندارد، را درک کنم.

اما (این نکته بسیار مهم است) من اعتقاد دارم که فقر وضعیتی است که باید تجربه کرد و سپس از آن عبور کرد، و از آن بیرون آمد؛ ماندن در این وضعیت هیچ فایده‌ای ندارد. برخی می‌گویند، «گفتن این حرف آسان است، اما چگونه می‌توان از این وضعیت بیرون آمد؟» هیچ کس نمی‌تواند با قطعیت به این سوال پاسخ دهد. کسی راه بیرون آمدن از فقر را به من نشان نداد. هیچ دو فردی نیستند که برای برون‌رفت از این وضعیت مسیر دقیقا مشابهی را طی کرده باشند. هر کس باید مسیر متناسب با شرایط خودش را پیدا کند. این به خود شما بستگی دارد. من اراده کردم که از این وضعیت بیرون بیایم، چون مادرم در فقر به دنیا نیامده بود، و نمی‌توانست آن را تحمل کند و به آن تعلق نداشت. بدین ترتیب من اولین عامل ضروری برای رها شدن از فقر را به دست آوردم؛ یک هدف. سپس من این هدف را با «اشتیاق به کار کردن» پشتیبانی کردم و هر کاری را که برایم پیش می‌آمد انجام دادم. اهمیتی نداشت که این کار چه باشد، اگر من را به هدفم نزدیک‌تر می‌کرد، آن را انجام می‌دادم. من حق انتخاب نداشتم؛ من هر کاری را که برایم پیش می‌آمد می‌پذیرفتم و به بهترین نحوی که قادر بودم آن را انجام می‌دادم. من پله‌های ترقی را یک به یک بالا رفتم. من

باید سخت کار می‌کردم، اما این تلاش‌های فراوان، تجربیاتی را برای من فراهم کرد که موجب توسعه فردی و افزایش ظرفیت درک من شد؛ این بزرگترین میراثی است که یک پسر بچه می‌تواند دریافت کند. تنها عاملی که می‌تواند این ویژگی‌های ارزشمند را در یک فرد نهادینه کند، فقر است. به همین دلیل است که من اعتقاد دارم فقر نعمت بزرگی است، که عمیق‌ترین و کامل‌ترین تجربه‌ها را در اختیار یک پسر بچه می‌گذارد. اما همان‌طور که گفتم: باید سعی کنید که از آن خارج شوید، نه اینکه در آن بمانید.»

با توسعه کنترل نفس، شما همچنین ویژگی‌های دیگری را نیز در خودتان توسعه می‌دهید، که قدرت فردی شما را افزایش می‌دهند. یکی از توانمندی‌هایی که افراد با کنترل نفس بالا از آن برخوردار هستند، قانون تلافی یا عمل متقابل است.

آیا می‌دانید معنای واژه «تلافی» یا عمل متقابل چیست؟

در اینجا منظور ما از تلافی، با برداشتی که عموم مردم از این واژه دارند متفاوت است. منظور ما از تلافی، انتقام گرفتن یا کینه‌جویی نیست.

اگر من به شما آسیب برسانم، شما هم در اولین فرصت آن را تلافی می‌کنید. اگر حرف ناعادلانه‌ای در مورد شما بزنم، شما نیز به همان شکل تلافی می‌کنید.

در سوی دیگر، اگر لطفی به شما بکنم، شما نیز با عملی مشابه یا حتی سخاوتمندانه‌تر لطف من را جبران می‌کنید.

با استفاده درست از این قانون، من می‌توانم شما را به انجام هر کاری وادار کنم. اگر بخواهم که شما از من متنفر باشید، و به من آسیب برسانید، من می‌توانم کارهایی را انجام بدهم که حس انتقام جویی شما را تحریک کنم، و به هدفم دست پیدا کنم.

اگر من آرزوی احترام دوستی و همکاری را از جانب شما داشته باشم، می‌توانم با دوستی و محبتی که به شما ابراز می‌کنم، به هدفم دست پیدا کنم.

می‌دانم درباره آنچه تا به حال گفته شد با هم توافق داریم. شما می‌توانید صحت این عبارات را در تجربه‌های خود جستجو کنید.

مطمئناً تا به حال چندین بار این عبارت را شنیده‌اید، «شخصیت بی‌نظیری دارد». تاکنون چند بار با افرادی روبرو شده‌اید که شخصیتی دلپذیر داشته‌اند، و شما را مجذوب خود کرده‌اند؟

فردی که با شخصیتی دلپذیر شما را به سمت خود جذب می‌کند، در حال استفاده از قانون جذب سازگار، یا قانون عمل متقابل است. اگر هر دوی این قوانین را تحلیل کنید، به این جمله می‌رسید «چیزهای مشابه به سمت یکدیگر جذب می‌شوند»

اگر با دقت قانون عمل متقابل را مطالعه کنید، آن را درک کنید و از آن استفاده هوشمندانه کنید، می‌توانید به یک فروشنده موفق و موثر تبدیل شوید. اگر بر این قانون ساده مسلط شوید و چگونگی استفاده از آن را بیاموزید، در واقع همه چیز را درباره فروشندگی آموخته‌اید.

اولین و شاید مهمترین گام در تسلط بر این قانون، توسعه و تقویت کنترل نفس است. شما باید یاد بگیرید که بدرفتاری‌های دیگران را تحمل کنید و در صدد انتقام جویی برنمایید. این نوع کنترل نفس، بخشی از بهایی است که باید برای تسلط بر قانون عمل متقابل پردازید.

هنگامی که یک فرد خشمگین شروع به بدگویی یا بدرفتاری با شما میکند، صرف نظر از این که عادلانه باشد یا ناعادلانه، باید به خاطر داشته باشید که اگر بخواهید به همین شکل کار او را تلافی کنید، خود را تا سطح آن فرد پایین آورده اید، و به او اجازه می‌دهید که بر شما تسلط پیدا کند.

در سوی دیگر، اگر شما جلوی عصبانیت خود را بگیرید، و شکیبایی خود را حفظ کنید، و تلاش کنید با منطق خودتان با او رفتار کنید، فرد مقابل را در حیرت و شگفتی فرو خواهید برد. شما از سلاحی استفاده کرده اید که برای او ناشناخته است، و بدین ترتیب به راحتی بر او تسلط پیدا می‌کنید.

چیزهای مشابه به سمت یکدیگر جذب می‌شوند! در این قانون هیچ تردیدی وجود ندارد.

در واقع، ذهن افرادی که شما با آنها در تماس هستید همانند یک گوی شیشه‌ای است که شما می‌توانید بازتاب رویکرد ذهنی خود را در آن مشاهده کنید.

در رابطه با قانون تلافی می‌خواهم تجربه‌ای را با شما به اشتراک بگذارم، که در این اواخر با دو فرزندم داشتم، که نام آن‌ها ناپلئون و جیمز است.

ما در راه پارک بودیم تا به پرندگان و سنجابها غذا بدهیم. ناپلئون یک بسته بادام زمینی همراه داشت، و جیمز یک بسته بیسکویت کراکر با خود آورده بود. جینز تمایل داشت تا بادام زمینی‌ها

را امتحان کند. او بدون اینکه اجازه بگیرد، دستش را دراز کرد، و تلاش کرد کیسه بادام زمینی را از دست برادرش برباید. اما موفق نشد و ناپلئون هم برای تلافی مشت خودش را بر چانه جیمز فرود آورد.

من به جیمز گفتم: «بین پسر من تو برای گرفتن بادام زمینی‌ها شیوه نادرستی را انتخاب کردی. اجازه بده راه درست را به تو نشان بدهم.» همه امور آنچنان سریع اتفاق افتاده بود، که من فرصت نکردم فکر کنم. بنابراین زمانی که به جیمز این پیشنهاد را می‌دادم، هیچ ایده‌ای در ذهنم نبود. لحظه‌ای درنگ کردم و به تحلیل اوضاع پرداختم تا بهترین راه حل را پیدا کنم.

سپس به یاد قانون عمل متقابل و تجربه‌هایی که در این زمینه داشتم افتادم، بنابراین رو به جیمز کردم و گفتم: «بسته بیسکویت‌های خود را باز کن و مقداری از آن را به برادرت تعارف کن سپس منتظر بمان تا ببینی چه اتفاقی می‌افتد» پس از کلنجار زیاد بالاخره توانستم او را به انجام این کار متقاعد کنم. سپس اتفاق شگفت‌انگیزی رخ داد، اتفاقی که بزرگترین درس فروشدگی را به من آموخت! پیش از این که ناپلئون به بسته بیسکویت دست بزنند، با اصرار سعی می‌کرد تا مقداری از بادام زمینی‌های خود را داخل جیب کت جیمز بریزد. او مقابله به مثل کرده بود. پس از این تجربه به ظاهر ساده، من نحوه مدیریت کردن پسرانم را یاد گرفتم. پسران من یاد گرفتند تا با استفاده از این قانون، از درگیری‌های فیزیکی پرهیز کنند.

اکنون هیچ یک از ما در مورد استفاده و به کارگیری قانون عمل متقابل، از ناپلئون و جیمز چیز بیشتری نمی‌دانیم. همه ما کودکانی هستیم که به راحتی تحت تاثیر این قانون قرار می‌گیریم. عادت

عمل متقابل، به حدی گسترده و رایج است، که می‌توان به درستی آن را قانون تلافی نامید. اگر کسی هدیه ای را به ما بدهد، تا زمانی که محبت او را جبران نکرده باشیم آرام نمیگیریم. اگر کسی از ما تعریف کند و با زبان خوش راجع به ما صحبت کند، ما نیز به همان شکل عمل او را تلافی می‌کنیم.

آیا تا به حال فکر کرده اید که چرا وقتی یک فرد ثروتمند می‌شود، همه فرصت‌های جهان به او روی می‌آورند؟

هر فرد ثروتمندی که می‌شناسید را در نظر بگیرید. به شما خواهد گفت که، به طور مرتب فرصت‌های پول درآوردن از هر سو به سمت او سرازیر می‌شوند.

«زیرا هر که دارد بدو داده شود و افزونی یابد. اما کسی که ندارد آنچه دارد هم از او گرفته

خواهد شد.»

در گذشته این نقل قول از انجیل به نظرم مضحک می‌آمد، اما اگر دقیق‌تر به آن فکر کنید، متوجه می‌شوید که حقیقت مهمی را بیان می‌کند.

بله، هر که دارد، بدو داده شود و افزونی یابد.

فردی که شکست، عدم اعتماد به نفس، تنفر یا عدم کنترل نفس دارد، این ویژگی‌ها در او رشد میکند و «افزونی می‌یابد». اما اگر او موفقیت، اعتماد به نفس، کنترل نفس، شکیبایی تداوم و اراده مصمم داشته باشد، این ویژگی‌های مثبت در او پرورش پیدا می‌کند.

اکنون شما آمده اید تا وارد فصل نهم بشوید، و قانون دیگری را بیاموزید، که با مطالب ارائه شده در درس کنترل نفس هماهنگی کامل دارد.

برای این که بتوانید قانون ارائه شده در فصل نهم را اجرایی کنید، باید کنترل نفس بالایی را در خودتان توسعه دهید. موضوع درس بعدی، عادت بیشتر کار کردن بدون انتظار دریافت پاداش است.

بیندیشید
و
ثروتمند شوید

نسخه اصلی و
بدون سانسور

ناپلئون هیل

ترجمه اختصاصی توسط رویال مایند

فصل نهم

درس هشتم: عادت به کار کردن اضافه، بدون انتظار دریافت پاداش

ممکن است بحث درباره موضوع عشق در ابتدای درس، به نظر با موضوع این درس نامرتبط باشد، اما اگر کمی شکیبایی به خرج دهید و تا پایان این درس با من همراه باشید، خواهید دید که نادیده گرفتن مبحث عشق، از ارزش این درس می‌کاهد و مطالب ما را ناقص می‌کند. منظور ما از واژه «عشق»، معنی همه‌گیر آن است و تنها به عشق یک انسان به انسان دیگر محدود نمی‌شود.

اشیا، انگیزه‌ها و افراد متعددی می‌توانند حس عشق را در انسان برانگیزند. ما برخی از کارها را دوست نداریم، به برخی از کارها علاقه مند هستیم، اما تحت شرایطی خاص، ممکن است کاری وجود داشته باشد که به آن عشق بورزیم!

برای مثال هنرمندان بزرگ، معمولاً عاشق کار خود هستند. در سوی دیگر، کارگرهای روزمزد نه تنها به کار خود علاقه ندارند، بلکه ممکن است از آن متنفر باشند.

انسانهایی که تنها با هدف گذراندن زندگی کار خود را انجام می‌دهند، معمولاً به کار خود علاقه‌مند نیستند. در اغلب موارد آنها کار خود را دوست ندارند، و یا حتی از آن متنفر هستند.

اگر انسان به کاری که انجام می‌دهد عشق بورزد، ممکن است ساعاتی طولانی مشغول فعالیت باشد، اما احساس خستگی نکند. اما کارهایی که انسان به آن علاقه ندارد یا از آن متنفر است، به سرعت موجب خستگی او میشود.

بنابراین، شکیبایی و تحمل یک فرد، به میزان علاقه او به کاری که انجام می‌دهد وابسته است. همانطور که مشاهده خواهید کرد، ما در حال زمینه سازی برای بیان موضوعی هستیم، که یکی از مهمترین قوانین موجود در فلسفه این کتاب است:

هنگامی که انسان به کاری که انجام می‌دهد عشق بورزد، یا به خاطر معشوقش کاری را

انجام‌دهد، موثرتر و پربازده‌تر خواهد بود، و به راحتی موفق می‌شود.

هرگاه عنصر عشق وارد فعالیت‌های انسان شود، کیفیت و کمیت کار او بلافاصله افزایش پیدا میکند، و همزمان احساس خستگی ناشی از آن کاهش پیدا می‌کند.

هنگامی که یک فرد عاشق کار خود باشد، برای کار بیشتر و بهتر، انتظار دریافت دستمزد بالاتر ندارد، به همین دلیل افراد باید تمام تلاش خود را به کار بگیرند تا کاری که به آن بیشترین علاقه را دارند، پیدا کنند.

من کاملاً حق دارم که چنین پیشنهادی را به شما ارائه کنم، زیرا خودم نیز از آن پیروی کرده‌ام و از آن پشیمان نیستم.

به نظر می‌رسد اکنون زمان مناسبی باشد که به پیشینه فلسفه‌ی این کتاب و داستان زندگی خودم بپردازیم. هدف من از این کار نشان دادن این حقیقت است که کاری که با عشق انجام شود، هرگز به شکست منجر نمی‌شود.

تمام این درس شامل شواهدی در اثبات این ادعا است که، تلاش برای ارائه خدمات بهتر یا بیشتر از دستمزدی که برای آن دریافت می‌کنید، کاری سودمند است. اگر من خودم از این قانون پیروی نکرده بودم و نتایج آن را با چشمان خودم ندیده بودم، سخنان من هیچ ارزشی نداشت. من برای بیش از ربع قرن، عاشقانه مشغول به کار بودم، تا توانستم این فلسفه را توسعه بدهم، و باید صادقانه بگویم که حتی اگر هیچ پاداش مادی در ازای آن دریافت نکنم، لذتی که از انجام این کار دریافت کرده‌ام برایم کفایت می‌کند.

فردی که تصمیم می‌گیرد، در کاری که به آن عشق می‌ورزد فعالیت کند، در بسیاری از موارد حمایت دوستان و خانواده خود را از دست می‌دهد.

هنگامی که مشغول به کارهای تحقیقاتی برای جمع آوری، سازمان دهی، طبقه بندی و آزمایش مطالب این کتاب بودم، مقابله با تلقین‌های مخرب دوستان و آشنایان، بخش زیادی از انرژی من را تلف می‌کرد.

تنها هدف من از ارائه این تجربیات شخصی، این است که به دانش آموزان این فلسفه نشان دهم، که اگر تصمیم بگیرید در کاری که به آن عشق می‌ورزید فعالیت کنید، باید انتظار رویارویی با

موانع و مشکلاتی را داشته باشید. معمولاً مانع اصلی برای فعالیت در شغل مورد علاقه، درآمد پایین آن در ابتدا است.

اما در عوض، فردی که در شغل مورد علاقه خود فعالیت می‌کند دو مزیت مهم بهره‌مند است که عبارتند از: اول، او معمولاً بزرگترین موهبت این دنیا را که همان شادمانی است در شغل خود می‌یابد و دوم، او از مزایای مادی بیشتری بهره‌مند می‌شود. زیرا کاری که با عشق انجام شود، معمولاً کمیت و کیفیت بهتری دارد، و مردم حاضرند پول بیشتری در ازای آن پرداخت کنند.

بدون اینکه قصد بی‌احترامی داشته باشم، باید بگویم که شرم‌آورترین و جانگدازترین مخالفت‌ها با شغل من، از جانب همسرم بود. شاید به همین دلیل است که در سراسر این کتاب بارها به این موضوع اشاره کرده‌ام که، همسر یک مرد، با میزان انگیزه بخشی و مشارکت و یا مخالفت و سرکوفت زدن، هم می‌تواند او را بسازد و هم می‌تواند او را نابود کند.

نظر همسرم این بود که من باید در شغلی با حقوق ثابت مشغول به کار شوم، تا حقوق ماهانه داشته باشم، زیرا پیش از آن ثابت کرده بودم که توانایی‌های بازاریابی خوبی دارم و به راحتی می‌توانم درآمد سالانه‌ای بین ۶۰۰۰ تا ۱۰۰۰۰ دلار را برای خودم تضمین کنم.

من دیدگاه همسرم را درک می‌کردم، زیرا ما فرزندان رو به رشدی را داشتیم که به لباس و آموزش نیاز داشتند و حقوق ثابت، حتی اگر خیلی زیاد نبود، برای ما ضروری بود.

علیرغم اینکه استدلال همسرم منطقی بود، اما من تصمیم گرفتم که به روش خودم عمل کنم. سپس خانواده‌های ما نیز به کمک همسرم آمدند، و همگی با سرکوفت زدن، به من توصیه می‌کردند که شغلی با حقوق ثابت برای خود انتخاب کنم.

آنها به من می‌گفتند که اگر فرد مجردی بود که هیچ مسئولیتی نسبت به دیگران نداشتی، می‌توانستی آزادانه زمان خودت را به مطالعه داستان زندگی دیگران، و تحلیل و بررسی آنها پردازی، اما حال که خانواده تشکیل داده‌ای و فرزندان رو به رشد داری، چنین کاری منطقی به نظر نمی‌رسد.

اما من تصمیم خودم را گرفته بودم و تسلیم آنها نشدم!

اگرچه آنها دیدگاه من را نپذیرفتند، اما رفته رفته دست از مخالفت برداشتند. اما از آن جایی که می‌دانستم کاری که انتخاب کرده‌ام حداقل به طور موقتی زندگی را برای خانواده‌ام دشوار کرده است، فکر به اینکه نزدیک‌ترین دوستان و آشنایانم از من حمایت نمی‌کنند، کام من را تلخ کرده بود.

خوشبختانه، برخی از دوستانم باور داشتند که کاری که انجام می‌دهم، هوشمندانه است.

تعداد اندکی از دوستانم نه تنها باور داشتند که کاری که انجام می‌دهم دستاوردهای بزرگی برای من در پی خواهد داشت، بلکه علاوه بر اینکه به برنامه من باور داشتند، آنها به من انگیزه می‌دادند که از دشمنی‌های دشمنانم و یا مخالفت‌های آشنایانم، دلسرد نشوم.

در میان گروه اندکی از دوستان وفادار، که در آن دوران سخت به من انگیزه می‌دادند، مردی وجود دارد که بیشترین تاثیر را در زندگی من داشته است. نام این فرد ادوین سی. بارنز است. او یکی از شرکای تجاری توماس ادیسون بود.

آقای بارنز حدود ۲۰ سال پیش به فعالیت‌های من علاقه نشان داد، و لازم است در اینجا این موضوع را بیان کنم که اگر بخاطر باور تزلزل ناپذیر این مرد به درستی فلسفه این کتاب نبود، ممکن بود در همان ابتدا تسلیم پیشنهادات دوستان و آشنایانم شوم، و با انتخاب کردن راه آسانتر، در شغلی با حقوق ثابت مشغول به کار شوم.

این کار، من را از شر سختی‌های فراوان و انتقادات بی‌پایانی نجات می‌داد، اما همزمان همه امید زندگی من را نیز با خود نابود می‌کرد، و به احتمال زیاد دلپذیرترین و بهترین چیز این دنیا، که همان شادمانی است نیز از دست می‌دادم. من از کاری که انجام می‌دادم خوشحال بودم؛ صرف نظر از اینکه پاداش مادی چندانی برای من نداشت، و موجب شده بود که زیر بار بدهی غرق شوم؛ بدهی‌هایی که در آن زمان نمی‌توانستم تصفیه کنم.

شاید به همین دلیل است که در فصل چهارم این دوره که درباره عادت پس‌انداز است، مطالب زیادی راجع به بردگی بدهی ارائه شده است.

ما می‌خواستیم این مفهوم با اهمیت در ذهن شما رسوخ کند.

ادوین سی. بارنز، نه تنها به درستی فلسفه آن موفقیت اعتقاد داشت، بلکه موفقیت‌های مالی شخصی او و دوستی نزدیکش با بزرگترین مخترع تاریخ، او را به مرجع معتبری درباره موضوع قوانینی که به موفقیت می‌انجامند، تبدیل می‌کرد.

من در ابتدای کار باور داشتم که هر فرد باهوشی که واقعا مشتاق موفقیت باشد، می‌تواند با پیروی از قوانینی ثابت و فرایندی مشخص (که در آن زمان برای من ناشناخته بود) به موفقیت دست پیدا کند. من می‌خواستم بدانم این قوانین چیست، و چگونه می‌توان آنها را اجرایی کرد.

آقای باران نیز به این موضوع باور داشت. علاوه بر این، آقای بارنز مشاهده می‌کرد که دستاوردهای چشمگیر شریک تجاری‌اش، آقای ادیسون، همگی بر پایه اصول مشخصی هستند که بعدها پس از آزمایش دقیق، بخشی از مطالب این فلسفه را تشکیل دادند. از دیدگاه آقای بارنز، به نظر می‌رسید که گرد آوری ثروت، لذت بردن از آرامش ذهنی و یافتن خوشبختی و شادمانی، همگی می‌توانند با اجرایی کردن قوانینی ثابت، که هرکسی می‌تواند بر آنها تسلط پیدا کند، در دسترس افراد قرار بگیرد.

من نیز به این مسئله اعتقاد داشتم. این باور هم اکنون به حقیقتی اثبات شده تبدیل شده است. من امیدوارم همه دانش آموزان این فلسفه پس از تسلط پیدا کردن بر مطالب این دوره، به باور مشابهی برسند.

لطفاً به خاطر داشته باشید که در تمام سال‌هایی که مشغول تحقیق و مطالعه برای این کتاب بودم، خودم نیز به قانون ارائه شده در این درس عمل می‌کردم. من نه تنها بیشتر از حد وظیفه‌ام تلاش

می‌کردم، بلکه کارهای را انجام می‌دادم، که هرگز نمی‌دانستم در ازای آنها پاداش دریافت خواهم کرد یا نه.

بدین ترتیب پس از سالها آشوب، دشمنی و مخالفت، این فلسفه بالاخره کامل شد، و به دست‌نوشته آماده ای برای چاپ تبدیل شد.

برای مدت زیادی هیچ اتفاقی نیفتاد!

مدت زیادی طول کشید، تا من گام بعدی در جهت رساندن این کتاب به مخاطبان واقعی اش را برداشتم؛ مخاطبانی که می‌دانستم با روی باز از آن استقبال خواهند کرد.

سال‌ها پیش برای ارائه یک سخنرانی به شهر کانتون در ایالت اوهایو دعوت شدم. آنها تبلیغات زیادی کرده بودند، و من انتظار رویارویی با جمعیت پرشماری را داشتم. اما دقیقاً خلاف آن اتفاق افتاد، از آنجایی که زمان ارائه این سخنرانی، با زمان سخنرانی دو فرد دیگر تلاقی داشت، تعداد حضار به عدد خوش شانس ۱۳ کاهش پیدا کرده بود.

من همواره باور داشته‌ام که انسان باید تمام تلاش خودش را بکند، تا کارش را به بهترین نحو انجام دهد. اهمیتی ندارد که در ازای خدماتی که ارائه می‌کنید که چقدر پول دریافت می‌کنید و یا خدمات‌تان را به چند نفر ارائه می‌کنید. من سخنرانی خود را طوری شروع کردم که گویی سالن پر است.

اما با این حال در قلب خودم گمان می‌کردم که شکست خورده‌ام، و سخنرانی خوبی ارائه نکرده‌ام.

روز بعد متوجه شده‌ام که سخنرانی شب گذشته تاریخ ساز بوده است، و برای اولین بار بذر فلسفه قانون موفقیت کاشته شده است.

یکی از مردانی که در سالن حضور داشت، یکی از همان سیزده نفر، مرحوم دون آر. میلِت بود، که در آن زمان ناشر روزنامه محلی شهر کاتون بود. در فصل مقدماتی به طور مختصر او را معرفی کردم.

روز بعد به دفتر کار آقای میلِت دعوت شدم.

از آنجایی که او پیش دستی کرده بود و من را به یک جلسه ملاقات دعوت کرده بود، من سکوت کردم و اجازه دادم که او بیشتر صحبت کند. او سخنان خود را بدین شکل شروع کرد:

«ممکن است درخواست کنم که داستان زندگیتان را، از دوران کودکی تا هم اکنون که همراه من نشسته اید، برای من تعریف کنید؟»

من به او گفتم که اگر تحمل شنیدن داستانی طولانی را داشته باشد، با کمال میل این کار را انجام خواهند داد. او تمایل نشان داد، اما پیش از اینکه صحبت کردن را آغاز کنم، از من خواست که بخش‌های غیر جذاب و ناراحت کننده زندگی‌ام را از قلم نیندازم.

او گفت: «از شما درخواست می‌کنم که همه چیز را درباره خودتان به من بگویید تا بتوانم روح شما را از نزدیک مشاهده کنم، نه تنها قسمت‌های مطلوب آن، بلکه همه بخش‌های خوب و بد آن.»

من سه ساعت مشغول حرف زدن بودم و آقای میلِت به من گوش می‌داد.

من هیچ چیز را از قلم نینداختم. من از دشواری‌ها و اشتباهات هم سخن گفتم، و به او شرح دادم که چگونه با عزمی راسخ از این دشواری‌ها و اشتباهات عبور کردم. من درباره چگونگی بارور کردن ایده فلسفه این کتاب سخن گفتم، و توضیح دادم که چگونه اطلاعات مورد نیاز برای این فلسفه را گردآوری کردم.

پس از اینکه صحبت‌های من تمام شد، آقای میلِت گفت: «می‌خواهم یک سوال خصوصی از شما بپرسم، و امیدوارم با همان صداقتی که داستان زندگی خود را تعریف کردید، به این سوال پاسخ بدهید. آیا تا به حال در ازای کارهایی که انجام داده‌اید، پولی دریافت کرده‌اید، و در غیر این صورت آیا دلیل آن را می‌دانید؟»

من پاسخ دادم: «خیر! من تا به حال به جز تجربه، دانش و اندکی بدهی، چیزی دریافت نکرده‌ام، و دلیل آن نیز واضح است. حقیقت این است که من در طول این سال‌ها مشغول کسب تجربه و دانش بوده‌ام، تا بتوانم به شکلی درست اطلاعات مورد نیاز برای فلسفه قانون موفقیت را گردآوری و سازماندهی کنم، و تا به حال زمان یا فرصت کافی برای پول درآوردن از کارهایم را نداشته‌ام.»

در کمال تعجب لبخندی بر روی چهره جدی آقای میلِت نقش بست. او دستش را بر روی شانه من قرار داده گفت:

«پیش از اینکه شما چیزی بگویید پاسخ این سوال را می‌دانستم، اما می‌خواستم ببینم آیا خودتان نیز از این موضوع اطلاع دارید یا خیر. احتمالاً خودتان می‌دانید که شما تنها فردی نیستید که به خاطر

کسب دانش، از پاداش‌های مادی آنی صرف نظر کرده اید، چون حقیقت این است که همه فیلسوف‌های بزرگ، از زمان سقراط تا زمان حال، تجربه مشابهی را از سر گذرانده اند.»

این کلمات مانند صدای موسیقی برای من خوشایند بودند.

من شرم‌آورترین اعترافات زندگی‌ام را بیان کرده بودم؛ من روح خود را عریان کرده بودم، و اعتراف کرده بودم که در تمام مراحل زندگی با شکست‌های موقتی روبرو شده‌ام، و همچنین اعتراف کرده بودم که بخشی از قانون موفقیت نیز شکست موقتی بوده است.

همانطور که روبه روی چشمانی تیزبین و کنجکاوترین فردی که تا به حال دیده‌ام نشسته بودم، احساس حماقت، حقارت و شرمساری تمام وجودم را فرا گرفته بود.

احساس می‌کردم که تمام تلاش‌هایم بیهوده بوده است. تصورش را بکنید: فلسفه موفقیت توسط فردی ارائه می‌شد که خودش یک بازنده و شکست خورده است!

این فکر آنچنان من را تحت تاثیر قرار داده بود، که نمیتوانم آن را در کلمات بیان کنم.

میلت فریاد زد: «چی؟ بازنده؟»

او ادامه داد: «اطمینان دارم که شما تفاوت میان شکست موقتی و باخت را میدانید. فردی که یک فلسفه کاملی را ساخته است، که می‌تواند سختی‌ها و ناامیدی‌های نسل‌هایی که هنوز به دنیا

نیامده‌اند را برطرف کند، به هیچ وجه یک بازنده نیست.»

من هنوز نمی‌دانستم هدف از این مصاحبه چیست. اولین حدس من این بود که میلت در جستجوی

اطلاعاتی است که بتواند با استفاده از آنها در روزنامه خود، فلسفه قانون موفقیت را نقد کند. شاید

به این خاطر بود که در تجارب قبلی‌ام با روزنامه‌نگاران، اتفاقات مشابهی رخ داده بود. اما در هر صورت من تصمیم گرفتم که تمام حقایق را با او در میان بگذارم.

پیش از این که دفتر آقای میل‌ت را ترک کنم، ما به شرکای تجاری تبدیل شده بودیم. آقای میل‌ت تصمیم گرفته بود که هر چه زودتر از روزنامه محلی کانتون استعفا دهد، و مدیریت امور تجاری من را بر عهده بگیرد.

همزمان، من نوشتن مقالاتی بر اساس فلسفه قانون موفقیت را شروع کردم، که قرار بود در روزنامه محلی کانتون منتشر شود.

یکی از این مقاله‌ها، نظر قاضی البرت‌گری، که در آن زمان رئیس هیئت مدیره شرکت فولاد ایالات متحده آمریکا بود، را به خود جلب کرد. این اتفاق آغازگر مکالماتی بین آقای میل‌ت و قاضی گری بود، که در نهایت منجر به خرید این کتاب برای تمام کارکنان شرکت فولاد ایالات متحده آمریکا شد، که در فصل مقدماتی این کتاب، داستان آن آورده شده است.

امواج خوشبختی شروع به حرکت به سمت من کرده بودند.

بذر خدماتی که در طول سالیان دراز بر اساس اصل تلاش بیشتر بدون انتظار پاداش، کاشته بودم، بالاخره رشد خود را شروع کرده بود.

من با اطمینان می‌توانم بیان کنم که کاری که از سر عشق انجام می‌شود، هرگز با شکست مواجه نمی‌شود.

هم اکنون که این کتاب آماده چاپ است، شرکت‌های سرشناسی که نام آنها در پایین ذکر شده

است، تمام کارکنان‌شان این کتاب را خریداری کرده اند:

آقای دانیال ویلارد، مدیرعامل شرکت راه‌آهن بالتیمور و اوهایو.

پالایشگاه ایندین

شرکت بیمه عمر نیویورک

شرکت پستی تلگراف

شرکت اتومبیل سازی پیرس ارو

شرکت اتومبیل سازی کادیلک

و حدود ۵۰ شرکت بزرگ دیگر.

علاوه بر این، باشگاه تازه تاسیسی به نام وای. ام. سی. ای.، قراردادی را منعقد کرده‌اند، تا برنامه‌های

آموزشی خود را بر اساس این کتاب طراحی کند، و پیش بینی می‌کند که در طی دو سال آتی، بیش

از ۱۰۰ هزار نسخه از این کتاب به فروش برسانند.

انتشارات دانشگاه رالستون، قراردادی برای چاپ و انتشار این کتاب منعقد کرده است، تا بر اساس

آن دوره موفقیت را به شهروندان سراسر ایالات متحده و سایر نقاط جهان بفروشند. نمی‌توان با

اطمینان راجع به تعداد فروش آنها سخن گفت، اما آنها بیش از هشتصد هزار مخاطب دارند، آنها

اعتماد کامل دارند، و بنابراین پیش بینی می‌شود که ده‌ها هزار نسخه از این کتاب را به دست مردان و زنانی خواهند رساند، که شدیداً نیازمند دانش موجود در فلسفه قانون موفقیت هستند.

شاید نیازی نباشد، اما تمایل دارم توضیح بدهم که تنها هدف من از بیان داستان رشد فلسفه‌ی قانون موفقیت، نشان دادن کاربرد قانون ارائه شده در این درس است.

اگر می‌توانستم بدون استفاده از کلمه «من»، این مطالب را ارائه کنم، بدون شک همین کار را می‌کردم.

تاریخچه‌ی ای که درباره فلسفه کلی قانون موفقیت، و به طور خاص درباره این درس ارائه شد، به شما کمک می‌کند که برای پذیرفتن صحت قانونی که این درس بر پایه آن بنا شده است، آماده شوید.

اگرچه اغلب افراد قانون ارائه شده در این درس را اجرا نمی‌کنند، اما دلایل متعددی برای انجام کارهای بهتر و بیشتر، بدون انتظار دریافت پاداش یا دستمزد، وجود دارد.

اما دو دلیل اصلی برای اجرای خدمات به این شکل وجود دارد که عبارتند از:

اول: با ارائه خدمات بهتر و بیشتر به نسبت پولی که دریافت می‌کنید، شهرتی کسب می‌کنید، که به شما یک مزیت رقابتی دهد. تفاوت شما با سایر رقبای تان به حدی خواهد بود، که مشتریان برای دریافت خدمات شما صف می‌کشند.

اهمیتی ندارد که در چه زمینه ای فعالیت میکنید، چه یک سخنران باشید، چه وکیل باشید، چه نویسنده باشید یا معلم، شما نسبت به رقبای تان با ارزش تر خواهید شد، و بلافاصله پس از اینکه شهرت بالایی کسب کردید، می توانید خودتان دستمزدتان را افزایش دهید.

دوم: به خوبی می دانید که اگر بخواهید دست راستان را قدرتمند کنید، تنها با استفاده شدید از آن می توانید به این هدف دست پیدا کنید. اگر می خواهید بدانید که دست چگونه قوی میشود، به داستان یک آهنگر نگاه کنید. قدرت در نتیجه مقاومت به وجود می آید. تنومندترین درخت بلوط در یک جنگل، آن درختی نیست که از باد در امان است و یا نور آفتاب به آن نمی تابد؛ درختی بیشتر رشد می کند، که در فضای باز قرار داشته باشد، و مجبور باشد در برابر باد و باران و آفتاب سوزان مقاومت کند.

طبق قوانین طبیعت، قدرت از طریق مقاومت و سختی توسعه پیدا می کند، هدف این درس این است که نحوه عملکرد این قانون را به شما نشان دهد، تا در مسیر دستیابی به موفقیت از آن استفاده کنید. با ارائه خدماتی بهتر و بیشتر به نسبت دستمزدی که در ازای آن دریافت می کنید، نه تنها مهارت های مرتبط با ارائه خدمت را تمرین می کنید، و مهارت ها و توانایی های خود را توسعه می دهید، بلکه شهرتی را برای خود می سازید که بسیار ارزشمند است. اگر خدمات خود را به این شکل ارائه کنید، چنان مهارتی را در حوزه تخصصی خود کسب می کنید، که می توانید به نسبت رقبای تان دستمزد بالاتری برای خدمات خود طلب کنید.

اگر یک کارمند هستید، با اجرای عادت ارائه خدمات بهتر و بیشتر به نسبت دستمزدی که دریافت می‌کنید، به فردی ارزشمند تبدیل می‌شوید، و می‌توانید خودتان دستمزد دلخواه‌تان را تعیین کنید، و هیچ کارفرمای خردمندی با شما مخالفت نخواهد کرد. اگر کارفرمای شما فرد نادانی باشد و از پرداخت دستمزدی که استحقاق آن را دارید امتناع کند، جای هیچ نگرانی نیست، چون به زودی کارفرمای دیگری از توانمندی‌های بی‌نظیر شما باخبر می‌شود و به شما پیشنهاد کار با حقوقی به مراتب بالاتر می‌دهد.

این حقیقت که اکثر افراد تلاش می‌کنند کمترین خدمات ممکن را ارائه کنند، به افرادی که برخلاف آنها تلاش می‌کنند تا خدمات بیشتر و بهتری به نسبت دستمزدی که دریافت می‌کنند ارایه کنند، مزیت رقابتی مهمی می‌دهد. اگر شما نیز مانند اغلب افراد تلاش کنید، کمترین خدمات ممکن را ارائه کنید، می‌توانید زندگی خود را بگذرانید، اما این تنها چیزی است که نصیب شما می‌شود؛ و زمانی که شرایط کسب و کار خوب نباشد، شما در صدر لیست تعدیل نیرو قرار خواهید داشت.

من بیش از ۲۵ سال از زندگی خودم را صرف مطالعه زندگی افراد متعدد کردم، تا متوجه شوم که چرا برخی افراد به موفقیت‌های بزرگ دست پیدا می‌کنند، در حالی که افراد دیگری که از همان توانمندی‌ها برخوردار هستند هیچ پیشرفتی نمی‌کنند؛ جالب است بدانید که در میان افرادی که زندگی آنها را مطالعه کرده‌ام، همه کسانی که عادت ارائه خدمات بیشتر و بهتر به نسبت

دستمزدشان را در خود توسعه داده بودند، در مقایسه با سایرین، در جایگاه‌های بالاتری قرار داشتند و درآمد بالاتری کسب می‌کردند.

من اطمینان دارم بسیاری از مخاطبان این کتاب مردان و زنان جوانی هستند، که برای دیگران کار می‌کنند، و به همین منظور است که به اهمیت توسعه این عادت برای کارمندان تاکید می‌کنم. اما با این حال، این اصل برای کارفرمایان و یا مردان و زنان متخصص نیز به همین اندازه اهمیت دارد. اجرای این اصل، از دو جنبه اهمیت دارد. اول، افرادی که این اصل را اجرا می‌کنند از پاداشهای مادی بیشتری بهره‌مند می‌شود، و دوم، پاداشی از جنس شادمانی و رضایت را نیز برای افرادی که این اصل را اجرایی می‌کنند، در پی خواهد داشت. اگر تنها دستمزدی که در ازای کاری که انجام می‌دهید دریافت می‌کنید، پاکتی است که حقوق‌تان در آن قرار دارد، صرف نظر از این که این پول چقدر باشد، دستمزد شما کم است.

اکنون قانونی را بررسی می‌کنیم که تمام مطالب این درس بر پایه آن بنا شده است، این قانون عبارت است از: قانون بازدهی فزاینده

اجازه دهید در ابتدا نشان دهیم که طبیعت چگونه این قانون را در زمین‌های کشاورزی اجرایی می‌کند. کشاورز با دقت فراوان زمین را آماده می‌کند و سپس بذر گندم را در زمین می‌کارد و منتظر می‌ماند تا قانون بازدهی فزاینده، آن بذر را چندین برابر کند.

اگر قانون بازدهی فزاینده وجود نداشت، نسل بشر به زودی نابود می‌شد، زیرا نمی‌توانست غذای کافی برای زنده ماندن را تولید کند.

با این درس بزرگ طبیعت که می‌توانیم از مزارع گندم یاد بگیریم، بیایید تا با قانون بازدهی فزاینده بیشتر آشنا شویم و نحوه اجرایی کردن آن را یاد بگیریم، تا بفهمیم که چگونه می‌توانیم بیشتر از تلاشی که انجام می‌دهیم یا هزینه‌ای که می‌کنیم، سود کسب کنیم.

یکی از ویژگی‌های مهم و برجسته قانون بازدهی فزاینده این است که، علاوه بر ارائه دهندگان خدمات، دریافت کنندگان آن نیز می‌توانند از این قانون استفاده کنند. برای اثبات این مطلب باید تأثیرات سیاست حداقل حقوق ۵ دلار در روز، که هنری فورد در شرکت خود تبیین کرده بود را مطالعه کنیم.

افرادی که از نزدیک با هنری فورد آشنایی داشتند و به خوبی از این موضوع مطلع بودند، بیان می‌کنند که هنری فورد با اهداف انسان دوستانه این سیاست حداقل حقوق را در پی نگرفته بود؛ بلکه دقیقاً برعکس، این سیاست بر اساس اصول تجارت بود، و هنری فورد سعی داشت با این کار سود خود را افزایش دهد.

او با پرداخت حقوق بیش از حد معمول، خدمات بهتر و بیشتر از حد معمول دریافت می‌کرد! آقای فورد در مدت کمی پس از معرفی سیاست جدید، بهترین نیروی کار بازار را به شرکت خود جذب کرد.

من هیچ اطلاعات دقیق و دست‌اولی در این مورد ندارم، اما حدس می‌زنم که آقای فورد در ازای هر ۵ دلار که هزینه می‌کرد، بیش از ۷ و نیم دلار خدمت دریافت می‌کرد. همچنین آقای فورد با اجرایی کردن این سیاست، هزینه سرپرستی و مدیریت را کاهش داد، زیرا کارمندان به حدی به

کار در شرکت فورد علاقه داشتند، که هیچ کس با ارائه خدمات بی کیفیت یا کم کاری، موقعیت خود را به خطر نمی انداخت.

این در حالی بود که سایر کارفرمایان، باید هزینه بالایی برای سرپرستی متحمل می شدند تا اطمینان حاصل کنند که کارگزارانشان به درستی کار خود را انجام می دهند. فورد با روشی کم هزینه تر، خدمات بهتری را دریافت می کرد.

مارشال فیلد احتمالاً برجسته ترین تاجر عصر خود بود، و فروشگاه بزرگ فیلد در شهر شیکاگو، یادبودی از توانایی او در اجرای قانون بازدهی فزاینده است.

فرض کنید که یک مشتری دستبند گران قیمتی را از فروشگاه فیلد می خرد، اما آن را نمی پوشد. دو سال بعد، او این دستبند را به عنوان کادوی عروسی به خواهرزاده اش هدیه می دهد. این خواهرزاده می تواند به راحتی کادو را به فروشگاه فیلد برگرداند و آن را با کالای دیگری تعویض کند، علی رغم اینکه ۲ سال از زمان خرید آن گذشته است، و این ساعت از مد افتاده است.

فروشگاه فیلد نه تنها این ساعت را می پذیرد، بلکه مهمتر این است که هیچ بحث یا اعتراضی نمی کند!

کاملاً واضح است که فروشگاه هیچ تعهد اخلاقی و قانونی به پذیرفتن این دستبند ندارد.

قیمت ابتدایی این دستبند ۵۰ دلار بوده است، و اکنون باید آن را در قسمت حراجی قرار دهند تا شاید بتوانند با قیمتی بسیار پایین تر به فروش برسانند، اما فردی که با روحیات انسانی آشنایی دارد

به خوبی می‌داند که فروشگاه فیلد نه تنها از این عمل ضرر نکرده است، بلکه سود بسیار بالایی به دست آورده، که نمی‌توان ارزش آن را با دلار سنجید.

خانمی که دستبند را برگردانده بود می‌دانست که فروشگاه هیچ تعهد قانونی به تعویض آن کالا ندارد، فروشگاه با انجام دادن کاری که هیچ تعهد قانونی یا اخلاقی به آن نداشته است، یک مشتری دائمی وفادار برای خود به دست آورده است. اما آثار مثبت این عمل به این جا خاتمه نمی‌یابد، بلکه تازه شروع شده است؛ این خانم جوان هر جا که برود خبر برخورد منصفانه فروشگاه فیلد را تعریف خواهد کرد. تبلیغات این خانم مشتریان زیادی را به فروشگاه فیلد می‌فرستد، که حتی با هزینه کردن ده برابر قیمت آن دستبند نیز نمی‌توانستند آنها را جذب کنند.

موفقیت فروشگاه فیلد، تا حدود زیادی به درک بالای مارشال فیلد از قانون بازدهی فزاینده مرتبط بوده است، این درک بالا موجب شد که مارشال فیلد این جمله را به عنوان شعار اصلی کسب و کار خود انتخاب کند، «مشتری همیشه درست می‌گوید.»

زمانی که شما تنها به اندازه پولی که دریافت می‌کنید کار کنید، هیچ عامل غیر معمولی درباره کار شما وجود نخواهد داشت، که نظر مثبت دیگران را به خود جذب کند؛ اما هنگامی که شما با کمال میل بیشتر از دستمزدی که دریافت کرده‌اید کار می‌کنید، اقدامات شما نظر مثبت دیگران را به خود جلب می‌کند، و بدین ترتیب شما یک گام به کسب شهرت نزدیک‌تر می‌شوید و در نهایت با استفاده از قانون بازدهی فزاینده، این شهرت تقاضای خدمات شما را افزایش می‌دهد.

هم اکنون می‌خواهیم به مهمترین بخش این درس پردازیم. شما باید خودتان را در دسترس قرار دهید و برای انجام دادن کارهایی که دیگران از آن پرهیز می‌کنند، داوطلب شوید.

همین جا متوقف شوید! هرگز نباید بگویید، «اما کارفرمای من فرق می‌کند.» حتی به این عبارت فکر هم نباید بکنید.

باید خودتان را به فرد ارزشمند تبدیل کنید، تا فردی که خدمات شما را دریافت می‌کند، برای انجام دادن کارهایش به شما وابسته شود.

یکی از مهم‌ترین ارتقاء سمت‌هایی که تا به حال دریافت کرده‌ام در نتیجه اتفاقی بود، که بی‌اهمیت به نظر می‌رسید. عصر یک روز بهاری، وکیلی که دفتر کارش در همان طبقه دفتر کار کارفرمای من بود، وارد اتاق من شد و از من پرسید، که چگونه می‌تواند تندنویسی را پیدا کند، تا در انجام دادن کارهای آن روز به او کمک کند.

و به او گفتم که همه تندنویسان من به تماشای مسابقه فوتبال رفته‌اند، و اگر ۵ دقیقه دیرتر می‌رسید، من نیز دفتر کار را ترک می‌کردم، اما با کمال میل حاضرم در دفتر کار بمانم، و در انجام دادن کارهایش به او کمک کنم، چون بازی فوتبال همیشه هست، اما کار او ضروری است و باید امروز تمام شود.

من کارهای او را انجام دادم، و هنگامی که راجع به دستمزد من سوال کرد پاسخ دادم، «چون شما هستید هزار دلار؛ اما اگر کسی دیگری بود، هیچ پولی دریافت نمی‌کردم» او لبخندی زد و از من تشکر کرد.

حتی فکرش را هم نمیکردم که روزی این شوخی من به واقعیت تبدیل شود و او برای یک کار عصرگاهی هزار دلار به من پرداخت کند، اما این اتفاق افتاد. شش ماه بعد، که به کلی موضوع را فراموش کرده بودم، او بار دیگر با من تماس گرفت، و از من پرسید که چقدر حقوق دریافت می‌کنم. پس از این که به او پاسخ دادم، او به من گفت که حاضر است آن هزار دلاری را که آن راجع بهش صحبت کرده بودم به من پرداخت کند. او به من پیشنهاد کار در دفتر خودش را داد، و هزار دلار حقوقم را افزایش داد.

بدون اینکه خودم بدانم، از قانون بازدهی فزاینده استفاده کرده بودم. من آن روز عصر بدون هیچ چشمداشت مادی، و تنها برای خدمت به فردی که به کمک من نیاز دارد، از تماشای فوتبال صرف نظر کردم و در دفتر کار ماندم.

کاری که امروز انجام دادم یک وظیفه نبود، بلکه یک امتیاز بود.

به علاوه، این یک امتیاز سودمند بود، زیرا علاوه بر افزایش هزار دلاری درآمد سالانه‌ام، شغلی به دست آوردم که نسبت به شغل قبلی‌ام در جایگاه بالاتری بود.

من بیش از ۲۵ سال از عمر خودم را به اندیشیدن درباره امتیاز ارائه خدمات بیشتر از دستمزد صرف کرده‌ام، و به این نتیجه رسیده‌ام که اگر روزانه یک ساعت از زمان خودمان را به ارائه خدماتی که برای آنها حقوق دریافت نمی‌کنیم بپردازیم، این یک ساعت کار اضافه، در نهایت پاداش‌هایی بسیار بیشتر از کارهای معمول آن روز برای ما در پی خواهد داشت.

قانون بازدهی فزاینده چیزی نیست که من اختراع کرده باشم، و بدون شک اولین نفری نیستم که به نتایج حیرت انگیز اجرایی کردن این قانون پی برده‌ام. من پس از سالها مطالعه نیروهای موثر در مسیر دستیابی به موفقیت، پی برده‌ام که این عادت، نقطه اشتراک تمام افرادی که به موفقیت‌های چشمگیر دست پیدا کرده‌اند، بوده است، و اطمینان دارم که شما نیز پس از اینکه بر فلسفه قانون موفقیت تسلط پیدا کنید، نتیجه گیری مشابهی خواهید داشت.

شما هم اکنون می‌توانید با اجرایی کردن این قانون، صحت آن را بررسی کنید.

اما باید به شما هشدار بدهم که هنگام آزمایش این اصل، همانند آن زنی که می‌خواست صحت مطالب انجیل را آزمایش کند عمل نکنید. این زن این عبارت را در انجیل خوانده بود، «اگر به اندازه یک دانه ارزن ایمان داشته باشید، و به کوه بزرگی دستور بدهید که از جای خود بلند شود و به جای دیگری برود، این اتفاق خواهد افتاد.» این زن در کوهپایه زندگی می‌کرد و می‌توانست از پنجره خانه‌اش کوه بزرگی را مشاهده کند؛ بنابراین پیش از این که آن شب به خواب برود، به کوه دستور داد که از جای خود بلند شود و به جای دیگری برود.

صبح روز بعد با عجله از خواب بیدار شد و به سمت در رفت و بیرون را مشاهده کرد، اما کوه همچنان سر جایش بود. سپس گفت:

«این همان چیزی است که انتظارش را داشتم! می‌دانستم که کوه از جایش تکان نخواهد خورد.»

به شما توصیه می‌کنم که هنگام آزمایش این اصل، یقین داشته باشید که، این آزمایش یکی از مهمترین تحولات زندگی شما را رقم خواهد زد. اینطور فکر کنید که کوه بزرگی بر روی محلی که

معبد موفقیت شما باید ساخته شود قرار دارد، و تا زمانی که این کوه را جابجا نکنید نمی‌توانید به موفقیت دست پیدا کنید.

شاید تا به حال متوجه این کوه نشده باشید، اما این کوه به همان شکلی که توصیف کردیم مسیر موفقیت شما را مسدود کرده است، و در صورتی که تا به حال آن را برطرف نکرده باشید، همچنان در جای خود قرار دارد.

مطمئناً این سوال برای شما پیش آمده است که، «این کوه چیست؟»

این کوه چیزی نیست جز: احساس ضرر کردن به خاطر عدم دریافت پاداش در ازای خدماتی که ارائه می‌کنید.

این احساس به شکلی غیر ارادی بروز پیدا می‌کند و به روش‌های مختلفی که متوجه آنها نشده اید، پایه‌های معبد موفقیت شما را نابود می‌کند.

در افراد حقیر، این احساس ممکن است به شکل زیر بروز پیدا کند:

«من برای انجام این کار پولی دریافت نمیکنم، و باید احمق باشم که این کار را انجام بدهم!»

شما می‌دانید که منظور من چه افرادی است؛ بارها با این احساس، یا با افرادی که این احساس را داشته‌اند رو به رو شده اید، چنین افرادی هرگز نمی‌توانند در زندگی به موفقیت‌های بزرگی دست پیدا کنند.

موفقیت از طریق درک و اجرای قوانینی به دست می‌آید، که مانند قانون جاذبه تغییرناپذیر هستند. به همین دلیل، از شما درخواست می‌کنم که این آزمایش را انجام دهید، تا با یکی از مهمترین قوانین موفقیت آشنا شوید؛ یعنی قانون بازدهی فزاینده.

آزمایش:

طی ۶ ماه آینده، تصمیم بگیرید که حداقل به یک نفر خدمات مفیدی ارائه کنید؛ برای ارائه این خدمات انتظار دریافت پاداش مادی نداشته باشید، و آن را نپذیرید.

هنگام اجرای این آزمایش، ایمان داشته باشید که این کار یکی از قدرتمندترین قوانین دستیابی به موفقیت پایدار را در دسترس شما قرار خواهد داد.

این قانون را می‌توان به روش‌های متعددی اجرایی کرد. برای مثال، شما می‌توانید به یک یا چند نفر خدمات شخصی ارائه کنید؛ یا می‌توانید با ماندن در محل کارت‌تان پس از ساعات اداری، به کارفرمایان خدمات ارائه کنید.

تکرار می‌کنم، شما می‌توانید این خدمات را به افراد ناشناسی که انتظار دیدار دوباره آنها را ندارید، ارائه کنید. اهمیتی ندارد که به چه کسی خدمت ارائه می‌کند، نکته مهم این است که با کمال میل و تنها با هدف منفعت رساندن به دیگران، این کار را انجام بدهید.

اگر این کار را با رویکرد مطلوب ذهنی انجام بدهید، قانونی را کشف خواهید کرد که همه‌ی افراد موفق با آن آشنا هستند.

«اگر برای کارفرمای ناسپاسی کار می‌کنید، خدمات خود را بهتر و بیشتر ارائه کنید. طرف حساب اصلی شما خداوند است. هیچ حرکتی بی‌پاداش نمی‌ماند. هرچه زمان بازپرداخت طولانی‌تر شود برای شما بهتر است؛ زیرا با کسی معامله می‌کنید که حساب و کتابش با بهره مرکب است. بله، خداوند همواره بهره مرکب به شما پرداخت خواهد کرد.»

چند سال پیش، از من دعوت شده بود تا برای تازه فارغ‌التحصیلان یکی از دانشگاه‌های شرق کشور سخنرانی کنم. در این سخنرانی شدیداً بر اهمیت ارائه خدمات بهتر و بیشتر در ازای دستمزد دریافتی تأکید کردم.

پس از اینکه سخنرانی تمام شد، رییس و معاون دانشگاه من را به نهار دعوت کردند. هنگامی که مشغول صرف نهار بودیم، معاون رو به رییس کرد و گفت:

«تازه فهمیدم این مرد چه می‌کند. او تلاش می‌کند تا با کمک به دیگران برای پیشرفت، خودش نیز پیشرفت کند.»

این عبارت کوتاه، حاوی مهمترین بخش فلسفه من درباره موفقیت بود.

این یک حقیقت محض است، بهترین و سریعترین راه برای موفقیت، کمک به دیگران برای موفق شدن است.

حدود ۱۰ سال پیش، هنگامی که در حوزه تبلیغات فعالیت می‌کردم، اصلی که این درس بر اساس آن بنا شده است سرلوحه کار خود قرار داده بودم. با قرار دادن نام خودم در لیست مشتریان شرکت‌های متعدد، بسته‌های تبلیغاتی آنها را دریافت می‌کردم. هنگامی که بروشور یا فایل تبلیغاتی

شرکتی را دریافت می‌کردم که اشتباهی در آن پیدا می‌کردم و یا می‌توانستم آن را بهبود بدهم، مشغول به کار می‌شدم و تغییرات لازم را اعمال می‌کردم و نسخه بهبودیافته را به شرکت ارسال می‌کردم و ذکر می‌کردم که این تنها بخشی از کارهایی است که من می‌توانم انجام بدهم و با کمال میل آمادگی دارم، در ازای حقوقی ماهانه، به آنها خدمات تبلیغاتی ارائه کنم.

تقریباً همه شرکت‌هایی که برای آنها نامه ارسال می‌کردم، مشتری من می‌شدند.

به یاد دارم که یکی از این شرکت‌ها بدون این که دستمزدی به من پرداخت کند از ایده‌های من استفاده کرد، اما این موضوع در نهایت به نفع من تمام شد. ماجرا از این قرار بود: یکی از اعضای این شرکت که از این موضوع باخبر بود، کسب و کار شخصی خود را راه اندازی کرد، و از آنجایی که از توانایی‌های من اطلاع داشت، از من درخواست همکاری کرد. درآمد من از این همکاری بیش از دو برابر درآمدی بود که از همکاری با آن شرکت قبلی می‌توانستم به دست بیاورم.

اگر در حوزه تبلیغات فعالیت می‌کنید و به دنبال پیدا کردن بازار برای خدمات خود هستید، پیشنهاد می‌کنم از روش ذکر شده در بالا استفاده کنید. شاید افراد دغل کاری پیدا شوند که بدون پرداخت دستمزد از خدمات شما استفاده کنند، اما اغلب افراد این گونه نیستند، چون این دغل کاری در نهایت به ضرر خودشان تمام خواهد شد. آنها فرصت همکاری با فردی توانمند را از دست خواهند داد.

چند سال پیش از من دعوت شد تا برای دانش آموزان مدرسه پالم در شهر داونپورت ایالت آیووا، سخنرانی ارائه کنم. مدیر برنامه‌های من هماهنگی‌های لازم را انجام داده بود، و مدرسه پالم با دستمزد معمول من که ۱۰۰ دلار برای هزینه‌های سفر بود، موافقت کرده بود.

هنگامی که به شهر داونپورت رسیدم، چندین نفر از مسئولان مدرسه پالم به استقبال من آمده بودند. من با افراد دلپذیر زیادی ملاقات کردم، و نکات زیادی از آنها یاد گرفتم؛ از این رو، هنگامی که از من خواستند شماره حسابم را به آنها بگویم تا دستمزدم را پرداخت کنند، به آنها گفتم که مطالبی که در این سفر یاد گرفته‌ام، برای من کفایت می‌کند. از پذیرفتن پول امتناع کردم و به دفتر کارم در شیکاگو برگشتم، و از سفر خود کاملاً رضایت داشتم.

صبح روز بعد دکتر پالم دو هزار دانش آموز مدرسه خود را جمع کرد و ماجرای روز قبل را برای آنها تعریف کرد:

«در مدت ۲۰ سالی که من این مدرسه را اداره می‌کنم، از افراد زیادی برای ارائه سخنرانی به دانش آموزان دعوت کرده‌ام، اما این اولین باری است که می‌بینم یک سخنران از پذیرفتن دستمزد خود امتناع می‌کند، و اعتقاد دارد که مطالبی که در این جا یاد گرفته است برای او کفایت می‌کند. این مرد سردبیر یک مجله سراسری است، و من به تک تک شما پیشنهاد می‌کنم که اشتراک این مجله را بخرید، زیرا بدون شک چیزهای زیادی را می‌توانید از این مرد یاد بگیرید، که در آینده برای شما مفید خواهد بود.»

تا پایان آن هفته من برای مجله خودم بیش از شش هزار دلار سفارش دریافت کردم، و طی دو سال بعدی، آن دانش آموزان و دوستانشان بیش از ۵۰ هزار دلار برای خرید اشتراک مجله‌های من هزینه کردند.

آیا راه دیگری را می‌شناسید که من بتوانم با صد دلار سرمایه گذاری، چنین بازدهی به دست بیاورم؟

ما در زندگی مان دو دوره را طی می‌کنیم؛ یکی از این دوره‌ها به گردآوری، طبقه‌بندی و سازماندهی دانش اختصاص دارد، و در دوره دیگر برای شناخته شدن تلاش می‌کنیم. ما در ابتدا باید چیزی را یاد بگیریم، که این مرحله به تلاش زیادی نیاز دارد؛ اما پس از اینکه مطالب مورد نیاز برای ارائه خدمات مفید به دیگران را یاد گرفتیم، باید آنها را متقاعد کنیم، که می‌توانیم خدمات مفیدی به آنها ارائه کنیم.

یکی از مهمترین دلایلی که ما باید همیشه آماده ارائه خدمات به دیگران باشیم، نشان دادن توانایی‌هایمان است؛ هر بار که خدمات مفید خودمان را به دیگران ارائه می‌کنیم، یک گام به کسب شهرت مورد نیاز برای دستیابی به موفقیت‌های بزرگ نزدیک‌تر می‌شویم.

در سال ۱۹۱۷، خانمی که در شرف ۵۰ سالگی بود، با حقوق ۵۰ دلار در هفته، به عنوان تندنویس مشغول به کار بود.

حال بیاید به وضعیت فعلی او نگاه بیندازیم:

سال گذشته این خانم برای سخنرانی‌هایش بیش از ۱۰۰ هزار دلار درآمد کسب کرد.

چه عاملی موجب این تحول عظیم شد؟ پاسخ این است:

عادت ارائه خدمات بهتر و بیشتر از دستمزد دریافتی، و استفاده از قانون بازدهی فزاینده.

این خانم هم اکنون در سراسر کشور فرد سرشناسی است، او یکی از سخنرانان برجسته در زمینه روانشناسی عملی است.

اجازه بدهید به شما نشان دهم که او چگونه از قانون بازدهی فزاینده به نفع خود استفاده کرد. در ابتدا، او به یک شهر رفت و ۱۵ سخنرانی رایگان ارائه کرد. که هیچ کدام از شرکت‌کنندگان در ازای آن پولی پرداخت نمی‌کردند.

طی ارائه این سخنرانی‌ها، او فرصت فروش به شنوندگانش را داشت، و در پایان سخنرانی‌ها اعلام کرد، که قصد دارد دوره تخصصی تری را با شهریه ۲۵ دلار به ازای هر نفر برگزار کند. این تمام برنامه او است!

حال او ثروت کلانی انباشت کرده است. این در حالی است که سخنرانان دیگری که تخصص بیشتری نسبت به او دارند، از عهده مخارج ضروری زندگی شان نیز بر نمی‌آیند، تنها به این دلیل که با اصول پایه ای این درس آشنا نیستند.

حال از شما می‌خواهم که در همین جا متوقف شوید و به این سوال پاسخ دهید:

اگر یک زن ۵۰ ساله که هیچ ویژگی خارق‌العاده‌ای ندارد، می‌تواند با استفاده از قانون بازدهی فزاینده چنین رشد چشمگیری داشته باشد و درآمد خود را از ۵۰ دلار در هفته به بیش از ۱۰۰ هزار دلار در سال برساند، چه دلیلی وجود دارد که شما از این قانون استفاده نکنید، و جایگاه خودتان در این دنیا را ارتقاء ندهید؟

تا زمانی که به این سوال پاسخ نداده‌اید، ادامه این درس را مطالعه نکنید.

شما مطیعانه یا با شور و شوق، در حال تلاش برای پیدا کردن جایگاه خودتان در این دنیا هستید. شاید هم اکنون با تمام توان در حال تلاش برای دستیابی به موفقیت هستید، این تلاش‌ها تنها زمانی مفید خواهند بود که با قانون بازدهی فزاینده ادغام شوند.

از این رو، به خاطر خودتان باید بهترین روش اجرایی کردن این قانون را بیابید.

حال بار دیگر به پرسش بالا برگردید؛ شما نباید این سوال را کوچک بشمارید، حداقل کاری که می‌توانید انجام دهید این است که برای پاسخ دادن به آن تلاش کنید.

به عبارت دیگر، شما با سوالی روبرو شده‌اید که، پاسخی که به آن می‌دهید آینده شما را تعیین می‌کند، اگر از پاسخ دادن به این سوال طفره بروید، اشتباه بزرگی مرتکب شده‌اید.

ممکن است پس از مطالعه‌ی این درس، آن را کنار بگذارید و مطالب آن را نادیده بگیرید. این حق شما است؛ اما اگر چنین کاری را انجام بدهید، هرگز قادر نخواهید بود در آینه به خود نگاه کنید، چون احساس می‌کنید که

آگاهانه به خودتان خیانت کرده‌اید!

اگر پس از اتمام این درس، به سراغ مطالب قبلی بروید و درس‌های نوآوری و رهبری، و اشتیاق را مرور کنید، خواهید دید که بهتر می‌توانید آن‌ها را درک کنید.

اگر لحن صریح من باعث عصبانیت شما شده است، من از این مسئله خوشحالم؛ چون این موضوع نشان می‌دهد که شما قادر به حرکت کردن هستید! به عنوان فردی که اشتباهات بسیار بیشتری از شما مرتکب شده است، و از این طریق تعدادی از حقایق اساسی زندگی را یاد گرفته است، به شما پیشنهاد می‌کنم که این عصبانیت را مهار کنید، و آن را بر خودتان متمرکز کنید، تا انگیزه کافی برای انجام دادن کارهای بزرگ را برای شما فراهم کند.

اگر بتوانید از عهده این کار برآیید، به ثروت افسانه‌ای دست پیدا خواهید کرد.

حال بیایید ویژگی مهم دیگری از عادت ارائه خدمات بهتر و بیشتر به نسبت دستمزد دریافتی را مدنظر قرار دهیم؛ ما برای انجام دادن این کار نیازی به اجازه دیگران نداریم.

شما می‌توانید با نوآوری خودتان چنین خدماتی را ارائه کنید، و هیچ لزومی به کسب رضایت دیگران ندارید. هیچ لزومی ندارد که برای ارائه این خدمات با مشتریان تان مشورت کنید، زیرا شما بر آن کنترل کامل دارید.

شما کارهای مفید زیادی را می‌توانید انجام دهید، اما اغلب آن‌ها به مشارکت یا رضایت دیگران نیاز دارد. اگر خدماتی که ارائه می‌کنید به نسبت دستمزد دریافتی تان کمتر باشد، مشتریان تان شما را ترک می‌کنند و تقاضای خدمات شما به زودی از بین خواهد رفت.

یکی از ضروری‌ترین و در عین حال سخت‌ترین حقایق در زندگی یاد گرفته‌ام، این است که انسان باید کارفرمای خودش باشد.

همه‌ی ما در توجیه کردن کاستی‌ها و اشتباهات‌مان، با عذر و بهانه‌های متفاوت، استاد هستیم. ما حقایق را نه آن‌طور که هستند، بلکه آن‌طور که دوست داریم باشند، مد نظر قرار می‌دهیم. ما کلمات چاپلوسانه را به حقایق تلخ و بی‌طرفانه‌ای که نقاط ضعف‌مان در آن نهفته است، ترجیح می‌دهیم.

علاوه بر این، ما در برابر افرادی که حقایق زندگی‌مان را برای ما روشن می‌کنند، حالت تدافعی می‌گیریم.

یکی از شدیدترین شک‌هایی که در ابتدای فعالیت حرفه‌ای به من وارد شد هنگامی بود که متوجه شدم، انسان‌ها هنوز به جرم گفتن حقایق به صلابه کشیده می‌شوند. به یاد می‌آورم که حدود ۱۰ سال پیش با فردی که برای تبلیغ مدرسه کسب و کار خود کتابی را تالیف کرده بود آشنا شدم. این کتاب را برای من ارسال کرد، و به من دستمزد داد تا این کتاب را مطالعه کنم و نظر صادقانه‌ام درباره آن را با او در میان بگذارم. من با دقت فراوان کتاب را مطالعه کردم، و سپس همان‌طور که از من درخواست شده بود نقاط ضعف کتاب را برای او بازگو کردم.

این تجربه درس بزرگی به من آموخت. چون این مرد به حدی عصبانی شد که هرگز من را برای گفتن حقایق راجع به کتابش نبخشید. هنگامی که او از من درخواست کرد تا انتقادات خودم درباره کتاب را صادقانه با او در میان بگذارم، در واقع منظور او این بود، که نقاط قوت کتاب او را برشمردم.

این طبیعت انسان است!

ما چاپلوسی را به حقیقت ترجیح می‌دهیم. من به خوبی این مطلب را می‌دانم، چون خودم نیز یک انسان هستم.

اگر فردی را پیدا کنید که توانایی و شهامت کافی برای از بین بردن غرور، تکبر و عشق به تملق را در شما نابود کند، حتی اگر برای این کار صد دلار بپردازید، کاملاً ارزشش را دارد.

ما در تمام زندگی در حال کشمکش و نزاع هستیم و در نهایت با شکست مواجه می‌شویم، به این دلیل که حقایق را فراموش کرده ایم یا از پذیرفتن آنها امتناع ورزیده ایم.

از آنجایی که برخی از نقاط ضعف شخصی‌ام را، از طریق کمک به دیگران برای پیدا کردن نقاط ضعفشان، یافته‌ام، با شرم به گذشته خودم نگاه می‌کنم.

صبر کنید، کار من هنوز با شما تمام نشده است.

من از شما پول گرفته‌ام تا در اعماق وجود شما کندوکاو کنم، و چیزهایی که در آن جا می‌بینم را برای شما بازگو کنم، و قصد دارم به بهترین شکل ممکن وظیفه خود را انجام دهم.

شما نه تنها از پذیرفتن مسئولیت اشتباهات و شکست‌های گذشته خود امتناع کرده‌اید، بلکه تلاش کرده‌اید تقصیرات را به گردن افراد دیگری باندازید.

هنگامی که اوضاع بر وفق مراد شما نبوده است، به جای اینکه مسئولیت کامل شرایط خودتان را بپذیرید، گفته‌اید: «اوه، لعنت به این شغل، هیچکس قدر زحمات من را نمی‌دهند، بنابراین استعفا

خواهم داد.»

انکار نکنید!

حال اجازه دهید رازی را در گوش‌های شما زمزمه کنم؛ رازی که برای پی بردن به آن سختی‌ها، دلشکستگی‌ها و تنبیهات زیادی را از سر گذرانده‌ام:

به جای استعفا دادن از کاری که موانع و دشواری‌های زیادی در آن وجود دارد، شما باید با حقایق روبرو شوید، و بدانید که زندگی مجموعه‌ای از موانع و دشواری‌ها است که باید بر آنها تسلط پیدا کنید.

ارزش یک انسان را می‌توان با میزان انطباق او با شرایط، و میزان مسئولیت‌پذیری در مواجهه با دشمنی‌ها و دشواری‌ها، سنجید. (اهمیتی ندارد که این دشمنی‌ها یا دشواری‌ها تحت کنترل او باشند یا خیر.)

حالا اگر احساس می‌کنید که ضربه سختی به شما وارد کرده‌ام، به من رحم کنید، بدون شک می‌دانید که پیش از اینکه شما را تنبیه کنم، صدها بار شدیدتر خودم را تنبیه کرده‌ام، تا بتوانم به حقایق ضروری برای هدایت شما پی ببرم و آن‌ها را در اختیار شما قرار دهم.

من تعداد اندکی دشمن دارم، و به خاطر وجود این دشمنان از خداوند سپاسگزارم، چون حرف‌های زننده و بی‌رحمانه‌ای راجع به من گفته‌اند، که مرا وادار کرد برخی از جدی‌ترین کاستی‌ها و نقاط ضعفم را از بین ببرم؛ کاستی‌ها و نقاط ضعفی که حتی از وجود آنها آگاه نبودم. انتقادات این دشمنان برای من سودمند بوده است.

نقاط قوت ما از نقاط ضعفمان حاصل می‌شوند. تا زمانی که زخم نخوریم و گزیده نشویم، خشم نیرومندی که نیروی اسرارآمیزی در خود نهفته دارد، در ما بیدار نمی‌شود. انسان بزرگ همیشه حاضر است کوچک شود. او سرش را بر روی بالشتی از فرصت‌ها می‌گذرد و به خواب می‌رود. هنگامی که تحت فشار قرار می‌گیرد، عذاب می‌بیند و شکست می‌خورد، شانس یادگیری در اختیارش قرار می‌گیرد؛ عقل و انسانیت خود را به کار می‌بندد؛ حقایق بر او روشن می‌شود؛ از جهالت خود اطلاع پیدا می‌کند؛ بیماری غرور و نفرت خود را درمان می‌کند؛ مهارت‌ها و استعدادهای حقیقی را در خود پرورش می‌دهد. انسان خردمند همیشه خود را در سمت مهاجمانش قرار می‌دهد. یافتن نقاط ضعف او بیش از هر کس دیگری به نفع خودش است. انتقاد سودمندتر از تحسین است.

بهتر است این حقایق بزرگ را از طریق سخنان گزنده من یاد بگیرید، تا این که مجبور باشید با تجربه‌های تلخ و طولانی شخصی آنها را بیاموزید. تجربه، معلمی است که هیچ تفاوتی میان شاگردانش نمی‌گذارد. هنگامی که این فرصت را در اختیار شما قرار می‌دهم، تا از حقایقی که با تجربه‌های تلخ و طولانی شخصی به دست آورده‌ام استفاده کنید، به یاد دورانی می‌افتم که پدرم با تنبیه کردن من قصد داشت درس‌های بزرگ زندگی را به من بیاموزد. او همیشه کار خود را با این عبارت شروع می‌کرد:

«پسر، من بیشتر از تو عذاب میکشم.»

بدین ترتیب به قسمت پایانی این درس می‌رسیم، اگرچه نتوانسته‌ایم همه مطالب مرتبط با این موضوع را بیان کنیم؛ نه، بهتر است بگوییم بخش کوچکی از مطالب را بازگو کرده ایم.

داستان عاشقانه ای مربوط به زمانهای قدیم را به یاد می آورم، که می توانم از طریق آن مفهوم اصلی این درس را به ذهن شما منتقل کنم. این داستان بیش از ۲۰۰۰ سال پیش در شهر انطاکیه، در روم باستان اتفاق افتاده است، هنگامی که شهر اورشلیم و تمام سرزمین های یهودی تحت سلطه امپراطوری روم بود.

نقش اصلی این داستان مرد یهودی جوانی به نام بن هور است، که ناعادلانه مجرم شناخته شده بود و به کار سخت پارو زنی محکوم شده بود. او که با قل و زنجیر به صندلی بسته شده بود، و مجبور به پارو زدن بود، روز به روز عضلاتش قوی تر می شد. شکنجه گران او حتی فکرش را هم نمی کردند، که این شکنجه ها قدرتی را در او به وجود می آورد که در نهایت، موجب آزادی او می شود. شاید حتی خود بن هور نیز، از این موضوع هیچ اطلاعی نداشت.

روز مسابقه ارابه رانی فرارسید: روزی که غل و زنجیرهایی که بن هور را به صندلی بسته بودند باز شد، و آزادی او فرا رسید.

یکی از ارابه ها بدون راننده بود. مالک این ارابه به خاطر قدرت بالای دست های این برده جوان از او کمک خواست، و از او درخواست کرد تا رانندگی ارابه را به عهده بگیرد. هنگامی که بن هور افسار را به دست گرفت، تماشاچیان خروش بر آوردند.

آنها با تعجب از یک دیگر می‌پرسیدند: «نگاه کن! نگاه کن! آن دست‌ها را نگاه کن! او چنین دست‌های قدرتمندی را از کجا آورده است؟»، و بن هور پاسخ داد:

«از روی صندلی پاروژنی!»

مسابقه شروع شد. بن هور با استفاده از دستان پرتوان خود، در کمال خونسردی آن اسب‌های چموش را راند و در مسابقه پیروز شد. و این پیروزی موجب آزادی او شد.

زندگی نیز یک مسابقه اربابه رانی بزرگ است، پیروزی نصیب افراد می‌شود که شخصیت، عزم راسخ و اراده مورد نیاز برای آن را در خود توسعه داده باشند.

چه اهمیتی دارد که ما این قدرت را در شرایط سخت و بر روی صندلی پاروژنی توسعه بدهیم، هنگامی که می‌دانیم در نهایت پیروز خواهیم شد.

این یک قانون تغییر ناپذیر است که قدرت در نتیجه مقاومت حاصل می‌شود. اگر برای آهنگری که در تمام روز پتک ۵ کیلویی را بالا پایین میبرد افسوس می‌خوریم، باید دست قدرتمندی را که در نتیجه این کار توسعه داده است نیز تحسین کنیم.

هنری فورد هر هفته بیش از پانزده هزار نامه دریافت می‌کند، که در آن بخشی از ثروتش را از او طلب می‌کنند؛ این افراد نادان نمی‌دانند که ثروت اصلی فورد با دلارهایی که در بانک دارد، یا کارخانه‌هایش سنجیده نمی‌شود، بلکه ثروت اصلی هنری فورد، شهرتی است که از طریق ارائه خدمات مفید با قیمتی مناسب کسب کرده است.

اما او چگونه این شهرت را کسب کرده است؟

مطمئناً او تلاش نکرده کمترین خدمت ممکن را در ازای پولی که دریافت می‌کند، بدهد.

تار و پود کسب و کار فورد بر اساس این فلسفه بافته شده است:

«ارائه بهترین محصول ممکن با مناسب ترین قیمت به مشتریان.»

هنگامی که سایر کارخانه‌های تولید اتومبیل قیمت‌های خود را افزایش می‌دهند، فورد قیمت

اتومبیل‌های خود را کاهش می‌دهد. هنگامی که سایر کارفرمایان دستمزد کارکنانشان را کاهش

میدهند، فورد دستمزدش کارکنانش را افزایش می‌دهد. این سیاست به فورد کمک کرده است تا

با استفاده از قانون بازدهی فزاینده، به ثروتمندترین و قدرتمندترین فرد جهان تبدیل شود.

ای انسانهای نادان که در جستجوی ثروت هستید و هر روز دست خالی بر می‌گردید، چرا از افرادی

مانند فورد درس نمی‌گیرید؟ چرا سیاست خودتان را عوض نمی‌کنید؟

هم اکنون که نوشتن این درس را به اتمام می‌رسانم، روز سال نو است.

در اتاقی که دیوار به دیوار اتاق مطالعه من است، فرزندانم در حال تزیین درخت کریسمس هستند،

سر و صدای آنها همانند موسیقی بر گوش‌های من می‌نشیند. آنها خوشحال هستند، نه تنها به خاطر

هدایایی که قرار است دریافت کنند، بلکه به خاطر هدایایی که پنهان کرده‌اند، تا به دیگران کادو

بدهند.

از پنجره اتاقم می‌توانم فرزندان همسایه را ببینم، که آنها نیز با خوشحالی در حال آماده شدن برای

این رویداد شگفت‌انگیز هستند.

در سراسر دنیای متمدن، میلیون‌ها نفر در حال آماده شدن برای جشن تولد این شاهزاده صلح هستند، که بیش از هر فرد دیگری تاکید کرده است که شادمانی پایدار در نتیجه دارایی‌های مادی به دست نمی‌آید، بلکه در نتیجه ارائه خدمات مفید به بشریت، حاصل می‌شود.

اتفاق عجیبی است که اتمام این درس با تولد مسیح همزمان شده است، اما در هر صورت من از این رویداد خوشحالم، زیرا بهانه ای است تا به شما یادآوری کنم که اگر تمام تاریخ تمدن بشری را زیر و رو کنید هیچ جا نمی‌توانید شواهدی در اثبات اصول پایه‌ای این درس پیدا کنید، که از مدارک ارائه شده در کتاب متیو مستدل‌تر و مستحکم‌تر باشد. در اینجا لازم می‌دانم به شما یادآور شوم که اصول پایه ای فلسفه مسیح، با اصول ارائه شده در این درس همخوانی کامل دارند.

زمانی که چهره شاد کودکان، و جمعیت شتابزده‌ای را که برای خرید به خیابان‌ها آمده‌اند می‌بینم، که روحیه بخشش در آنها موج می‌زند، آرزو می‌کنم که ای کاش هر روز، روز کریسمس بود، چون در این صورت این جهان به جهان بهتری تبدیل می‌شد، و کشمکش و درگیری‌ها به حداقل می‌رسید، و نفرت و نزاع غیر قانونی می‌شد.

زندگی در بهترین حالت گذر چند سال است. ما مانند شمع روشنی هستیم، که هر لحظه ممکن است با وزش نسیمی خاموش شود! اگر هدف ما از این زندگی گردآوری توشه آخرت باشد، آیا بهترین راه برای گردآوری این توشه، این نیست که هر خدمتی که از دستمان برمی‌آید، با روحیه‌ای مهربانانه و همدلانه، به دیگران ارائه کنیم؟

امیدوارم شما با این فلسفه موافق باشید.

باید این درس را به پایان برسانم، اما به هیچ وجه این درس تکمیل نشده است. من تنها افکار شما را تحریک کرده‌ام، از اینجا به بعد وظیفه شماست که به شیوه خودتان و در جهت منافع خودتان آن را توسعه بدهید.

ماهیت این درس به گونه ای است که هرگز کامل نمی‌شود، زیرا در تمام فعالیت‌های ریز و درشت انسان‌ها نقش دارد. هدف از این درس این است که موجب شود شما با استفاده از اصول پایه‌ای آن، ذهن خودتان را تحریک کنید و نیروی‌های قدرتمند ذهنی‌تان را به کار ببندید.

هدف من از نوشتن این درس آموزش دادن به شما نبوده است، بلکه قصد دارم به شما انگیزه بدهم تا خودتان به خودتان آموزش بدهید.

هنگامی که شما بهترین خدمتی را که در توان دارید ارائه می‌کنید، و هر بار تلاش می‌کنید بهتر از گذشته عمل کنید، شما در واقع در حال استفاده کردن از بهترین روش آموزش هستید. بنابراین، هنگامی که شما خدمات بهتر و بیشتری به نسبت دستمزد دریافتی‌تان ارائه می‌کنید، بیش از هر کس دیگری، خودتان از این کار سود می‌برید.

تنها با ارائه چنین خدماتی می‌توانید در حوزه کاری‌تان تسلط کامل پیدا کنید. به این دلیل، تلاش برای پیشرفت و بهبود مستمر خدماتی که ارائه می‌کنید، باید بخشی از هدف اصلی و مشخص زندگیتان را تشکیل دهد. این را به بخشی از عادت‌های روزانه‌تان تبدیل کنید.

هر چه سریع‌تر دست به کار شوید و با عزمی راسخ تصمیم بگیرید که خدمات بیشتر و بهتری به نسبت دستمزد دریافتی‌تان ارائه کنید.

خواهید دید که جهان پاداشی بسیار بیشتر از خدماتی که ارائه می‌کنید به شما اعطا خواهد کرد. شما پاداش خدمات خود را با بهره‌مرب دریافت خواهید کرد. چگونگی دریافت این پاداش‌ها کاملاً به خودتان بستگی دارد.

حال می‌خواهید با مطالبی که از این درس یاد گرفته‌اید چه کنید؟ و چه زمانی این کار را انجام می‌دهید؟ و چگونه آن را انجام می‌دهید؟ و چرا؟ اگر از مطالبی که در این درس آموخته‌اید استفاده نکنید، این درس هیچ فایده‌ای برای شما نخواهد داشت.

دانش تنها از طریق استفاده کردن به قدرت تبدیل می‌شود. هرگز این نکته مهم را فراموش نکنید. بدون اجرای خدمات بیشتر از دستمزد دریافتی‌تان، هرگز نمی‌توانید در حوزه کاری خود به یک رهبر تبدیل شوید، و تا زمانی که مهارت‌های رهبری را در خود توسعه ندهید، هرگز نمی‌توانید به فرد موفق تبدیل شوید.

بیندیشید
و
ثروتمند شوید

نسخه اصلی و
بدون سانسور

ناپلئون هیل

ترجمه اختصاصی توسط رویال مایند

فصل دهم

درس نهم: شخصیت جذاب و دلنشین

کارفرمایان، همواره در میان کارکنانشان به دنبال افرادی می‌گردند که کارشان را بهتر از حالت معمول انجام می‌دهند؛ فرقی نمی‌کند که آن کار بسته بندی یک جعبه باشد، نوشتن یک نامه، و یا فروختن یک محصول.

شخصیت جذاب چه شخصیتی است؟

البته جواب واضح است: شخصیتی که دیگران را جذب خودش می‌کند.

اما چه چیزی باعث می‌شود که شخصیت یک فرد دیگران را به سوی خودش جذب کند؟ به خواندن ادامه بدهید تا متوجه شوید. شخصیت شما، مجموع تمام مشخصات و ویژگی‌های رفتاری و ظاهری شما است که موجب تمایز شما از دیگران می‌شود. لباس‌هایی که می‌پوشید، خطوطی که بر روی چهره‌تان دارید، تن صدایتان در هنگام صحبت کردن، افکاری که به آن‌ها فکر می‌کنید، و خصوصیات رفتاری‌ای که در نتیجه فکر کردن به آن افکار در خودتان ایجاد کرده‌اید، همگی در کنار یکدیگر شخصیت شما را تشکیل می‌دهند.

اما اینکه آیا شخصیت شما جذاب است یا نه بحث دیگری است.

مهم‌ترین بخش مربوط به شخصیت شما، با اختلاف بسیار زیادی بخش مربوط به خصوصیات رفتاری و ویژگی‌های درونی شما است، یعنی همان بخشی که در نگاه اول با چشم قابل مشاهده نیست. بدون شک، ظاهر شما و میزان مناسب بودن لباس‌هایی که می‌پوشید هم بخش خیلی مهمی از شخصیت شما را تشکیل می‌دهند، چرا که نخستین برداشتی که افراد از شما خواهند داشت، با توجه به همین جلوه ظاهری شما خواهد بود.

حتی نحوه دست دادن شما با دیگران هم بخش مهمی از شخصیت شما را تشکیل می‌دهد، و تأثیر بسیار زیادی در جذب کردن و یا دفع کردن افرادی که با آن‌ها دست می‌دهید دارد. این هنری است که می‌توانید آن را در خودتان پرورش دهید.

حالت نگاه کردنتان به دیگران و احساسی که چشم‌هایتان به آن‌ها منتقل می‌کند هم، بخش مهمی از شخصیت شما است، چرا که افراد بسیار زیادی وجود دارند که با یک نگاه به چشم‌هایتان می‌توانند قلب شما را نظاره کنند و از ماهیت پنهانی‌ترین افکارتان آگاه شوند.

حالت فیزیکی و تناسب اندام شما که گاهی اوقات به آن جاذبه فیزیکی هم می‌گویند، یک بخش مهم دیگر از شخصیت شما را تشکیل می‌دهد.

حال بیایید ادامه دهیم و با یکدیگر، چگونگی آراستن این واسطه‌های خارجی که از طریق آن‌ها شخصیت ما به نمایش گذاشته می‌شود را با یکدیگر بررسی کنیم، تا مطمئن شویم که این جلوه‌های قابل مشاهده از شخصیت ما، دیگران را به سوی ما جذب می‌کنند نه اینکه آن‌ها را دفع کنند.

یک راه وجود دارد که از طریق آن، شما می‌توانید به نحوی ترکیب ویژگی‌های شخصیتی خود را به نمایش بگذارید که همواره دیگران را به سوی خودتان جذب کنید، حتی اگر وضعیت ظاهری شما مانند یک دلقک باشد که در سیرک کار می‌کند، و این راه چیزی نیست جز اینکه:

یک علاقه قلبی عمیق نسبت به وضعیت و شرایط زندگی افرادی که با آن‌ها تعامل می‌کنید، در خودتان ایجاد کنید!

بگذارید با تعریف کردن یک داستان که چندین سال قبل برای من اتفاق افتاد و باعث شد که یک درس بسیار مهم را در زمینه گوشه‌ی یاد بگیرم، به شما نشان دهم که دقیقاً منظورم چیست. یک روز یک خانم مسن با دفتر کار من تماس گرفت و به من گفت که باید یک ملاقات حضوری با من داشته باشد. تلاش منشی‌های من برای اینکه از ماهیت و موضوع این ملاقات حضوری سر در بیاورند، راه به جایی نبرد و در نتیجه من پیش خودم فکر کردم که احتمالاً او یک زن مسن و فقیر است که می‌خواهد به من یک کتاب یا چیزی مانند آن را بفروشد، و به این دلیل که با شنیدن این مسئله من به یاد مادرم افتادم، تصمیم گرفتم که با او ملاقات کنم و کتاب او را بخرم؛ حال آن کتاب در مورد هر چیزی که می‌خواست باشد.

لطفاً با دقت بر روی تک تک جزئیات این داستان فکر کنید، چرا که شما هم ممکن است از این طریق یک درس بسیار مهم در رابطه با فروشندگی یاد بگیرید.

هنگامی که من از دفتر کار شخصی‌ام به لابی ساختمان رفتم تا با این خانم مسن ملاقات کنم، نخستین چیزی که توجه من را به خودش جلب کرد، لبخند زیبا و دلنشین او بود.

مسلماً اولین باری نبود که من می‌دیدم فردی لبخند می‌زند، اما تاکنون هیچ فرد دیگری را ندیده بودم که لبخندی به شیرینی این خانم داشته باشد. ناگهان متوجه شدم حال و هوایی که در پشت لبخند او وجود داشت به من هم سرایت کرده است، و من هم بی اختیار در حال لبخند زدن هستم. هنگامی که به مقابل او رسیدم، آن خانم مسن دستش را دراز کرد تا با من دست بدهد. به عنوان یک قانون کلی، من در برخورد اول با فردی که به دفتر من زنگ زده و درخواست یک ملاقات حضوری را کرده است زیاد صمیمی نمی‌شوم، چرا که در غیر این صورت اگر آن فرد چیزی از من بخواهد که تمایلی به انجام آن نداشته باشم، نه گفتن به درخواست او برای من به مراتب دشوارتر می‌شود.

با این حال، نگاه این خانم مسن به حدی مهربان معصوم و دوستانه بود که من بی اختیار دستم را دراز کردم و با او دست دادم، در این لحظه متوجه شدم که او نه تنها یک لبخند جذاب دارد، بلکه با جاذبه خاصی هم دست می‌دهد. او دست من را محکم در میان دستش گرفته بود، اما نه خیلی محکم، و به نحوی با من دست می‌داد که من ناخودآگاه احساس کردم که این او بوده است که به من افتخار داده و با من ملاقات کرده است. او این احساس را به من منتقل کرد که حقیقتاً از دست دادن با من خوشحال است، و من هم باور کردم که واقعاً همین‌گونه است. من باور کردم که این احساسی که در پشت دست دادن او نهفته بود، از اعماق قلبش سرچشمه می‌گیرد.

قبل از آن، در طول مسیر شغلی‌ام، من با هزاران فرد مختلف دست داده بودم، اما هرگز به یاد ندارم که فردی به اندازه آن خانم بر هنر دست دادن مسلط بوده باشد. در همان اولین لحظه‌ای که

او دستان من را گرفت، من احساس کردم که زانوهایم سست شده‌اند و فهمیدم که آن خانم هر چیزی را که از من بخواهند به دست خواهد آورد، و من هر کاری را که از دستم بربیاید برای کمک به او انجام خواهم داد.

به عبارت دیگر، لبخندی که او بر لب داشت، به نحوی در من رسوخ کرده بود و دست دادنش چنان گرمایی را به وجودم منتقل کرده بود، که من کاملاً خلع سلاح شده بودم، و با کمال میل و اشتیاق نقش یک قربانی را پذیرفته بودم. آن خانم مسن توانسته بود که با نخستین حرکت خود، من را از پوسته دفاعی‌ای که معمولاً در هنگام ملاقات کردن با فروشندگان در آن فرو می‌روم بیرون بکشد؛ به عبارت دیگر این ملاقات کننده مهربان، ذهن من را «خنثی» کرده بود و باعث شده بود که برای شنیدن حرف‌های او مشتاق شوم.

این دقیقاً همان نقطه‌ای است که بیشتر فروشندگان در آن شکست می‌خورند، زیرا تا زمانی که نتوانید فردی را برای گوش دادن به حرف‌هایتان مشتاق کنید، تلاش شما برای فروختن چیزی به او به همان اندازه بیهوده است که فردی بخواهد تلاش کند تا زمین را از چرخیدن باز بدارد.

خوب توجه کنید که این خانم مسن چگونه با استفاده از یک لبخند و یک دست دادن موفق شد که دریچه‌ای به قلب من باز کند. اما مهم‌ترین قسمت برخورد من با او هنوز اتفاق نیفتاده بود. به آهستگی و از روی عمد، طوری که انگار برای صحبت کردن با من تا ابد وقت دارد (و در آن لحظه هم تا آنجایی که به من مربوط بود واقعاً او هر چقدر که برای صحبت کردن با من زمان

می‌خواست در اختیارش می‌گذاشتم)، آن خانم مسن با گفتن این جمله، نخستین مرحله از پیروزی خودش را به واقعیت تبدیل کرد.

من به اینجا آمدم تا فقط به شما بگویم (یک وقفه زمانی که به نظر من طولانی بود) که فکر می‌کنم شما امروز فوق‌العاده‌ترین کاری را که هر فردی می‌تواند انجام دهد، انجام خواهید داد. او با فشاری آرام اما در عین حال محکم به دست من، بر روی تک تک کلماتش تأکید می‌کرد، و در حین صحبت کردن جوری به چشم‌هایم نگاه می‌کرد که احساس می‌کردم به اعماق قلبم زل زده است.

پس از اینکه من دوباره هشیاری خودم را به دست آوردم (دستیارانم بعداً به شوخی به من می‌گفتند که در آن لحظات کاملاً هوش و حواس از سرم پریده بود)، به آن خانم گفتم که: خانم عزیز تشریف بیاورید تا با هم به دفتر کار شخصی من برویم، و با یک تعظیم جانانه که درست شبیه ادای احترام شوالیه‌های قرون وسطا بود، از آن خانم مسن دعوت کردم تا به اتاق کار من بیاید و برای دقایقی آنجا بنشیند.

پس از اینکه او وارد دفتر کارم شد، با حرکت دستم او را به سمت صندلی بزرگ و راحتی که پشت میز کارم قرار داشت هدایت کردم، و خودم بر روی یکی از صندلی‌های کوچک و سفتی که جلوی میز کارم بود نشستم؛ صندلی‌ای که در حالت عادی مراجعه‌کنندگان را بر روی آن می‌نشاندم تا سریع‌تر حرفشان را بزنند و زیاد وقتم را نگیرند.

به مدت ۴۵ دقیقه تمام، من بر روی آن صندلی سفت و ناراحت نشستم و به یکی از هوشمندانه‌ترین و جذاب‌ترین مکالماتی که در طول زندگی‌ام داشته‌ام گوش سپردم، در حالی که این، تنها آن خانم مسن بود که صحبت می‌کرد و من تنها با کلمات کوتاه، حرف‌های او را تأیید می‌کردم. از همان ابتدا، او هدایت مکالمه را در دست گرفته بود و در طول مدت این ۴۵ دقیقه هیچ نشانه‌ای را از سوی من مشاهده نکرد که بیانگر ناراضایتی من از این قضیه باشد.

یک بار دیگر تکرار می‌کنم تا کاملاً متوجه اهمیت آن بشوید: در تمام مدت این ۴۵ دقیقه، من با نهایت اشتیاق به حرف‌های او گوش می‌دادم.

حالا به آن بخش از داستان می‌رسیم که باعث می‌شود به خاطر احساس شرمندگی، گونه‌هایم گل بیندازد، و اگر من و شما به وسیله صفحات این کتاب از یکدیگر جدا نشده بودیم، به وضوح می‌توانستید که سرخی گونه‌هایم را ببینید. اما من باید این شهامت را در خودم ایجاد کنم که این بخش از داستان را برایتان تعریف کنم، چرا که بدون آن کل داستان اهمیتش را از دست خواهد داد.

همان طور که گفتم، آن خانم مسن که به ملاقات من آمده بود، به مدت ۴۵ دقیقه مرا مجذوب صحبت‌های هوشمندانه و محصور کننده خود کرده بود، حالا به نظر شما در این ۴۵ دقیقه او در رابطه با چه چیزی صحبت می‌کرد؟

نه پاسخ شما غلط است.

او تلاش نمی‌کرد که به من کتابی را بفروشد. اگر چه، نه تنها او در حال تلاش برای فروختن چیزی به من بود، بلکه در پایان هم توانست که آن چیز را با موفقیت به من بفروشد، و آن چیز خود من بودم.

همین که او بر روی صندلی بزرگ و راحت پشت میز کار من نشست، بسته‌ای را از کیفش درآورد که من در ابتدا فکر کردم همان کتابی است که قصد فروش آن را به من دارد. و واقعاً هم در آن بسته یک کتاب بود، در واقع چندین کتاب، چرا که او مجموعه‌ای از تمام جلد‌های چاپ شده از مجله‌ای را با خود آورده بود که من در طول سال‌های گذشته ویراستار آن بودم (مجله قانون طلایی هیل). او همان طور که در پشت میز نشسته بود، صفحات این مجلات را ورق می‌زد و بخش‌هایی را که در اینجا و آنجا علامت زده بود برای من می‌خواند، و در حین خواندن این جملات به من اطمینان می‌داد که او همواره به اصول و فلسفه پشت آن‌ها باور داشته است.

سپس، بعد از اینکه من در یک حالت خلسه عمیق فرو رفته بودم و با تمام وجود به حرف‌های او گوش می‌دادم، آن خانم مسن با نهایت درایت و هوشمندی موضوع بحث را عوض کرد و به سراغ موضوعی رفت که از همان ابتدا قصد داشت که در مورد آن صحبت کند. اما اگر او از همان ابتدا به سراغ مطرح کردن این موضوع رفته بود (و این یک نقطه دیگر است که بیشتر فروشندگان در آن شکست می‌خورند)، احتمال اینکه موفق شود که بر آن صندلی نرم و راحت بنشیند بسیار کم بود.

در طول ۳ دقیقه آخر از ملاقاتمان، آن خانم با مهارت تمام از مزیت‌های اوراق قرضه‌ای که قصد داشت به من بفروشد صحبت کرد. آن خانم مسن از من تقاضا نکرد که آن اوراق قرضه را بخرم، اما به نحوی که او از مزیت‌های این اوراق قرضه صحبت می‌کرد، به علاوه شیوه‌ای که با تأثیرگذاری تمام از مزایای صحبت‌ها و آموزه‌های خودم صحبت کرده بود، باعث شده بود که من بخواهم این خرید را انجام دهم. و با وجود این که من خودم شخصاً اوراق قرضه را از او نخریدم، اما او باز هم موفق شد که فروشش را انجام دهد، چرا که من با یک تماس تلفنی او را به یکی از دوستانم معرفی کردم و آن خانم بعداً موفق شد که پنج برابر بیشتر از چیزی را که می‌خواست من بفروشد، به دوستم اوراق قرضه بفروشد.

اگر آن خانم فروشنده و یا هر فرد دیگری که به همان اندازه در سخن گفتن درایت داشته باشد و دارای شخصیتی به همان جذابی باشد، با من تماس بگیرد تا چیزی را به من بفروشد، من باز هم با کمال میل خواهم نشست و به مدت ۴۵ دقیقه تمام با شور و اشتیاق به صحبت‌های او گوش خواهم داد.

از این لحاظ همه ما شبیه هم هستیم. همه ما به صحبت‌های افرادی که این درایت و ظرافت را در سخن گفتن داشته باشند که در رابطه با علایق قلبی ما با ما صحبت کنند، با اشتیاق تمام گوش خواهیم داد، و سپس در نتیجه ایجاد یک احساس احترام متقابل، هنگامی که آن افراد موضوع بحث را به سمتی می‌کشند که خودشان به آن علاقه مند هستند، باز هم با کمال میل به حرف‌های آنها

گوش خواهیم سپرد، و در نهایت نه تنها آن کاری را که آن‌ها از ما می‌خواهند انجام می‌دهیم، بلکه پیش خودمان خواهیم گفت که «آن فرد چه شخصیت جذابی داشت!»

دیل کارنگی، راکفلر، جیمز جی هیل، و یا مارشال فیلد، همگی افراد بسیار موفق بوده‌اند که توانسته‌اند با به کار گیری همین اصول فروشنده‌گی که در اختیار همه ما قرار دارد، به ثروت چشمگیر خود دست پیدا کنند. اما ما بدون اینکه از خودمان بپرسیم آن‌ها چگونه موفق شده‌اند که به چنین ثروتی دست پیدا کنند و رازی که پشت موفقیت آن‌ها پنهان شده است چیست، به آن‌ها حسادت می‌کنیم.

ما افراد موفق را تنها زمانی می‌بینیم که به پیروزی رسیده‌اند، و برایمان سؤال می‌شود که آن‌ها چگونه توانستند به چنین موفقیتی دست پیدا کنند؟ اما اکثر ما، سختی‌ها و مشکلاتی را که این افراد در طول مسیر خود متحمل شده‌اند، و تلاش و پشتکارشان را نادیده می‌گیریم، و حتی حاضر نیستیم به خودمان این زحمت را بدهیم که اصول شیوه‌ها و تکنیک‌هایی را که آن‌ها برای رسیدن به موفقیت به کار گرفته‌اند، شناسایی کنیم و آن‌ها را در زندگی خود به کار بگیریم!

در طول مطالعه این کتاب، شما تنها با یک اصل ساده آشنا نمی‌شوید. پشت هر کدام از درس‌هایی که در این کتاب با شما به اشتراک گذاشته می‌شود، چندین قرن تجربه نهفته است. با این حال، شما افراد بسیار کمی را می‌بینید که نحوه درست به کار گیری این اصول را در زندگی‌شان درک کرده باشند.

البته افرادی هستند که معنی این اصل را به درستی متوجه نخواهند شد، و گمان خواهند کرد که تنها با یک چاپلوسی و تملق پوچ و توخالی قادر خواهند بود که طرف مقابل را فریب دهند! اما تملق و چاپلوسی، هرگز نمی‌تواند جای علاقه قلبی و واقعی را بگیرد. من امیدوارم که شما یکی از این افراد نباشید. من امیدوار هستم که شما جز یکی از آن معدود افرادی باشید که فلسفه و معنای واقعی این درس را درک می‌کنند، و به خودشان این زحمت را می‌دهند که به اندازه کافی طرف مقابلشان را از نزدیک زیر نظر بگیرند، و در نهایت چیزی را در رابطه با او بیابند که حقیقتاً آن را تحسین می‌کنند. تنها در این صورت است که شما می‌توانید چنان شخصیت جذابی را در خودتان ایجاد کنید که هیچ کس نتواند به شما نه بگوید.

تملق و چاپلوسی پوچ و توخالی، به جای اینکه شما را دارای شخصیتی جذاب و دوست داشتنی نشان دهد، اثری کاملاً متضاد خواهد داشت، و به جای اینکه دیگران را به سمت شما جذب کند، آن‌ها را دفع خواهد کرد. چاپلوسی و تملق، آنچنان سطحی و ساختگی است که حتی بی‌دقت‌ترین افراد هم به راحتی می‌توانند آن را تشخیص بدهند!

امیدوارم شما متوجه شده باشید که این درس بر روی اهمیت این نکته تأکید می‌کند که حقیقتاً به کار و زندگی دیگران علاقه قلبی نشان بدهید.

شما خیلی زود متوجه خواهید شد اصولی که این درس بر مبنای آن‌ها بنا شده است، رابطه بسیار نزدیکی با اصول بنیادین مربوط به فصل ششم در رابطه با تصور کردن و تصویر سازی ذهنی دارند.

همچنین شما مشاهده خواهید کرد که این درس، بر مبنای همان اصول کلی‌ای بنا شده است که فصل سیزدهم، یعنی همکاری بر پایه آن‌ها بنا شده بود.

اجازه بدهید که در اینجا توصیه‌هایی عملی را در مورد اینکه چگونه می‌توانید قوانین مربوط به تصور کردن، همکاری، و داشتن شخصیتی جذاب را با یکدیگر ترکیب کنید و آن‌ها را به بهترین نحو به کار بگیرید، در قالب خلق ایده‌ای کاربردی با شما به اشتراک بگذارم.

هر فرد اندیشمندی می‌داند که ایده‌ها، سرآغاز رسیدن به موفقیت هستند. اگرچه سؤالی که بیشتر افراد از من می‌پرسند این است که «من چطور می‌توانم یاد بگیرم که برای خودم ایده‌هایی پول‌ساز خلق کنم؟»

ما در این درس، از طریق به اشتراک گذاشتن یک ایده کاربردی با شما، تا حدی به این سؤال پاسخ می‌دهیم. ایده‌ای جامع و کلی که در قالب یک مثال با شما در میان گذاشته می‌شود، و شما خودتان می‌توانید آن را بیشتر توسعه دهید، و به ایده‌ای بسیار سودآور تبدیل کنید.

ایده

تا قبل از جنگ جهانی اول، اغلب کشورها حجم بسیار زیادی از اسباب بازی را از کشور آلمان به کشور خود وارد می‌کردند. اما پس از جنگ جهانی اول، تا سال‌های طولانی کشورها دیگر حاضر نبودند که از کشور آلمان چیزی بخرند.

در آن برهه زمانی که کشور آلمان از چرخه رقابت در بازار جهانی فروش اسباب بازی حذف شده بود، تنها رقیبی که پیش روی تولیدکنندگان آمریکایی اسباب بازی وجود داشت، کشور ژاپن بود و

در آن زمان کیفیت اسباب‌بازی‌های تولید شده توسط ژاپن به حدی پایین بود که اصلاً به عنوان یک رقیب جدی به حساب نمی‌آمد!

اما من به عنوان یک تولید کننده آمریکایی اسباب بازی که در آن دوره زمانی زندگی می‌کردم، باید چه نوع اسباب‌بازی‌هایی را تولید می‌کردم و سرمایه مورد نیازم برای این کار را باید از کجا به دست می‌آوردم؟

نخستین کاری که من باید انجام می‌دادم این بود که به اسباب بازی فروشی‌های محلی بروم، و بررسی کنم که کدام دسته از اسباب بازی‌ها سریع‌تر از سایر آن‌ها به فروش می‌رسند. اگر خود من نمی‌توانم به ایده‌ای در رابطه با اینکه چگونه باید آن اسباب‌بازی‌های موجود در بازار را بهبود ببخشم دست پیدا کنم، کافی است که برای یافتن یک مخترع که ایده‌هایی برای ساخت اسباب‌بازی‌های قابل فروش داشته باشد، یک آگهی بدهم و خیلی زود مکانیک‌های نابغه‌ای را بیابم که این حلقه مفقوده را در زنجیره خلق ارزش من پر کنند. پس از این که یکی از این مکانیک‌ها را استخدام کردم و او یک مدل اولیه از اسباب بازی‌ای که مورد قبول من بود را برایم ساخت، من باید به سراغ یک تولید کننده کوچک بروم و سفارش ساخت تعدادی از آن اسباب بازی‌ها را به او بدهم.

اکنون من می‌دانم که هزینه تولید این اسباب بازی‌ها برای من چقدر است. حال باید به سراغ یک فروشنده و یا توزیع کننده عمده بروم و ترتیبی را اتخاذ کنم که او تمام اسباب‌بازی‌های من را برایم بفروشد.

اگر من خودم یک فروشنده قهار باشم، کل سرمایه‌ای که برای انجام این کار به آن احتیاج دارم چند دلاری است که باید برای چاپ آگهی مربوط به یافتن یک مخترع سازنده اسباب بازی هزینه کنم. پس از اینکه این مکانیک نابغه را پیدا کردم، احتمالاً می‌توانم او را متقاعد کنم که در ساعات بیکاری خود در بعد از ظهر هایش، یک نمونه اولیه از این اسباب بازی را برای من بسازد، و من هم در عوض به او قول بدهم که وقتی خودم به یک تولیدکننده اسباب بازی تبدیل شدم، به او شغل بسیار بهتری را بدهم. او احتمالاً به من هر چقدر که بخواهم فرصت می‌دهد تا دستمزد زحمتی را که کشیده است به او پرداخت کنم، و یا ممکن است که این کار را به ازای دریافت درصدی از سود کسب و کاری که قرار است ایجاد کنم انجام دهد.

همچنین من می‌توانم تولیدکننده‌ای را که قرار است اسباب‌بازی‌هایم را تولید کند، متقاعد کنم که برای دریافت هزینه‌هایش تا زمانی که من بتوانم آن‌ها را به فروش برسانم صبر کند؛ و یا حتی در صورت لزوم می‌توانم کاری کنم که بخشی از پول حاصل از فروش اسباب بازی‌ها که معادل هزینه تولید آن‌ها است، مستقیماً به حساب آن تولیدکننده واریز شود.

البته، اگر من یک شخصیت بسیار جذاب و متقاعدکننده، و توانایی قابل توجهی در سازمان‌دهی داشته باشم، می‌توانم نمونه اولیه اسباب بازی‌ام را نزد یک تولیدکننده ببرم، و او را متقاعد کنم که در ازای هزینه تولید آن اسباب بازی‌ها، قبول کند که بخشی از سهام کسب و کارم را به او بدهم. اگر من می‌خواهم بدانم که چه مدل اسباب‌بازی‌هایی بهتر فروش می‌روند، باید از نزدیک گروهی از بچه‌ها را که در حال بازی کردن با اسباب‌بازی‌های مختلف هستند بررسی کنم، تا از این طریق

متوجه علایق و خواسته‌های آن‌ها بشوم، و بتوانم ایده‌ای برای ساخت یک اسباب بازی که احتمالاً از آن استقبال خوبی خواهد شد پیدا کنم. برای انجام این کار نیازی نیست که من یک مخترع نابغه باشم، تنها چیزی که به آن احتیاج دارم اندکی هوش و ذکاوت است. تنها کافی است متوجه شوم که بچه‌ها چه جور اسباب‌بازی‌هایی را می‌خواهند، و سپس بروم و آن را تولید کنم.

اما من باید آن مدل اسباب بازی را بهتر از هر کس دیگری تولید کنم، تا به آن جلوه‌ای از منحصر به فرد بودن بدهم. من باید کاری کنم که آن اسباب بازی با بقیه اسباب‌بازی‌هایی که در بازار هستند فرق کند!

ما هر ساله میلیون‌ها دلار هزینه می‌کنیم تا برای فرزندانمان اسباب‌بازی‌های مورد علاقه آن‌ها را بخریم، تا آن‌ها با این اسباب بازی‌ها بازی کنند و سرگرم شوند. من باید کاری کنم که این اسباب بازی جدیدی که می‌خواهم تولید کنم، علاوه بر جالب بودن، مفید و کاربردی هم باشد. در صورت امکان باید کاری کنم که بازی کردن با این اسباب بازی چیزی را به کودکان یاد بدهد. اگر این اسباب بازی بتواند که به صورت هم‌زمان، کودکان را سرگرم کند و چیزی به آن‌ها یاد بدهد، بدون شک فروش بسیار موفقیت‌آمیزی خواهد داشت. من باید کاری کنم که کودک در هنگام بازی کردن با اسباب بازی من، در رابطه با دنیایی که در آن زندگی می‌کند چیز به درد بخوری بیاموزد؛ حال این چیز می‌تواند مربوط به جغرافیا، ریاضی، ادبیات، هنر، فلسفه، و... باشد. و یا حتی بهتر از آن، اسباب بازی‌ای تولید کنم که باعث شود کودک به این طرف و آن طرف بدود، بالا و پایین بپرد، و به نحوی تحرک فیزیکی داشته باشد. کودکان عاشق وورجه وورجه کردن هستند، و این

تحرک فیزیکی مزایای بسیار زیادی برای آن‌ها به همراه دارد؛ خصوصاً زمانی که عامل محرک آن، بازی کردن باشد.

تولید یک اسباب بازی که به کودکان اجازه بدهد در محیط بسته منزل به بازی بیس‌بال پردازند، مسلماً فروش بسیار خوبی را به دنبال خواهد داشت، به خصوص در شهرهای بزرگ که بیشتر خانه‌ها حیات ندارند. من می‌توانم کاری کنم که توپ بیس‌بال به وسیله یک بند به چوب آن متصل شده باشد. در این صورت، یک کودک می‌تواند که روبه روی یک دیوار بایستد و آن توپ را به دیوار بزند، و پس از برگشت توپ، با چوب بیس‌بال خود آن را هدف بگیرد؛ به عبارت دیگر بازی بیس‌بالی که یک کودک به تنهایی هم بتواند آن را انجام بدهد.

بگذارید به شما هشدار بدهم؛ هر ایده‌ای که برای پول درآوردن در سر دارید، باید اطمینان حاصل کنید که باعث کمتر شدن هزینه‌های مصرف کننده نهایی می‌شود، نه اینکه هزینه‌های او را بیشتر کند!

افراد بسیار زیادی هستند که دوست دارند پول دار شوند، اما ۹۹ درصد آن‌ها هنگامی که می‌خواهند برای رسیدن به پول ایده پردازی کنند، بر روی این تمرکز می‌کنند که چگونه می‌توانند از دیگران پول بگیرند، در حالی که باید بر روی این تمرکز کنند که چگونه می‌توانند برای دیگران ارزشی را خلق کنند و خدمتی را به آن‌ها ارائه دهند.

فردی که دارای یک شخصیت جذاب و دلنشین است، از قوانین و اصول مربوط به تجسم کردن و همکاری استفاده می‌کند. ایده‌ای که در بالا با شما مطرح کردم، به شما نشان می‌دهد که چگونه

یک فرد می‌تواند قوانین و اصول مربوط به تجسم کردن، همکاری، و داشتن شخصیتی جذاب را به صورت هماهنگ با یکدیگر به کار بگیرد.

شما هر فردی را که شخصیت جذاب و دل‌نشینی ندارد از نزدیک بررسی کنید، متوجه خواهید شد که آن فرد، قوانین و اصول مربوط به دو درس تجسم و همکاری را هم رعایت نمی‌کند.

بگذارید با مهم‌ترین عنصر شروع کنیم، یعنی خصوصیات درونی! هیچ فردی نمی‌تواند که شخصیتی جذاب و دلنشین داشته باشد، بدون اینکه در ذات خود، زیر بنایی محکم و مثبت برای آن ایجاد کرده باشد. هنگامی که شما با فرد جدیدی ملاقات می‌کنید، بنا بر اصل تله پاتی، ذات و ماهیت خصوصیات درونی خود را به صورت ناخودآگاه به او نشان می‌دهید. و این همان چیزی است که باعث می‌شود ما گاهی اوقات، در همان ابتدا که فردی را می‌بینیم، بدون اینکه او را بشناسیم، احساس کنیم که او فردی قابل اعتماد نیست. چیزی که معمولاً آن را حس ششم می‌نامیم.

شما می‌توانید ظاهری بسیار مرتب و آراسته برای خودتان ایجاد کنید، لباس‌های شیک و تمیز بپوشید، و در ظاهر رفتارهای بسیار خوشایند و دلنشین داشته باشید، اما اگر در ذات شما حسادت، کینه، طمع، نفرت، خودخواهی، و زیاده‌جویی وجود داشته باشد، هرگز موفق نخواهید شد که کسی را به سوی خود جذب کنید؛ مگر آن افرادی که خصوصیات درونی‌شان با خصوصیات درونی شما سازگار است. افرادی با ویژگی‌های مشابه یکدیگر را جذب می‌کنند، و به همین دلیل شما می‌توانید مطمئن باشید افرادی که آن‌ها را به سوی خودتان جذب می‌کنید، خصوصیات ذاتی‌ای مشابه خصوصیات ذاتی خود شما دارند!

شما می‌توانید احساسات حقیقی خود را پشت لبخندی ساختگی پنهان کنید، و می‌توانید هنر دست دادن را با تمرین کردن فرا بگیرید، اما اگر این نمونه‌های خارجی یک شخصیت جذاب و دلنشین، با خلوص نیت همراه نباشند، به جای اینکه دیگران را به سوی شما جذب کنند، آن‌ها را دفع خواهند کرد!

خوب، پس یک نفر چطور می‌تواند که ویژگی و خصوصیات درونی مثبتی را در خود ایجاد کند؟ نخستین عنصر مورد نیاز برای ایجاد خصوصیات درونی مثبت داشتن نظم و انضباط فردی است! در فصل‌های دوم و هشتم از این کتاب، شما فرمولی را خواهید یافت که از طریق آن می‌توانید خصوصیات درونی خود را بر اساس هر الگویی که دوست داشته باشید شکل بدهید. اما من در اینجا هم دوباره آن فرمول را برای شما تکرار می‌کنم، چرا که این فرمول بر اساس اصلی بنا شده است که نیاز به تکرار زیادی دارد تا در ذهن شما جا بیفتد.

گام نخست: نخست، آن خصوصیات درونی‌ای را که می‌خواهید در خودتان ایجاد کنید انتخاب نمایید، و سپس مطابق روشی که در فصل دوم توصیف شده است، با استفاده از روش تلقین به خود این خصوصیات را در ذهنتان تثبیت نمایید. هر شب قبل از خواب چشمانتان را ببندید و با استفاده از قوه تخیل خود، میزی را تصور کنید که جلوه‌هایی از خودتان، هر یک با یکی از آن خصوصیات ذاتی مثبتی که می‌خواهید در خودتان ایجاد کنید، دور آن میز گرد آمده‌اند. فهرستی از این خصوصیات درونی را برای خودتان تهیه کنید و با صدای بلند از روی آن‌ها بخوانید، و به خودتان بگویید که این خصوصیات درونی را در ذات خودتان دارید.

گام دوم: با توجه به اصولی که در رابطه با خود کنترلی در فصل هشتم برای شما شرح داده شد، افکارتان را کنترل کنید، و ذهنتان را بر روی تصاویر ذهنی مثبت متمرکز نمایید. فردی را که می‌خواهید به آن تبدیل شوید در ذهنتان مجسم کنید و اجازه دهید که این تصویر ذهنی بر ذهن شما تسلط پیدا کند. در هر روز، حداقل ۱۲ مرتبه، هر زمان که وقت آزاد پیدا کردید، چشمانتان را ببندید و آن جلوه‌هایی از خصوصیات را که انتخاب کرده‌اید تا دور میز خیالی شما بنشینند مجسم کنید، و ایمان داشته باشید که شما قطعاً همان فردی خواهید شد که در ذهنتان او را مجسم می‌کنید!

گام سوم: هر روز حداقل یک فرد، و در صورت ممکن چند نفر را پیدا کنید که ویژگی‌های درونی مثبتی را که سزاوار تحسین شدن هستند در خود دارند، و سپس آن‌ها را تحسین کنید. اگرچه، باید به یاد داشته باشید که این تحسین کردن، نباید به صورت یک تملق و چاپلوسی توخالی و بدون صداقت باشد، و باید از اعماق قلب شما سرچشمه بگیرد. با چنان اشتیاقی این افراد را تحسین کنید که کلمات شما آن‌ها را تحت تأثیر قرار دهد، و سپس مشاهده کنید که چه اتفاقی رخ خواهد داد. شما باعث شده‌اید که آن افراد احساس بهتری نسبت به خودشان پیدا کنند، و با این کار یک گام دیگر به ایجاد آن ویژگی‌های درونی مثبت در خودتان نزدیک شده‌اید. هرچقدر که از مزایای استفاده از این عادت رفتاری با شما سخن بگویم کم است؛ این که به صورت آشکار و با اشتیاق حقیقی، از افرادی که ویژگی‌های درونی مثبتی دارند تعریف و تمجید کنید. چنین عادتی خیلی زود باعث می‌شود که یک احساس احترام حقیقی نسبت به خودتان پیدا کنید، و این مسئله به کلی

شخصیت شما را دگرگون خواهد کرد. در اینجا باز هم قانون جذب وارد می‌شود و آن افرادی که آن‌ها را به خاطر داشتن خصوصیات درونی مثبت تحسین می‌کنید، همان خصوصیات را در شما می‌بینند. البته؟ توجه داشته باشید که میزان اثرگذاری این فرآیند، ارتباط مستقیمی با میزان باور قلبی شما به اثر بخشی آن دارد.

من تنها باور ندارم که این روش جواب خواهد داد، من یقین دارم که این روش جواب می‌دهد؛ و دلیل این دانستنم هم این است که خودم آن را با موفقیت به کار برده‌ام، و افرادی که این روش‌ها به آن‌ها آموزش داده‌ام هم توانسته‌اند با به کار گیری آن واقعاً به نتیجه برسند.

به علاوه، با به کار گیری این تکنیک، شما می‌توانید با چنان سرعتی شخصیتی جذاب و دلنشین را در خودتان ایجاد کنید که تمام اطرافیان شما را غافلگیر کند. اینکه بتوانید چنین شخصیتی را در خودتان شکل دهید، کاملاً تحت اختیار و کنترل خود شما قرار دارد، و این مسئله در عین حال که فرصت بسیار بزرگی را پیش روی شما قرار می‌دهد، مسئولیت سنگینی را هم بر گردن شما خواهد نهاد.

اکنون می‌خواهم برای شما شرح دهم که چرا تکرار کردن این تلقین‌ها به خودتان با صدای بلند، باعث می‌شود که این ویژگی‌های درونی مثبت در شما ایجاد شوند و برای شما مفید است.

این فرایند دو نتیجه مطلوب به همراه دارد، که عبارت اند از:

اول: ارتعاشات حاصل از این جملات مثبت و تأکیدی و افکاری که پشت آن‌ها وجود دارند، خودشان را به ضمیر ناخودآگاه شما می‌رسانند و در آنجا ریشه می‌دوانند. سپس این افکار مثبت در ضمیر

ناخودآگاه شما جوانه می‌زنند و به رشد کردن ادامه می‌دهند، تا زمانی که خودشان را به صورت یک نیروی تأثیرگذار بر فعالیت‌های فیزیکی شما آشکار کنند، و واقعیت موجود را در جهت و راستای خودشان تغییر دهند.

دوم: به کارگیری این تکنیک، توانایی و شما را برای صحبت کردن با قدرت و صلابت افزایش می‌دهد، و این مسئله در نهایت باعث می‌شود که شما به یک سخنران عمومی قهار تبدیل شوید! تفاوتی نمی‌کند که هدف شما در زندگی چه باشد، در هر صورت شما باید قادر باشید که روی پاهای خودتان بایستید و با حرف‌هایتان دیگران را متقاعد کنید. به همین خاطر، این تکنیک، یکی از مؤثرترین شیوه‌های ایجاد یک شخصیت جذاب در خودتان است.

احساسات و عواطف خود را در کلماتی که بر زبان می‌آورید نشان دهید، و تلاش کنید تا با صدایی رسا و تأثیرگذار صحبت نمایید. اگر لرزش صدای شما نشان دهنده اضطراب و استرستان است، تن صدای خودتان را مقداری پایین‌تر بیاورید، تا زمانی که نوایی صاف و دلنشین داشته باشد. شما هرگز نمی‌توانید که با صحبت کردن با صدای مضطرب و لرزان، از خودتان شخصیتی جذاب به نمایش بگذارید. شما باید صدای خودتان را تمرین دهید، تا زمانی که آوایی موزون و گوش‌نواز پیدا کند.

به یاد داشته باشید که صحبت کردن، عمده‌ترین روش برای نمایش دادن شخصیت خودتان به دیگران است، و به همین دلیل شما باید تلاش کنید تا سبکی از صحبت کردن را در خودتان ایجاد کنید که در عین مقتدر بودن، جذاب و دلنشین هم باشد.

من نمی‌توانم فردی را به خاطر بیاورم که دارای شخصیتی جذاب بوده باشد، اما نتواند با مهارت خود در سخنرانی، دیگران را تحت تأثیر قرار دهد. اگر زندگی مردان و زنان بزرگ در تاریخ بشریت را مطالعه کنید، مشاهده خواهید کرد که همه آنها سخنرانانی ماهر و قهار بوده‌اند.

چهره‌های برجسته دنیای سیاست را مشاهده کنید تا ببینید که همه آنها چگونه از مهارت خود در سخنرانی، برای تأثیر گذاشتن بر دیگران و متقاعد نمودن آنها استفاده می‌کنند.

در حوزه کسب و کار هم، موفق‌ترین افراد کسانی هستند که مهارت بالایی در سخنرانی کردن در جمع دارند.

و اگرچه یک فروشنده شاید هرگز مجبور نشود که در برابر یک جمع سخنرانی کند، با این حال تقویت این مهارت به او کمک خواهد کرد تا در مکالمات معمولی خود با مشتریان بالقوه‌اش، راحت‌تر آنها را متقاعد کند.

اکنون بگذارید که عوامل اصلی تأثیرگذار بر ایجاد یک شخصیت جذاب را به صورت خلاصه با هم مرور کنیم.

نخست: ایجاد این عادت در خودتان که نسبت به دیگران و زندگی آنها علاقه نشان دهید، و تلاش کنید تا ویژگی‌های مثبت آنها را پیدا کنید و آنها را به خاطر این ویژگی‌های مثبت تحسین و ستایش کنید.

دوم: توانایی صحبت کردن با قدرت و اقتدار را در خودتان تقویت کنید؛ چه با تن صدایی که در مکالمات معمولی خود از آن استفاده می‌کنید، و چه برای سخنرانی در برابر جمع که باید تن صدای خود را بالاتر ببرید.

سوم: به آراستگی ظاهری خود اهمیت بدهید. لباس‌هایی شیک و مرتب بپوشید که به شما بیایند، و با کاری که انجام می‌دهید تناسب داشته باشند.

چهارم: با استفاده از فرمولی که در این درس مطرح شد، ویژگی‌های درونی مثبت را در خودتان ایجاد کنید.

پنجم: هنر دست دادن را فرا بگیرید تا بتوانید از طریق آن، شور و اشتیاق خود را نسبت به ملاقات کردن با طرف مقابل به او منتقل کنید.

ششم: برای اینکه بتوانید دیگران را به سمت خودتان جذب کنید، نخست خود شما باید مجذوب آن‌ها شوید و به آن‌ها علاقه نشان دهید.

هفتم: به یاد داشته باشید که تنها مانع و محدودیتی که بر سر راه شما قرار دارد، آن موانعی است که شما در ذهن خودتان می‌سازید.

این هفت عامل، مؤثرترین عواملی هستند که می‌توانند به شما کمک کنند تا یک شخصیت جذاب برای خودتان ایجاد کنید. باید تأکید کنم که چنین شخصیت جذابی، خود به خود ایجاد نمی‌شود. برای این که بتوانید چنین شخصیتی را در خودتان ایجاد کنید، باید خودتان را موظف کنید که به

صورت منظم و مستمر این اصول را به کار بگیرید و به هیچ وجه دست از تلاش کردن نکشید، تا زمانی که به همان فردی که می‌خواهید تبدیل شوید.

باید به شما گوشزد کنم که از میان این هفت عامل ضروری و حیاتی برای ایجاد شخصیتی جذاب، دو عامل دوم و چهارم از همه مهم‌تر هستند!

اگر شما آن افکار، احساسات، و اعمال مثبتی را که منجر به ایجاد ویژگی‌های درونی مثبت در شما می‌شوند تقویت کنید، و سپس یاد بگیرید که افکار و نظرات خود را با قدرت و صلابت بیان کنید، شخصیتی جذاب در خودتان ایجاد خواهید کرد که به شما کمک خواهد نمود تا با موفقیت به هر هدفی که در زندگی دارید، دست پیدا کنید.

نیروی جاذبه بسیار قوی‌ای در پشت فردی که دارای ویژگی‌های درونی مثبتی است وجود دارد، و این نیروی جاذبه خودش را از طریق اثرات قابل مشاهده و غیر قابل مشاهده به نمایش می‌گذارد. هنگامی که در حضور چنین فردی قرار دارید، حتی اگر صحبت نکند، باز هم آن قسمت غیرقابل مشاهده نیروی جاذبه شخصیت او را احساس می‌کنید!

هر معامله مشکل داری که انجام می‌دهید، هر فکر منفی که به آن می‌اندیشید، و هر کار بدی که انجام می‌دهید، بخشی از شخصیت شما را نابود می‌کند!

همانطور که امرسون گفته است:

«در نگاه ما، در لبخندمان، در سلام کردنمان، و در دست دادنمان، یک اعتراف کامل از افکاری که در سر داریم قابل مشاهده است. فردی که گناه می‌کند به تدریج تمام جلوه‌های مثبت بیرونی‌اش

را هم از دست می‌دهد. دیگران نمی‌دانند که چرا به او اعتماد ندارند، اما به هر حال نمی‌توانند اعتماد کنند. غرور این فرد چشمانش را می‌پوشاند، و تمام بدی‌هایی که در وجود او نهفته‌اند، خودشان را به صورت دیدنی یا نادیدنی به نمایش خواهند گذاشت»

اکنون می‌خواهم توجه شما را به سوی اولین عامل از ۷ عامل تأثیر گذار در ساخت یک شخصیت جذاب جذب کنم. شما در طول این فصل مشاهده کردید که من با شرح جزئیات، مزایای اینکه از دید دیگران فردی جذاب و قابل قبول باشید را برای شما شرح دادم.

اگرچه، بزرگ‌ترین مزیتی که به کارگیری این اصول برای شما به ارمغان می‌آورد، مربوط به جنبه‌های مادی و مالی زندگی نیست، بلکه تأثیری است که بر زیباسازی شخصیت و ویژگی‌های درونی شما دارد!

ایجاد شخصیتی جذاب برای خودتان، هم از نظر مادی و هم از نظر ذهنی، مزایای فراوانی را برای شما به همراه خواهد داشت، زیرا وقتی دیگران را خوشحال می‌کنید، خودتان هم بیشتر از هر زمان دیگری احساس خوشحالی خواهید کرد.

دست از جر و بحث کردن‌های بی‌فایده با دیگران بکشید. آن عینک تیره و تاری را که باعث می‌شود زیبایی‌های زندگی را نبینید از چشمانتان بردارید، تا نور تابان دوستی را در زندگی خود مشاهده کنید. چکش خود را کنار بگذارید و از ضربه زدن و خراب کردن دست بکشید، چرا که مسلماً بزرگ‌ترین پاداش‌های زندگی، نصیب کسانی خواهد شد که دنیا را می‌سازند، نه کسانی که آن را ویران می‌کنند!

مردی که یک خانه را می‌سازد، یک هنرمند است، و مردی که آن را تخریب می‌کند، یک فرد بی استعداد. اگر شما همواره از زندگی خود گله و شکایت داشته باشید، افراد از کنار شما پراکنده خواهند شد؛ اما اگر دیدی مثبت به زندگی داشته باشید و پیغام دوستی را برای دیگران ارسال کنید، شک نکنید که به تمام آرزوهایتان خواهید رسید.

فردی که مدام از زندگی گله و شکایت می‌کند، هرگز شخصیت جذابی نخواهد داشت!

داشتن یک شخصیت جذاب، لازمه تبدیل شدن به یک فروشنده موفق است.

من هر بار که می‌خواهم بنزین بزنم، ۵ مایل به خارج از شهر می‌روم، با اینکه تنها دو کوچه بالاتر از منزلم یک پمپ بنزین وجود دارد. دلیل این کار من، شخصیت جذاب مسئول پمپ بنزینی است که همیشه به آنجا می‌روم. من به خاطر اینکه آنجا بنزین ارزان‌تر است این مسافت طولانی را طی نمی‌کنم، بلکه از صحبت کردن با آن مرد، حتی در حد چند کلمه، واقعاً لذت می‌برم.

من هر بار به مغازه کفش فروشی فیفیت استریت و برادوی در شهر نیویورک می‌روم تا کفش‌هایم را تهیه کنم، نه به این علت که نمی‌توانم با آن قیمت و کیفیت کفش دیگری را در جای دیگری بیابم، بلکه به خاطر دیدن آقای کاب، یعنی مدیر آن فروشگاه به آنجا می‌روم؛ زیرا او شخصیت بسیار جذابی دارد. او همان‌طور که کفش‌های مختلف را به من نشان می‌دهد تا آنها را امتحان کنم، با من در رابطه با موضوعاتی که می‌داند قلباً به آنها علاقه دارم صحبت می‌کند.

من برای انجام امور بانکی‌ام، به شعبه هریمان نشنال بانک در خیابان چهل و چهارم و بلوار پنجم می‌روم، نه به این خاطر که بانک‌های بهتری نزدیک خانه و یا محل کار من نیست، بلکه به خاطر

برخورد مناسب کارکنان آن بانک که همگی شخصیتی بسیار جذاب دارند، و همچنین خود آقای هریمان که واقعاً فردی جذاب و دوست داشتنی است. با اینکه من فردی مولتی میلیونر نیستم، اما آن‌ها با من طوری رفتار می‌کنند که انگار مهم‌ترین مشتری آن‌ها هستم. در واقع آن‌ها با همه مشتریانشان این‌گونه رفتار می‌کنند!

در شهر کوچک لنکستر در ایالت پنسیلوانیا، آقای ام تی گاروین که یک تاجر واقعاً موفق است زندگی می‌کند، و من هر بار هزاران مایل را طی می‌کنم تا به آن شهر سفر کنم و با او ملاقات نمایم؛ نه به این خاطر که او یک تاجر ثروتمند است، بلکه به خاطر شخصیت جذاب و دوست داشتنی‌ای که آن فرد دارد. اگرچه شکی ندارم که موفقیت‌های مالی چشمگیر او نیز ارتباط بسیار نزدیکی با این شخصیت جذاب و دوست داشتنی او دارد.

من در جیبم یک خودکار مارک پارکر دارم، و همسر و فرزندانم هم از خودکارهای همین برند استفاده می‌کنند؛ نه به این خاطر که برندهای دیگر خودکارهای خوبی تولید نمی‌کنند، بلکه به خاطر شخصیت جذاب و دوست داشتنی آقای جورج اس پارکر که صاحب این برند است! همسر من اشتراک ماهیانه مجله لیدیز را تهیه کرده است و هر ماه آن را مطالعه می‌کند، نه به این خاطر که مجله‌های دیگر مطالبی به این جذابی نمی‌نویسند، بلکه به خاطر شخصیت جذاب و دوست داشتنی ادوارد بوک که سردبیر این مجله است.

ممکن است که شما با استفاده از حيله گری و فریب دادن طرف مقابلتان بتوانید برای یک بار برنده شوید، و حتی ممکن است که از طریق دورویی و ریا کاری به موفقیت‌های مادی دست پیدا

کنید، اما اگر چنین مسیری را طی کنید، دیر یا زود در زندگی خود به نقطه‌ای خواهید رسید که احساس پشیمانی و پوچی تمام وجود شما را پر خواهد کرد.

سرنوشت ناپلئون بناپارت را ببینید. فردی که با استفاده از هوش و نبوغ خود و با زور شمشیر و تفنگ، توانست به بهای ریختن خون هزاران فرد بی گناه برای خود یک امپراتوری بزرگ ایجاد کند، اما در نهایت مغلوب سرنوشت شد، و با خفت و خواری در انزوا جان سپرد، چرا که او یاد نگرفته بود که غرور و خودخواهی خودش را فدای خیر و صلاح همراهان و اطرافیانش بکند.

بیندیشید
و
ثروتمند شوید

نسخه اصلی و
بدون سانسور

ناپلئون هیل

ترجمه اختصاصی توسط رویال مایند

فصل یازدهم

درس دهم: تفکر دقیق

این درس به طور هم‌زمان، مهم‌ترین، جالب‌ترین، و سخت‌ترین درسی است که در این کتاب با شما به اشتراک گذاشته می‌شود.

اهمیت این درس به این خاطر است که اصلِ مربوط به آن، در جای جای این کتاب و در بستر تمام پانزده درس دیگر به کار گرفته می‌شود. البته دلیل جالب بودن آن هم همین است. و اما سختی مطرح کردن آن به این خاطر است که افراد را وادار می‌کند تا پایشان را از قلمروی انجام کارهای معمولی خود فراتر بگذارند، و وارد قلمروی فکر و اندیشه بشوند.

برای این که بتوانید اصل مطلب مطرح شده در این درس را درک کنید، باید آن را با ذهنی باز مطالعه کنید، در غیر این صورت هرگز نخواهید توانست که به موفقیت واقعی دست پیدا کنید.

این درس شما را با مفهوم جدیدی از فکر کردن آشنا می‌کند؛ مفهومی که پا را فراتر از حوزه‌های متعارف در رابطه با تفکر کردن و اندیشیدن می‌گذارد. به همین دلیل اگر در اولین باری که این فصل را مطالعه می‌کنید، نتوانستید که به طور کامل تمام مطالب آن را درک کنید، نباید امید خودتان را از دست بدهید. انسان‌ها معمولاً چیزهایی را که نمی‌فهمند باور نمی‌کنند و با آگاهی داشتن از این تمایل در ذات انسان است که من، به شما هشدار می‌دهم که ذهنتان را بر روی آن مطالبی از این فصل که در نخستین مرتبه خواندن آن‌ها را نمی‌فهمید نبندید.

به مدت هزاران سال، انسان‌ها کشتی‌های خود را تنها از چوب و نه هیچ ماده دیگری می‌ساختند. آن‌ها از چوب برای ساختن کشتی‌های خود استفاده می‌کردند، چرا که باور داشتند تنها ماده‌ای است که بر روی آب شناور می‌ماند. اما دلیل این امر این بود که آن‌ها هنوز در فرآیند تفکر خود به اندازه کافی پیشرفت نکرده بودند تا متوجه شوند که فولاد هم می‌تواند بر روی آب شناور بماند و برای ساخت کشتی بسیار مناسب‌تر از چوب است. آن‌ها این حقیقت را درک نمی‌کردند که هر چیزی می‌تواند بر روی آب شناور بماند، به شرط اینکه وزن آن، از وزن آن حجمی از آب که جای آن را گرفته است کمتر باشد. و تا زمانی که انسان‌ها این حقیقت را درک نکرده بودند، همچنان برای ساخت کشتی‌های خود از چوب استفاده می‌کردند.

تقریباً تا همین صد سال پیش، بیشتر افراد گمان می‌کردند که تنها پرنده‌ها قادر به پرواز کردن هستند. اما ما اکنون می‌دانیم که نه تنها انسان‌ها هم می‌توانند پرواز کنند، بلکه می‌توانند این کار را خیلی بهتر از پرنده‌ها انجام دهند.

حقایق علمی بسیاری وجود دارند که تا همین چند دهه پیش انسان‌ها از آن‌ها هیچ اطلاعی نداشتند. انسان‌ها چطور می‌توانستند از این حقایق مطلع شوند، در حالی که ذهنشان هنوز آمادگی درک آن‌ها را پیدا نکرده بود. هدف این درس این است که به شما کمک کند تا ظرفیت ذهنی خود را برای فکر کردن و اندیشیدن به حدی آزاد کنید که بتوانید با دقت فکر کنید، و از این طریق بتوانید به قدرتی دست پیدا کنید که شما را در مسیر رسیدن به خواسته‌هایتان یاری می‌دهد و شما را قادر می‌سازد تا به موفقیت دست پیدا کنید.

در فصل‌های پیشین این کتاب و درس‌هایی که تا به اینجا با شما به اشتراک گذاشته‌ایم، اصول مطرح شده همگی به قدری ساده و بدیهی بودند که هر فردی می‌توانست آن‌ها را به راحتی درک کند و در زندگی خود به کار بگیرد. همچنین اگر دقت کنید، خواهید دید که این اصول همگی به نحوی مطرح شده‌اند که شما را به موفقیتی که بر اساس معیارهای مادی اندازه‌گیری می‌شود می‌رسانند. از آنجایی که برای بیشتر افراد دو واژه پول و موفقیت ارتباط نزدیک و تنگاتنگی با یکدیگر دارند، این امر لازم و ضروری به نظر می‌رسید. به طور واضح و مشخص، تمام درس‌هایی که تا به اینجا مطرح شده‌اند برای افرادی طراحی شده‌اند که به دنبال رسیدن به موفقیت‌های مادی و ثروت هستند.

به بیان دیگر، من می‌دانستم که اگر بخواهم مسیری را برای رسیدن به موفقیت تعریف کنم که خارج از چهارچوب‌های کسب و کار، مسائل مالی، و صنعت باشد، بیشتر افرادی که این کتاب را می‌خوانند ناامید خواهند شد، چرا که بر همگان واضح و مشخص است که بیشتر افراد به دنبال دستیابی به ثروت و موفقیت مالی هستند.

بسیار خوب، بگذارید آن‌ها که با چنین معیارهایی از موفقیت راضی می‌شوند به آن برسند. اما افراد معدودی هم وجود دارند که دوست دارند در این مسیر بیشتر جلو بروند و به موفقیتی دست پیدا کنند که فراتر از مسائل مادی و مالی است. این فصل و فصل‌های بعدی این کتاب مختص این افراد است.

برای رسیدن به تفکر دقیق، شما نیاز به دو عنصر کلیدی دارید: نخست، برای اینکه بتوانید دقیق فکر کنید، باید واقعیت‌ها را از سایر اطلاعات جدا کنید. اطلاعات بسیار زیادی در دسترس شما قرار دارند که بسیاری از آن‌ها بر مبنای واقعیت‌ها بنا نشده‌اند. دوم، شما باید واقعیت‌ها را به دو گروه مجزا تقسیم کنید: دسته اول، واقعیت‌های مهم یا مربوط، و دسته دوم، واقعیت‌های بی اهمیت یا نامربوط.

تنها با طی کردن این دو مرحله شما قادر خواهید بود که به صورتی شفاف و دقیق فکر کنید. واقعیت‌های مهم و مربوط واقعیت‌هایی هستند که شما می‌توانید از آن‌ها در فرایند فکر کردن و تصمیم‌گیری در مورد مسئله‌ای که بر روی آن تمرکز دارید استفاده نمایید. تمام واقعیت‌هایی که ارتباطی به مسئله‌ای که بر روی آن تمرکز کرده‌اید ندارند و در رابطه با آن مسئله نمی‌توانید از آن‌ها استفاده کنید، واقعیت‌های بی اهمیت و نامربوط به حساب می‌آیند. شکاف بزرگی که در رابطه با میزان دستیابی به موفقیت بین افرادی با توانایی‌ها و فرصت‌های مشابه وجود دارد، ناشی از نادیده گرفتن اهمیت انجام این کار توسط افراد غیر موفق است. بدون اینکه نیاز باشد خیلی دور بروید، با نگاهی به دور و بر خودتان افرادی را خواهید دید که فرصت‌هایی بیشتر از فرصت‌هایی که پیش روی شما قرار گرفته‌اند، نداشته‌اند، و از شما تواناتر نبوده‌اند، اما با این وجود به موفقیت‌های خیلی بیشتری دست یافته‌اند.

احتمالاً این سؤال برای شما پیش می‌آید که چرا این گونه است؟

اگر با دقت و از نزدیک، زندگی این افراد را بررسی کنید، مشاهده خواهید کرد که همه آنها عادت گردآوری و استفاده از واقعیت‌های مهم و مرتبط با کار خود را، در خودشان ایجاد کرده‌اند. این افراد سخت‌تر از شما کار نمی‌کنند و حتی ممکن است که از شما تلاش کمتری بکنند، اما آنها با به کار گیری روش جداسازی واقعیت‌های مهم از واقعیت‌های بی اهمیت، به یک مزیت رقابتی دست یافته‌اند که به آنها اجازه می‌دهد از بقیه جلو بزنند و به موفقیت‌های خیلی بیشتری دست پیدا کنند.

فردی که عادت توجه کردن به واقعیت‌های مهم را در خودش شکل داده باشد، به قدرتی دست پیدا می‌کند که او را از سایر افرادی که توانایی‌ها و فرصت‌های مشابهی دارند به طرز قابل توجهی متمایز می‌کند، و او را در موقعیت بسیار بهتری قرار می‌دهد.

برای اینکه بهتر اهمیت جدا کردن واقعیت‌ها از اطلاعات را متوجه شوید، فردی را در نظر بگیرید که تحت تأثیر تمام حرف‌ها و شایعات ناموثقی که می‌شنود قرار می‌گیرد، و هر چیزی را که در روزنامه‌ها و یا جاهای دیگر می‌خواند بدون اینکه آن را تجزیه و تحلیل کند و اندکی در مورد آن فکر نماید، به سادگی می‌پذیرد.

در دایره اطرافیان خود بنگرید و فردی را که چنین خصوصیتی دارد پیدا کنید. این فرد را به عنوان مثالی در ذهن خود داشته باشید؛ مشاهده کنید که این فرد معمولاً مکالماتش را با جملاتی نظیر «در روزنامه‌ها خواندم که ...»، و یا «آنها می‌گویند که ...» آغاز می‌کند. فردی که به مهارت تفکر دقیق دست یافته است، می‌داند که روزنامه‌ها همیشه حقیقت (و یا تمام حقیقت) را بیان

نمی‌کنند، و در بسیاری از اوقات، گزارش‌های آن‌ها دقیق نیست. و همچنین این فرد می‌داند که شایعاتی که دیگران در مورد آن حرف می‌زنند، معمولاً بیشتر از اینکه درست باشند، غلط هستند. اگر شما هم جزو آن دسته از افرادی هستید که از عبارات «در روزنامه‌ها خواندم که . . .» و یا «آن‌ها این‌گونه می‌گویند که . . .» استفاده می‌کنید، برای اینکه بتوانید به مهارت تفکر دقیق دست پیدا کنید، باید راه درازی را بپیمایید. قطعاً گاهی اوقات در دل این شایعات و گزارش‌های روزنامه‌ها، حقایق و واقعیت‌هایی نهفته هستند؛ اما یک فرد که مهارت تفکر دقیق را فرا گرفته است، می‌داند که نباید هیچ چیزی را بدون تجزیه و تحلیل کردن و اندیشیدن در مورد آن بپذیرد. این نکته‌ای است که من باید بر روی آن تأکید کنم، چرا که عامل اشتباهات بسیاری است که بسیاری از افراد آن‌ها را مرتکب می‌شوند، و سرچشمه بسیاری از تصمیم‌ها و نتیجه‌گیری‌های غلط است.

در حوزه پروسه‌های قانونی، اصلی وجود دارد که آن را قانون مدارک می‌نامند، و هدف این قانون این است که واقعیت‌های موجود را شناسایی کند. هر قاضی که به تمام واقعیت‌های موجود در رابطه با یک مسئله آگاهی داشته باشد، می‌تواند قضاوت درستی در رابطه با آن مسئله بکند. اما اگر آن قاضی بدون در نظر گرفتن قانون مدارک و با استناد به اطلاعات غیر معتبر حکمی را صادر کند، احتمال اینکه فرد بی‌گناهی را محکوم نماید بسیار زیاد است.

قانون مدارک با توجه به شرایط و موقعیت‌های مختلف، می‌تواند فرق کند. اما اگر شما بدون جداسازی واقعیت‌ها از سایر اطلاعات و فرضیات نامعتبر در رابطه با مسئله‌ای قضاوت کنید، بدون شک دچار اشتباه خواهید شد.

فردی که از مزیت‌های جستجو کردن برای واقعیت‌ها به عنوان زیربنای تفکراتش آگاه شده است، گام بزرگی را در راستای رسیدن به هنر تفکر دقیق برداشته است. اما آن فردی که یاد گرفته است چگونه واقعیت‌ها را به دو دسته مهم و بی‌اهمیت تقسیم کند، از فرد اول به مراتب جلوتر است. گروه اول مانند کسانی هستند که از یک چکش دستی استفاده می‌کنند، اما گروه دوم مانند افرادی هستند که از یک چکش مکانیکی و صنعتی استفاده می‌کنند و بنابراین می‌توانند در یک ضربه کاری را انجام دهند که گروه نخست برای انجام آن نیاز به زدن ده‌ها هزار ضربه دارند. بگذارید به طور کوتاه و مختصر زندگی برخی از افرادی را بررسی کنیم که کار کردن با واقعیت‌های مهم و مرتبط را، به اولویت اول زندگی شخصی و حرفه‌ای خود تبدیل کرده‌اند.

در دنیای امروز پول و ثروت به عنوان مهم‌ترین نشانه موفقیت شناخته می‌شود. پس بگذارید با هم به سراغ بررسی زندگی یکی از ثروتمندترین افراد دنیا در طول تاریخ بشر برویم، یعنی جان دی راکفلر.

آقای راکفلر ویژگی‌ای دارد که او را از سایرین متمایز می‌کند، درست مانند یک ستاره درخشان که بالاتر از سایر ویژگی‌های مثبت او قرار دارد. این ویژگی چیزی نیست به جز عادت کار کردن با واقعیت‌های مرتبط و مهم، که در تمام جنبه‌های زندگی شخصی و حرفه‌ای او قابل مشاهده است.

هنگامی که او مردی بسیار جوان بود و در آن زمان بسیار فقیر بود، آقای راکفلر رسیدن به ثروتی کلان را به عنوان هدف اصلی زندگی‌اش انتخاب کرده بود. البته این هدف، هدف خود من در زندگی نیست و انتخاب کردن آن مزیتی برای شما به حساب نمی‌آید. چیزی که اهمیت دارد فلسفه‌ای است که آقای راکفلر برای رسیدن به این هدف از آن استفاده کرده است. برخی از افراد ممکن است بگویند که آقای راکفلر همواره با رقبایش رفتاری منصفانه نداشته است. این قضیه ممکن است واقعیت داشته باشد و یا نداشته باشد. به عنوان افرادی که از فرایند تفکر دقیق استفاده می‌کنند، ما به این مبحث نمی‌پردازیم چرا که شواهد کافی برای بررسی آن را نداریم. اما هیچ کس، نه حتی رقبای او، هرگز آقای راکفلر را به گرفتن تصمیم‌های لحظه‌ای و یا دست کم گرفتن قدرت رقبایش محکوم نکرده‌اند. او نه تنها واقعیت‌های تأثیر گذار بر کسب و کارش را در هر جایی و در هر زمانی به خوبی شناسایی می‌کرد، بلکه این را وظیفه اصلی خودش می‌دانست که به دنبال این واقعیت‌ها بگردد تا زمانی که مطمئن شود آن‌ها را پیدا کرده است.

توماس ادیسون یک مثال دیگر از افرادی است که با استفاده از سازمان‌دهی، دسته‌بندی، و استفاده درست از واقعیت‌های مهم و مرتبط، توانسته است به موفقیت‌های بزرگی دست پیدا کند. آقای ادیسون در کارش به طور عمده با قوانین طبیعی سر و کار داشت و به همین جهت قبل از اینکه بتواند از آن قوانین استفاده کند، باید از واقعیت داشتن آن‌ها مطمئن می‌شد. هر بار که شما کلید برق را فشار می‌دهید و لامپ را روشن می‌کنید، به یاد داشته باشید که این قابلیت و توانایی آقای ادیسون برای سازمان‌دهی واقعیت‌های مرتبط بود که چنین چیزی را ممکن ساخت.

هر زمان که از یک دستگاه پخش موسیقی استفاده می‌کنید، به یاد داشته باشید که این آقای ادیسون بود که از طریق به کار گیری واقعیت‌های مرتبط چنین چیزی را ممکن ساخت.

هر زمان که یک فیلم می‌بینید، این را به خاطر داشته باشید که اگر به خاطر تلاش‌ها و پشتکار آقای ادیسون و توجه او به واقعیت‌های مهم و مرتبط نبود، صنعت فیلم‌سازی هرگز به وجود نمی‌آمد. در حوزه علوم تجربی، واقعیت‌های مرتبط ابزاری هستند که دانشمندان با آن‌ها کار می‌کنند. برای آقای ادیسون، اطلاعات و شایعات پراکنده و نامعتبر اهمیتی نداشت. با این حال او هم ممکن بود که مانند بسیاری از افراد دیگر، عمرش را با توجه کردن به چنین حرف‌هایی به هدر دهد.

اگر آقای ادیسون به جای کار کردن با واقعیت‌های مرتبط، می‌خواست به حرف‌ها و شایعات بی پایه و اساس توجه کند، هرگز موفق نمی‌شد که لامپ الکتریکی، دستگاه پخش موسیقی، و دوربین فیلم‌برداری را اختراع کند، و حتی اگر موفق می‌شد هم، این اتفاق تنها یک پیشامد تصادفی بود. در این درس ما به دنبال این هستیم که شما را آماده کنیم تا از دل بستن به اتفاقات و پیشامدهای تصادفی خودداری کنید.

تا به اینجای کار ما تنها در رابطه با یکی از عوامل ایجاد تفکر دقیق صحبت کردیم؛ عاملی که مبنای آن استنتاج منطقی است. در ادامه ما می‌خواهیم در رابطه با مفهومی صحبت کنیم که اندکی پیچیده تر و ناآشنا تر است، یعنی مفهوم «تفکر»، که کاربردی بسیار بیشتر از جمع آوری، سازمان‌دهی، و به کار بردن واقعیت‌ها دارد.

بگذارید آن را تفکر خلاق بنامیم.

برای اینکه متوجه شوید که چرا آن را تفکر خلاق می‌نامیم، لازم است که مروری کوتاه و خلاصه بر روی فرایند تکامل انسان‌ها به عنوان یک موجود متفکر داشته باشیم.

اجازه دهید که در زنجیره تکامل به پنج گام عقب‌تر از انسان متفکر برویم، و از نقطه آغاز این مسیر شروع کنیم. این پنج مرحله عبارت‌اند از:

دوره مواد معدنی: در این دوره ما حیات را در ابتدایی‌ترین شکل خود مشاهده می‌کنیم، یعنی به صورت توده‌هایی از مواد معدنی که توانایی حرکت کردن و جنبیدن را ندارد.

دوره گیاهان: در این دوره ما می‌توانیم که حیاط را در شکلی فعال‌تر مشاهده کنیم، یعنی زندگی گیاهی. گیاهان به این درجه از هوشمندی دست یافته‌اند که مواد غذایی را تولید کنند، اما هنوز قادر نیستند که از جای خود حرکت کنند.

دوره حیوانات: در دوره بعدی، ما زندگی را در یک مرحله بالاتر و در قالبی هوشمندتر مشاهده می‌کنیم، که اکنون قادر است از یک مکان به مکان دیگری جابجا شود.

دوره انسان متفکر: در این دوره، حیات به پیشرفته‌ترین شکل خود می‌رسد. به این دلیل می‌گوییم پیشرفته‌ترین شکل حیات، چرا که انسان قادر به فکر کردن و اندیشیدن است، و اندیشیدن، پیشرفته‌ترین شکل شناخته شده از انرژی سامان مند است.

انسان در قلمرو تفکر هیچ محدودیتی ندارد. او می‌تواند افکارش را با سرعت نور به میان ستارگان بفرستد. انسان قادر است که واقعیت‌های مختلف را گردآوری کند و آن‌ها را در ترکیب‌های جدید و متنوع کنار یکدیگر قرار دهد. انسان می‌تواند که فرضیه‌های مختلف را خلق کند و آن‌ها را به

صورت واقعیت‌های فیزیکی به اثبات برساند، و همه این کارها را تنها با استفاده از قدرت تفکر خود انجام دهد. انسان قادر است که به صورت استقرایی و استنتاجی استدلال کند.

در این مقطع، انسان متفکر به نقطه ای رسیده است که توانایی تفکر کردنش او را به هوشمندی بی‌انتهایی متصل ساخته است. انسان متفکر هنوز در ابتدای دوره پنجم قرار دارد، چرا که هنوز یاد نگرفته است چگونه از این هوشمندی بی‌انتهای که آن را روح می‌نامیم استفاده کند. البته در این میان استثنائاتی نظیر حضرت موسی (ع)، حضرت سلیمان (ع)، حضرت عیسی مسیح (ع)، افلاطون، ارسطو، سقراط، کنفیوس، و تعداد بسیار کمی از افراد دیگر وجود دارند. از زمان این افراد بزرگ تاکنون، ما انسان‌های زیادی را مشاهده کرده‌ایم که قسمتی کوچک از این حقیقت بزرگ را کشف کرده‌اند.

با این حال، این حقیقت بزرگ هنوز هم مانند همیشه در دسترس همه ما قرار دارد.

برای اینکه یک نفر بتواند از تفکر خلاق استفاده کند، باید ایمانش را به طرز قابل توجهی تقویت کند، و این دلیل اصلی‌ای است که باعث می‌شود بسیاری از ما خودمان را درگیر این نوع از تفکر نکنیم. تمام افراد می‌توانند که در رابطه با تفکر، به مرحله استدلال استقرایی برسند و با تمامی جنبه‌های دنیای فیزیکی و مادی ارتباط برقرار کنند.

اما اینکه انسان چگونه می‌تواند یک قدم بالاتر برود و در سطح هوشمندی بی‌انتهای فکر کند، سؤال دیگری است. برای رسیدن به این هدف، انسان باید بتواند که یک قدم فراتر از تمام چیزهایی برود که می‌تواند با حواس پنج‌گانه خود آن‌ها را ببیند، بشنود، ببوید، بچشد، و لمس کند. هوش لایتناهی

با هیچ کدام از این حواس سروکار ندارد، و ما با استفاده از به کار گیری این حواس پنج‌گانه نمی‌توانیم که به آن دست پیدا کنیم و آن را درک نماییم.

هر انسان چگونه می‌تواند به قدرت هوش لایتناهی دست پیدا کند؟ این سؤال است که بسیاری از افراد به دنبال یافتن پاسخی برای آن‌ها هستند، و جواب این سؤال چیزی نیست جز از طریق تفکر مثبت و سازنده، یا، «تفکر خلاق»!

برای این که بتوانیم به شما توضیح دهم که این اتفاق چگونه رخ می‌دهد، اکنون توجه شما را به برخی از درس‌های قبلی ای که در این کتاب آن‌ها را بیان کرده‌ایم و از این طریق شما را برای درک مفهوم تفکر خلاق آماده کرده‌ایم، جلب می‌کنم.

در درس دوم و تا حدی در تمام درس‌های پس از آن، شما بارها و بارها عبارت خود القایی را مشاهده کرده‌اید؛ افکاری که شما آن‌ها را به خودتان القا می‌کنید.

اکنون دوباره به سراغ این عبارت آمده‌ایم، چرا که خود القایی خط ارتباطی ای است که شما از طریق آن می‌توانید افکار، نقشه‌ها، و برنامه‌های خودتان را در مورد چیزهایی که می‌خواهید آن‌ها را خلق کنید و یا در دنیای فیزیکی به آن‌ها دست پیدا کنید، به ضمیر ناخودآگاهتان انتقال دهید. این فرایندی است که شما به سادگی می‌توانید استفاده از آن را فرا بگیرید.

ضمیر ناخودآگاه شما، پل ارتباطی ای است میان ذهن هشیارتان که برای تفکر کردن از آن استفاده می‌کنید، و هوش لایتناهی.

شما تنها به وسیله ضمیر ناخودآگاهتان قادر خواهید بود که از این هوش لایتناهی کمک بگیرید. برای انجام این کار شما باید دستورالعمل‌ها و تصاویر ذهنی واضح و شفاف مرتبط با چیزی را که واقعاً می‌خواهید به ضمیر ناخودآگاهتان القا کنید. در اینجا شما با دلایل روانشناسی نهفته در پشت مشخص کردن هدف اصلی در زندگی آشنا می‌شوید.

اگر هنوز متوجه اهمیت مشخص کردن یک هدف اصلی در زندگی خود نشده‌اید، مسلماً در پایان این درس متوجه اهمیت آن خواهید شد.

بر اساس تجربیات شخصی خودم به عنوان یک محقق تازه کار در رابطه با این مسئله، من می‌دانم که در ابتدای کار مفاهیم نهفته در پشت عباراتی نظیر ضمیر ناخودآگاه، خودالقایی، و تفکر خلاق، می‌توانند تا حد زیادی گیج‌کننده باشند. از این رو، من در این درس تلاش می‌کنم تا این مفاهیم را از طریق استفاده از مثال‌های مختلف برای شما شرح دهم، تا تمام کسانی که این فصل را مطالعه می‌کنند به خوبی متوجه مفهوم آن‌ها بشوند. به همین منظور در ادامه این درس برخی از عبارات را چندین مرتبه تکرار کرده‌ام و از این بابت از تمام کسانی که سطح دانش بالاتری دارند و مفاهیم این عبارات را به خوبی درک می‌کنند، عذرخواهی می‌کنم.

ضمیر ناخودآگاه یک ویژگی کاملاً برجسته دارد که در اینجا من می‌خواهم توجه شما را به آن جلب کنم؛ ضمیر ناخودآگاه شما تمام افکار و ایده‌هایی را که از طریق خودالقایی برای آن می‌فرستید در خود ثبت می‌کند و با کمک هوش لایتناهی، این افکار و ایده‌ها را به واقعیت‌های موجود در دنیای مادی و فیزیکی تبدیل می‌نماید.

بسیار مهم است که شما مفهوم جمله بالا را کاملاً درک کنید، چرا که در غیر این صورت قادر نخواهید بود تا اصل بنیادین نهفته در پشت تمام مطالب این کتاب را درک کنید، یعنی اصل هوش لایتناهی.

پاراگراف بعد را با دقت و تمرکز بخوانید و بر روی تک تک جملات آن تأمل کنید.

ضمیر ناخودآگاه شما یک ویژگی بارز دیگر هم دارد و آن این است که تمام افکار و ایده‌هایی را که به آن القا می‌شوند می‌پذیرد و بر اساس آن‌ها عمل می‌کند. هیچ فرقی نمی‌کند که این افکار و ایده‌ها سازنده باشند و یا مخرب و ویرانگر، و هیچ فرقی نمی‌کند که آن‌ها از دنیای پیرامون شما سرچشمه بگیرند و یا از ذهن هوشیار خودتان.

بنابراین شما می‌توانید ببینید که توجه کردن به قانون مدارک و دنبال کردن دقیق اصول مطرح شده در ابتدای این درس چقدر اهمیت دارند، چرا که به شما کمک می‌کنند تا هر فکری را به ضمیر ناخودآگاهتان القا نکنید. اکنون شما بهتر می‌توانید درک کنید که چرا افراد باید با این جدیت به دنبال واقعیت‌ها بگردند و آن‌ها را جستجو کنند، و اینکه چرا نباید به شایعات و حرف‌های بی‌پایه و اساس توجهی بکنند، چرا که در غیر این صورت افکار و ایده‌هایی را به خورد ضمیر ناخودآگاهشان می‌دهند که سمی و مخرب هستند و تفکر خلاق آن‌ها را نابود می‌کنند.

ضمیر ناخودآگاه شما می‌تواند به یک فیلم دوربین عکاسی تشبیه شود که هر صحنه‌ای را که مقابل آن قرار دهید بر روی خود ثبت می‌کند. فیلم دوربین عکاسی نمی‌تواند انتخاب کند که چه تصاویری را ثبت کند و چه تصاویری را دور بریزد، بلکه تنها هر چیزی را که مقابل لنز دوربین قرار بگیرد

ثبت می‌کند. ذهن هشیار شما می‌تواند به دریچه لنز دوربین شما تشبیه شود، دریچه ای که می‌تواند مانع از رسیدن نور به صفحه نگاتیو موجود در دوربین شود و از این طریق باعث شود که دوربین تنها تصاویری را ثبت کند که عکاس می‌خواهد.

خود القایی هم می‌تواند به لنز دوربین عکاسی شما تشبیه شود، چرا که واسطه ای است میان تصویری که می‌خواهید آن را ثبت کنید و فیلم موجود در دوربین عکاسی شما. و هوش لایتناهی هم می‌تواند به آن فردی تشبیه شود که نگاتیوهای موجود در دوربین عکاسی شما را به اتاق تاریک می‌برد و عکس‌های ثبت شده بر روی آن را ظاهر می‌کند تا آن را به یک واقعیت فیزیکی تبدیل نماید.

یک دوربین عکاسی معمولی تشبیه فوق العاده ای است تا از طریق مشاهده نحوه عملکرد آن، فرایند تفکر خلاق را بررسی کنیم. نخستین مرحله انتخاب چیزی است که می‌خواهیم رو به روی دوربین قرار بگیرد، این چیز معادل همان هدف اصلی شما در زندگی است. سپس نوبت به ثبت یک نمای واضح و شفاف از هدف شما در زندگی‌تان می‌رسد، و برای این کار از لنز خود القایی استفاده می‌کنید تا آن تصویر را بر روی صفحه نگاتیو ضمیر ناخودآگاه خود ثبت کنید. در این مرحله هوش لایتناهی وارد میدان می‌شود تا آن عکس را ظاهر کند و هدف شما را به یک واقعیت فیزیکی تبدیل نماید. نقشی که شما در این فرآیند بر عهده دارید واضح است:

شما باید آن تصویری را انتخاب کنید که می‌خواهید در نهایت چاپ شود، یعنی همان هدف اصلی زندگی‌تان. سپس شما باید ذهن هوشیار خود را با چنان شدتی بر روی این هدف متمرکز نمایید که از طریق فرآیند خود القایی، تصویر آن را در ضمیر ناخودآگاه شما ثبت شود. پس از آن شما

باید صبر کنید تا هوشمندی بی انتها تصویر ثبت شده در ضمیر ناخودآگاه شما را ظاهر کند و آن را به یک واقعیت فیزیکی تبدیل نمایند.

این نکته را در ذهن داشته باشید که شما نباید در گوشه‌ای بیکار بنشینید و یا این که به تخت خواب بروید و بخوابید و انتظار داشته باشید که پس از بیدار شدن، مشاهده کنید که هوش لایتناهی هدف اصلی شما در زندگی‌تان را به واقعیت تبدیل کرده است. شما باید مطابق معمول کارهای روزانه‌تان را انجام دهید و بر اساس آموزه‌های مطرح شده در فصل نهم این کتاب رو به جلو حرکت نمایید، و در عین حال کاملاً/ایمان داشته باشید که راه‌ها و ابزار مناسب برای دسترسی به هدف اصلی‌تان در زندگی، در زمان درست و به نحوی مناسب بر سر راه شما قرار خواهند گرفت.

این ابزار و راه‌ها ممکن است که خودشان را به طور واضح و روشن از ابتدا تا انتها به شما نشان ندهند، بلکه گام به گام شما را به سمت رسیدن به هدف‌تان در زندگی هدایت کنند. بنابراین هنگامی که شما از فرصتی که بر سر راه‌تان قرار گرفته است آگاه می‌شوید، بدون تردید کردن نخستین قدم را بردارید و به همین ترتیب گام‌های دوم سوم و تمام گام‌های بعدی را طی کنید، تا زمانی که بتوانید به هدف اصلی خود در زندگی دست پیدا کنید.

هوش لایتناهی نمی‌تواند که برای شما یک خانه بسازد و کلید آن را به شما تحویل دهد تا واردش شوید، اما هوش لایتناهی راه را به شما نشان می‌دهد و ابزار مورد نیازتان را در اختیار شما قرار می‌دهد تا خودتان آن خانه را برای خودتان بسازید یا اینکه آن را خریداری کنید.

هوش لایتناهی به متصدی بانک فرمان نمی‌دهد که رقم حساب شما را تغییر دهد تنها به این دلیل که شما هدف ثروتمند شدن را به ضمیر ناخودآگاه خود تلقین کرده‌اید، بلکه هوش لایتناهی راهی را پیش پای شما قرار می‌دهد که از طریق آن خودتان می‌توانید به پولی که می‌خواهید برسید.

هوش لایتناهی رئیس جمهور آمریکا را از کاخ سفید بیرون نمی‌کند تا شما را به جای او بنشانند، اما هوش لایتناهی می‌تواند تحت شرایط مناسب شما را برای تصدی پست ریاست جمهوری آماده کند و سپس به شما کمک نماید تا مسیری را که باید بپیماید، طی کنید و با استفاده از شیوه‌های قانونمند به آن جایگاه دست پیدا کنید.

انتظار نداشته باشید که برای رسیدن به هدف اصلیتان در زندگی معجزه‌ای رخ دهد، در عوض به قدرت هوش لایتناهی تکیه کنید تا شما را در مسیر دستیابی به آن هدف راهنمایی کند و ابزار و کمک‌های مورد نیاز شما را در اختیارتان قرار دهد، تا از این طریق خودتان با طی کردن روند طبیعی امور به هدفی که در زندگی خود دارید دست پیدا کنید. از هوش لایتناهی انتظار نداشته باشید که هدف شما در زندگی‌تان را برای شما محقق کند، در عوض از آن انتظار داشته باشید که شما را در جهت دستیابی به هدفتان هدایت نماید.

در آغاز کار انتظار نداشته باشید که هوش لایتناهی خیلی سریع به کمک شما بیاید و شما را به هدفتان برساند؛ این اشتباهی است که بیشتر افراد تازه کار مرتکب آن می‌شوند. اما هر چقدر که بیشتر در استفاده از اصل خود القایی مهارت پیدا کنید و هر چقدر که ایمانتان نسبت به قدرت هوش لایتناهی بیشتر شود، می‌توانید خیلی سریع‌تر به هدف اصلی خود در زندگی دست پیدا کنید

و آن را به یک واقعیت فیزیکی تبدیل نمایید. شما نخستین باری که در دوران نوزادی خود تلاش کردید تا راه بروید موفق به انجام این کار نشدید، اما اکنون به عنوان یک بزرگسال و فردی که در راه رفتن مهارت دارد، بدون هیچ تلاش و زحمت خاصی راه می‌روید.

همچنین شما به تلاش‌های کودکی که تازه دارد سعی می‌کند تا راه رفتن را بیاموزد و تلو تلو خوران به زمین می‌خورد، می‌خندید. به عنوان فردی که در به کار گیری تفکر خلاق یک تازه کار است، شما هم مانند نوزادی هستید که تازه دارد تلاش می‌کند تا نخستین گام‌هایش را بردارد.

من دلایلی بسیار قوی دارم که این تشبیه و مقایسه کردن را توجیه می‌کند، اما در اینجا آن‌ها را بیان نمی‌کنم؛ در عوض به شما اجازه می‌دهم که به روش خودتان دلایل خودتان را برای توجیه این مقایسه و تشبیه پیدا کنید.

مشاهده کنید که انسان هم در طول چرخه تکامل، یک‌شبه به جایگاه فعلی خود نرسیده است. او قدم به قدم در طول هزاران سال مراحل تکامل و پیشرفت را طی کرده است تا به انسان متفکر امروزی تبدیل شود.

این نکته را در ذهنتان داشته باشید تا متوجه شوید که نمی‌توانید از هوش لایتناهی انتظار داشته باشید تا قوانین طبیعت را به نفع شما تغییر دهد، و تا زمانی که آمادگی آن را نداشته باشید، شما را به موجودی که همه چیز را می‌داند و قادر متعال است تبدیل نماید. برای رسیدن به این درجه، انسان باید بیاموزد که به چیزی بیشتر از هوشمندی محدود تکیه کند.

برای اینکه بدانید بر سر افرادی که قبل از رسیدن به آمادگی به قدرت دست پیدا می‌کنند چه بلایی می‌آید، می‌توانید زندگی افرادی را که به تازگی یک ارث کلان به آن‌ها رسیده است و ثروتمند شده‌اند بررسی کنید. قدرت پول زمانی که در دستان جان دی راکفلر قرار داشته باشد، نه تنها جایش امن است، بلکه از طریق او به بشریت و جهانی که ما در آن زندگی می‌کنیم خدمت‌های فراوانی می‌کند.

اما اگر ثروت جان دی راکفلر را در دستان یک فرد جوان قرار دهید که هنوز تحصیلات دوره دبیرستانش را هم به پایان نرسانده است، اتفاقی که رخ می‌دهد کاملاً متفاوت خواهد بود و شما با استفاده از قوه تخیل خود و شناختی که از ذات و ماهیت انسان دارید، می‌توانید تصور کنید که چه اتفاق‌های وحشتناکی رخ خواهد داد.

من در فصل چهاردهم این کتاب، بیشتر در رابطه با این مسئله صحبت خواهم کرد.

اگر شما تاکنون در زندگی‌تان کشاورزی کرده باشید، خوب می‌دانید که قبل از این که بتوانید بذری را در زمین بکارید، نیاز به انجام آماده‌سازی‌های مشخصی دارید. شما باید خاک را شخم بزنید تا آن را برای پرورش آن بذر آماده کنید. همچنین شما می‌دانید که آن دانه برای اینکه بتواند رشد کند، نیاز به نور آفتاب و آبیاری دارد.

پس از اینکه همه این کارها را انجام دادید، آنگاه باید صبر کنید تا طبیعت بقیه کارها را انجام دهد و محصول شما را به بار برساند، و طبیعت این کار را بدون هیچ کمکی از سوی شما و یا افراد دیگر انجام می‌دهد.

این یک تشبیه و مثال بسیار خوب است که به شما نشان می دهد یک فرد چگونه می تواند به هدف اصلی خود در زندگی دست پیدا کند. نخست او باید خاک را برای کاشت بذر آماده کند، یعنی به قدرت هوش لایتنهای ایمان بیاورد و ماهیت اصل خود القایی و ضمیر ناخودآگاه را به خوبی درک کند. سپس او باید بذرش را که همان هدف اصلی او در زندگی است در این بستر بکارد و مدتی صبر کند تا طبیعت کارش را انجام دهد، و آن بذر کاشته شده را به ثمر برساند. در طول این دوره زمانی فرد باید همواره ایمان خودش را به هوش لایتنهای حفظ کند، چرا که ایمان او مانند نور خورشید و بارش بارانی است که برای رشد بذر لازم و ضروری هستند، و بدون آن‌ها بذر قادر به رشد نخواهد بود. و در نهایت، پس از اینکه فرد مدتی صبر کرد، زمان برداشت محصول فرا می‌رسد و هدف اصلی او در زندگی تبدیل به یک واقعیت در دنیای فیزیکی می‌شود.

من خوب می‌دانم که درک کردن این مثال‌ها ممکن است برای فردی که تازه دارد با این اصول آشنا می‌شود اندکی دشوار باشد، زیرا خوب به یاد می‌آورم که در ابتدای کار خودم هم این‌گونه بودم. با این حال، هر چقدر که شما بیشتر بر روی این مفاهیم فکر کنید و این اصول را بیشتر به کار بگیرید، بیشتر به نظرتان بدیهی می‌آیند و درست همان طور که اصول طبیعت بدون استثناء کار خود را انجام می‌دهند، به کار گیری این اصول هم همواره شما را به نتیجه دلخواهتان خواهند رساند.

هر درسی که در این کتاب مطرح شده است، دستورالعمل‌های مشخصی را در اختیار شما قرار داده است که باید آن را دنبال کنید. این دستورالعمل‌ها تا حد امکان ساده شده‌اند تا هر کسی

بتواند آن‌ها را درک کند و به کار بگیرد. تنها کاری که دانش آموز قرار است انجام دهد این است که این دستورالعمل‌ها را به دقت دنبال نماید و به اثرگذاری آن‌ها ایمان داشته باشد، چرا که بدون داشتن ایمان همه این اصول بی‌فایده خواهند بود. در این درس شما با چهار عامل اصلی سر و کار دارید که در اینجا من یک بار دیگر توجه شما را به این چهار اصل کلیدی جلب می‌کنم، و از شما می‌خواهم که خودتان را با آن‌ها آشنا کنید. این چهار اصل عبارت‌اند از:

خود القایی، ضمیر ناخودآگاه، تفکر خلاق، و هوش لایتناهی.

این‌ها چهار جاده‌ای هستند که شما باید در سفر خود برای دستیابی به دانش در مسیر آن‌ها حرکت کنید. مشاهده کنید که شما چگونه می‌توانید سه عامل از این چهار عامل کلیدی را کنترل کنید. همچنین دقت کنید که من به شدت بر روی این نکته تأکید می‌کنم: نحوه طی کردن این سه مسیر توسط شما، کاملاً بسته به زمان و مکان است، که در عامل چهارم یعنی هوش لایتناهی به یکدیگر می‌پیوندند.

شما اکنون معنای دو واژه خود القایی و ضمیر ناخودآگاه را می‌دانید. بگذارید مطمئن شویم که به درستی مفهوم تفکر خلاق را هم درک می‌کنید. تفکر خلاق به معنای تفکری با ماهیت مثبت غیرمخرب و سازنده است. فصل هشتم این کتاب یعنی خود کنترلی، برای این بود که شما را برای فهمیدن و به کار گیری موفق اصل تفکر خلاق آماده کند. اگر در فصل هشتم به درجه استادی نرسیده‌اید، هنوز برای استفاده کردن از تفکر خلاق در مسیر دستیابی به هدف اصلی خود در زندگی آمادگی ندارید.

همان طور که در مثال‌های بالا گفتم، ضمیر ناخودآگاه شما مانند بستری است که باید بذر خود یا همان هدف مشخصی را که در زندگی دارید در آن بکارید. تفکر خلاق ابزاری است که به شما کمک می‌کند تا آن بستر را حاصلخیز نگه دارید و شرایطی را مهیا کنید که بذرتان بتواند به خوبی در آن بستر رشد کند. اگر شما ذهنتان را با نفرت، حسادت، کینه توزی، خودخواهی، و حرص و طمع پر کنید، ضمیر ناخودآگاه شما قادر نخواهد بود که بذر هدف اصلی شما در زندگی‌تان را پرورش دهد، و هوشمندی بی‌انتها هم نخواهد توانست که آن را به یک واقعیت فیزیکی تبدیل کند. این افکار منفی و ویرانگر، علف‌های هرزی هستند که مزرعه شما را خراب می‌کنند و به بذرهايتان اجازه رشد نمی‌دهند.

در تفکر خلاق، پیش‌فرض این است که شما ذهنتان را در حالت انتظار برای دستیابی به هدفی که بر روی آن تمرکز کرده‌اید نگه می‌دارید؛ و به اینکه در طول این مسیر و در زمان مناسب به هدف خود می‌رسید، باور و اطمینان کامل دارید.

اگر این درس بتواند وظیفه‌اش را به درستی انجام بدهد، درکی کامل‌تر و عمیق‌تری از فصل سوم این کتاب، یعنی اعتماد به نفس را برای شما به ارمغان می‌آورد. هنگامی که یاد می‌گیرید چگونه باید بذر خواسته‌ها و اهدافتان را در بستر حاصلخیز ضمیر ناخودآگاهتان بکارید، و اینکه چگونه این بذر را پرورش دهید تا در نهایت به ثمر بنشیند و هدف و خواسته شما را به واقعیت تبدیل کند، دلیل خوبی پیدا خواهید کرد تا خودتان را باور کنید، و به قابلیت‌ها و توانایی‌های خودتان ایمان بیاورید.

هنگامی که در مسیر تکامل خود به این نقطه رسیدید، در رابطه با منبعی که سرچشمه حقیقی قدرت شما است، دانش کافی را به دست می‌آورید و در نتیجه تمام دستاوردهایی را که تا قبل از این آن‌ها را به اعتماد به نفستان نسبت می‌دادید، به هوش لایتناهی نسبت می‌دهید.

خود القایی اسلحه قدرتمندی است که می‌تواند به شما کمک کند تا به بالاترین سطوح موفقیت دست پیدا کنید، البته به شرطی که از آن درست استفاده کنید. اما اگر به صورتی منفی از خودالقایی استفاده کنید، تمام فرصت‌های پیش روی شما را از بین می‌برد و به شما اجازه نمی‌دهد که به هیچ موفقیتی دست پیدا کنید، و اگر به استفاده منفی از این اسلحه قدرتمند ادامه دهید، در نهایت سلامت جسمانی شما را هم از بین خواهد برد.

یک تحقیق علمی که توسط پزشکان و روانشناسان آمریکایی انجام گرفته است، نشان می‌دهد که تقریباً هفتاد و پنج درصد از افرادی که از بیماری‌های جسمانی رنج می‌برند، به بیماری ذهنی هایپوکوندریا هم مبتلا هستند؛ یک حالت ذهنی بیمارگونه که باعث ایجاد اضطراب و استرس بی‌مورد و بی‌فایده در رابطه با سلامتی فرد می‌شود.

به بیان روشن‌تر، فردی که به بیماری هایپوکوندریا مبتلا است، دائماً تصور می‌کند که از یک بیماری خیالی رنج می‌برد، و در حالت پیشرفته این بیماری، معمولاً این افراد نگون بخت گمان می‌کنند که به هر بیماری‌ای که در طول زندگی خود اسم آن را شنیده‌اند مبتلا هستند.

هایپوکوندریا در اکثر موارد سرآغاز جنون و دیوانگی است!

پدر روحانی، هنری آر. رز، که در رشته الهیات مدرک دکترا دارد، این داستان را که به خوبی قدرت خودالقای را نمایش می‌دهد برای من تعریف کرده است:

« > اگر همسرم بمیرد، من باور نخواهم کرد که خدایی وجود دارد <

همسر این مرد به بیماری ذات الریه مبتلا شده بود، و هنگامی که من به منزل او رسیدم، این نخستین جمله‌ای بود که به من گفت. پزشک به آن خانم گفته بود که امکان بهبودش وجود ندارد (بیشتر پزشکان آنقدر تجربه دارند که بدانند چنین حرفی را نباید به خود بیمار بزنند)، و در نتیجه آن خانم هم از همسرش خواسته بود که من را که کشیش خانوادگی آن‌ها بودم به بالای سرش بیاورد. آن خانم قبل از اینکه من به منزلشان برسم، دو پسر و همسرش را به کنار بسترش فراخوانده بود و با آن‌ها خداحافظی کرده بود. هنگامی که من وارد منزلشان شدم، همسر آن خانم داشت هق هق کنان گریه می‌کرد، و دو پسرش تمام تلاششان را می‌کردند تا او را آرام کنند. هنگامی که من وارد اتاق آن خانم شدم، به سختی نفس می‌کشید، و پرستاری که در کنار بستر او حضور داشت به من گفت که وضعیتش خیلی وخیم است.

من خیلی زود متوجه شدم که آن خانم به دنبال من فرستاده است تا از من خواهش کند که پس از مرگش مراقب دو پسرش باشم. سپس من به او گفتم: > شما نباید تسلیم شوید. شما قرار نیست که بمیرید! شما همیشه یک زن قوی و سالم بوده‌اید، و من باور نمی‌کنم که خداوند بخواهد که شما بمیرید، و پسرانتان را به من و یا هر فرد دیگری بسپارید.<

برای مدتی من به همین صورت به زدن حرف‌های امیدوار کننده ادامه دادم، پس از اینکه آیاتی از انجیل را برایش خواندم، به جای اینکه برای آرامش و رستگاری روحش دعا کنم، برای بهبود و سلامتی هرچه سریع‌ترش دعا کردم. من به او گفتم که با تمام ایمانش به لطف و مرحمت خداوند امید داشته باشد، و با تمام توانش تلاش کند تا در برابر افکار مربوط به مردن مقاومت کند. سپس از پیش او رفتم و به او گفتم که پس انجام امور روزمره کلیسا دوباره به پیشش باز خواهم گشت، و مطمئن هستم تا زمانی که باز گردم حالش به مراتب بهتر خواهد شد.

این ماجرا برای صبح روز یکشنبه بود. من بعد از ظهر همان روز با منزل آن‌ها تماس گرفتم، و همسر آن خانم با خنده‌ای تلفن را پاسخ داد. او به من گفت که پس از اینکه منزل آن‌ها را ترک کرده‌ام، همسرش او و دو پسرشان را به بالای بسترش فرا خوانده، و به آن‌ها گفته است: > پدر روحانی می‌گوید که من قرار نیست که بمیرم. قرار است که حال من خوب شود، و مطمئن هستم که این‌گونه خواهد شد.<

در نهایت هم حال این خانم کاملاً خوب شد و سلامتی‌اش را مجدداً به دست آورد، با وجودی که پزشک به کلی از او قطع امید کرده بود. اما به راستی چه چیزی باعث شد که آن خانم بهبود پیدا کند؟ دو چیز: خودالقایی‌ای که در نتیجه حرف‌های مثبتی که به آن خانم زده بودم در او ایجاد شده بود، و ایمان قوی خود آن خانم به قدرت خداوند.

قدرت همین ایمان بود که به او کمک کرد تا بر بیماری‌اش غلبه کند؛ بیماری‌ای که بنا به گفته پزشک خیلی پیشرفت کرده بود و دیگر با دارو قابل درمان نبود. ذهن انسان چنین قدرتی دارد، به شرطی که به درستی از آن استفاده شود. انسان تا زمانی که زنده است باید امیدوار باشد.

یک مثال دیگر هم در رابطه با قدرت ذهن انسان (به شرطی که به صورت سازنده به کار گرفته شود) از این قرار است: روزی یک پزشک از من خواست که به ملاقات خانم ا.ج. بروم. آن پزشک به من گفت که آن خانم از نظر فیزیکی هیچ مشکلی ندارد، اما به هیچ وجه حاضر نیست که غذا بخورد. با القای این فکر به خودش که معده‌اش هر چیزی را که بخورد پس خواهد زد، آن خانم از غذا خوردن دست کشیده بود و داشت به آهستگی خودش را از گرسنگی به کشتن می‌داد.

من به دیدن او رفتم و در همان ابتدای کار متوجه شدم که او فردی مذهبی نیست و ایمانش به خدا را از دست داده است. همچنین متوجه شدم که او اصلاً باور نمی‌کند که معده‌اش بتواند غذا را نگه دارد و آن را پس نزند. نخستین تلاش من این بود که تلاش کنم تا دوباره ایمان به خداوند قادر و متعال را در او زنده کنم، و به او بقبولانم که خداوند همراه او است و به او قدرت خواهد داد. سپس به او گفتم که می‌تواند هر غذایی را که می‌خواهد بخورد. حقیقت این است که آن خانم به من اطمینان زیادی داشت، و به همین دلیل حرف‌هایم تأثیر عمیقی بر روی او گذاشت.

آن خانم از همان روز شروع کرد به دوباره غذا خوردن! تنها ظرف سه روز از بستر بیماری بیرون آمد، آن هم در شرایطی که به مدت چند هفته از بسترش خارج نشده بود. امروز آن خانم کاملاً سالم و سلامت است و به زندگی عادی و روزمره خود ادامه می‌دهد.

اما چه چیزی باعث به وجود آمدن چنین تغییری در آن خانم شد؟ دقیقاً همان نیرویی که در مثال قبل باعث بهبود و درمان آن خانم بیمار شده بود؛ یک تلقین خارجی (که او آن را با تمام وجود پذیرفت و باور کرد، و سپس از طریق خود القایی آن را در ضمیر ناخودآگاهش ثبت نمود)، و اطمینان درونی.

مواردی هستند که در آن‌ها ذهن یک فرد بیمار است و همین مسئله موجب می‌شود که جسم او هم بیمار شود. در چنین مواقعی، به یک ذهن قوی‌تر نیاز است تا از طریق نشان دادن مسیر درست به ذهن فرد بیمار، و بازیابی و تقویت اطمینان و باور به خود در آن فرد، او را درمان کند. به چنین فرایندی تلقین می‌گویند. شما با استفاده از فرایند تلقین، می‌تواند که اطمینان و قدرت خودتان را به فرد دیگری منتقل کنید، و از این طریق باعث شوید که او هر چیزی را که شما می‌خواهید باور کند، و هر کاری را می‌گویید انجام بدهد. برای انجام این کار نیازی نیست که طرف مقابلتان را هیپنوتیزم کنید. شما می‌توانید با استفاده از این روش در مورد بیمارانی که کاملاً به هوش و هشیار هستند هم نتایج بسیار خوبی بگیرید. تنها شرط لازم این است که آن فرد شما را باور داشته باشد، و شما هم از نحوه عملکرد ذهن انسان آگاهی داشته باشید، تا بتوانید به سوالات و بحث و جدل‌های ذهن او پاسخ بدهید. هر کدام از ما می‌توانیم با استفاده از این روش یک درمانگر شویم، و از این طریق به سایر انسان‌ها کمک کنیم.

هر فردی وظیفه دارد کتاب‌های خوبی را که در مورد نیروی ذهن انسان نوشته شده‌اند مطالعه کند، و یاد بگیرد که ذهن انسان قادر به انجام چه کارهای خارق‌العاده‌ای است تا افراد را شاد

و سالم نگه بدارد. همه ما می‌دانیم که طرز فکر غلط می‌تواند چه تاثیرات وحشتناک و مخربی بر روی افراد داشته باشد، حتی آن‌ها را تا مرز دیوانگی و جنون هم بکشاند. اکنون زمان آن فرا رسیده است تا در رابطه با کارهای خوب و بزرگی هم که ذهن ما قادر به انجام آن است بیشتر آگاه شویم.»

شما باید بیشتر در رابطه با این مسئله تأمل کنید. مسلماً ذهن انسان قدرت زیادی دارد و می‌تواند برای درمان و بهبود بسیاری از مشکلات جسمانی ما که ریشه روانی دارند به ما کمک کند، و ما باید بیشتر از این نیروی درونی استفاده کنیم.

گفته به ما می‌گوید که خودش شخصاً به جایی رفته بوده است که در آنجا بیماری تب بسیار شیوع پیدا کرده بوده، اما او هرگز به این بیماری دچار نشده است، چرا که از تمام اراده اش برای پیشگیری از مبتلا شدن به آن استفاده کرده است. این مردان بزرگ چیزی را می‌دانند که ما تازه شروع به درک کردن آن کرده‌ایم: «قدرت خود القایی». این یعنی ما می‌توانیم با باور کردن اینکه بیمار نخواهیم شد، بر روی خودمان و سیستم ایمنی بدنمان تأثیر بگذاریم و واقعاً از مبتلا شدن به بیماری پیشگیری کنیم. چیزی در رابطه با نحوه عملکرد ذهن ناخودآگاه ما وجود دارد که باعث می‌شود قدرتش بیشتر از قدرت ویروس‌ها و میکروب‌های بیماری‌زا باشد، و زمانی که ما ترس مبتلا شدن به آن بیماری‌ها را به دلمان راه ندهیم و به خودمان بقبولانیم که مریض نمی‌شویم، به ما

و سیستم ایمنی بدنمان کمک می‌کند تا بر آن عوامل بیماری‌زا غلبه کنیم، حتی زمانی که در میان افرادی راه می‌رویم که به بیماری‌های واگیردار مبتلا هستند.

یک ضرب‌المثل قدیمی می‌گوید که قدرت تصور کردن می‌تواند که یک گربه را بکشد. بدون شک، قدرت تجسم انسان به قدری هست که بتواند او را بکشد، و یا در نقطه مقابل به او کمک کند تا به سلامت و تندرستی جسمانی، و یا حتی به بلندترین قله‌های موفقیت دست پیدا کند، به شرطی که آن فرد از نیروی تجسم خود همراه با اعتماد به نفس استفاده کند.

گزارش‌هایی موثق در رابطه با مواردی ثبت شده‌اند که در آن‌ها یک فرد واقعاً به خاطر اینکه تصور کرده است که با چاقو شاهرگ گردن او را بریده‌اند مرده است، در حالی که در واقعیت تنها یک قطعه یخ را بر روی پوست گردن او کشیده‌اند و سپس به نحوی آب را بر روی زمین ریخته‌اند تا او صدایش را بشنود و گمان کند که این صدای خونس است که بر روی زمین می‌ریزد. این افراد که چنین آزمایش‌هایی بر روی آن‌ها انجام شده است، همگی مجرم‌های محکوم به مرگ بوده‌اند. قبل از شروع این آزمایش چشم آن‌ها را بسته بودند و به آن‌ها گفته بودند که هدف از انجام این آزمایش اندازه‌گیری مدت زمانی است که طول می‌کشد تا یک فرد در اثر بریده شدن رگ گردنش جان بسپارد. فرقی نمی‌کند هنگامی که شما کارتان را در ابتدای روز آغاز می‌کنید چقدر حالتان خوب باشد، اگر هر فردی که شما را می‌بیند به شما بگوید که رنگ از رخت پریده است و باید حتماً به دیدن یک دکتر بروید، طولی نخواهد کشید که شما احساس ناخوشی خواهید کرد و اگر این وضعیت به مدت چندین ساعت ادامه پیدا کند، هنگامی که شما در بعد از ظهر آن روز به

خانه می‌روید، حالتان کاملاً بد است و حتماً باید نزد یک دکتر بروید. خود القایی و تصور کردن چنین قدرتی دارند.

آن بخشی از مغز ما که مسئول خیال پردازی و تصور کردن است، از نظر طراحی و ساختار واقعاً یک شاهکار بی نظیر است. اما اگر ما دائماً هوشیار نباشیم و آن را کنترل نکنیم، می‌تواند کلک‌های عجیب و غریبی به ما بزند و معمولاً هم این اتفاق رخ می‌دهد.

اگر شما به قوه تخیل خود اجازه بدهید که در رابطه با هر موقعیتی بدترین حالت ممکن را تصور کند، بدون شک زندگی شما را ویران خواهد کرد. اینکه یک دانشجوی جوان رشته پزشکی پس از شرکت کردن در کلاس‌هایی که در رابطه با بیماری‌های مختلف و علائم آن‌ها صحبت می‌کنند وحشت زده شود و باور کند که به تمام آن بیماری‌هایی که اسم آن‌ها را شنیده و در مورد علایمشان خوانده مبتلا شده است، اتفاق نادری نیست.

پزشکان چنین مواردی را که در آن‌ها ذهن انسان از طریق خود القایی باعث به وجود آمدن نشانه‌های فیزیکی بیماری می‌شود زیاد مشاهده می‌کنند.

ذهن انسان درست به همان صورتی که می‌تواند به بیماری‌های خیالی مبتلا شود، می‌تواند آن‌ها را درمان کند؛ یعنی از طریق خود القایی. بهترین زمان برای کار کردن بر روی یک تصور غلط، شب‌ها قبل از خوابیدن است؛ یعنی درست همان زمانی که به رختخواب رفته‌اید و برای خوابیدن آماده می‌شوید، چرا که در این هنگام ذهن هوشیار شما در حال به خواب رفتن است و در نتیجه ضمیر

ناخودآگاه شما، افکار و ایده‌هایی را که به آن می‌دهید راحت‌تر قبول می‌کند و در تمام طول شب بر روی آن‌ها تمرکز می‌نماید.

ممکن است که این امر به نظر شما غیر ممکن برسد، اما خودتان به سادگی می‌توانید این اصل را با دنبال کردن فرآیند زیر امتحان کنید. شما می‌خواهید که فردا صبح ساعت هفت از خواب بیدار شوید (و یا هر ساعت دیگری که با ساعت بیدار شدن معمولی شما فرق دارد). هنگامی که به رختخواب رفتید و قبل از به خواب رفتن، با خودتان بگویید من حتماً باید فردا صبح ساعت ۷ از خواب بیدار شوم و این جمله را چندین مرتبه با خودتان تکرار کنید، در حالی که به صورت هم‌زمان این واقعیت را به ذهنتان می‌قبولانید که باید دقیقاً رأس ساعت ۷ صبح از خواب بیدار شوید. با اطمینان کامل از اینکه فردا صبح رأس ساعت ۷ بیدار خواهید شد این فکر را به ضمیر ناخودآگاه خود منتقل کنید، و مشاهده کنید که فردا صبح ذهنتان به صورت خودکار رأس ساعت ۷ شما را از خواب بیدار خواهد کرد. افراد بسیار زیادی با موفقیت این آزمایش را انجام داده‌اند و اثرگذاری آن را تأیید کرده‌اند. ضمیر ناخودآگاه شما در هر ساعتی که بخواهید شما را از خواب بیدار می‌کند، درست مانند اینکه فردی به بالای سر شما بیاید و به شانه شما بزند تا از خواب بیدار شوید، اما شما باید این پیام را به صورتی کاملاً مشخص و واضح برای ضمیر ناخودآگاهتان ارسال کنید.

به طور مشابه شما می‌توانید که هر دستور و فرمان دیگری را به ضمیر ناخودآگاهتان بدهید و درست به همان شکلی که ضمیر ناخودآگاهتان شما را رأس ساعت مشخصی بیدار می‌کند، آن دستور را هم انجام خواهد داد. برای مثال هر شب قبل از اینکه به خواب بروید به ضمیر

ناخودآگاهتان فرمان دهید تا اعتماد به نفس، شجاعت، اراده، خلاقیت، و یا هر ویژگی مثبت دیگری را که می‌خواهید در شما تقویت کند، و مطمئن باشید که ضمیر ناخودآگاهتان از دستور شما پیروی خواهد کرد.

اگر قدرت تجسم ذهن انسان می‌تواند در بدن بیماری‌های جسمانی ایجاد کند، به سادگی هم می‌تواند که ریشه آن بیماری‌ها را از بین ببرد.

ذهن انسان شبیه یک ماشین بسیار پیشرفته به نظر می‌رسد که ساختاری پیچیده دارد، اما در رابطه با نحوه عملکرد آن می‌توان گفت که ذهن انسان دقیق‌ترین مثال از یک ماشین حرکت دائمی است. هنگامی که ما خواب هستیم ذهن ما به صورت خودکار به کار خودش ادامه می‌دهد و هنگامی که بیدار هستیم هم به صورت خودکار یا به صورت ارادی به فعالیتش ادامه می‌دهد.

ذهن انسان شایستگی این را دارد که در این فصل آن را با دقت بررسی کنیم، چرا که ذهن ما همان انرژی‌ای است که برای تفکر کردن و اندیشیدن از آن استفاده می‌کنیم. برای اینکه یاد بگیرید که چگونه به مهارت تفکر دقیق دست پیدا کنید، چیزی که تنها هدف این درست است، شما باید موارد زیر را به طور کامل درک کرده باشید:

نخست؛ ذهن انسان می‌تواند کنترل و هدایت شود تا در جهت اهداف خلاقانه و سازنده حرکت کند.

دوم؛ ذهن انسان می‌تواند منجر به به وجود آمدن خروجی‌های مخرب و ویرانگر شود، و اگر به درستی کنترل و هدایت نشود می‌تواند زندگی انسان را ویران کند.

سوم؛ ذهن انسان بر روی تک تک سلول‌های بدن او کنترل دارد و می‌تواند باعث شود که آن سلول‌ها کاری را که وظیفه آنها است به درستی و بی‌عیب و نقص انجام دهند، و یا در نتیجه بی‌توجهی و یا هدایت غلط می‌تواند باعث شود که آن سلول‌ها وظیفه‌شان را درست انجام ندهند.

چهارم؛ تمام دستاوردهایی که انسان به آنها دست یافته است نتیجه‌ی افکار او هستند، و نقشی که جسم فیزیکی او در رسیدن به این دستاوردها ایفا می‌کند در درجه دوم اهمیت قرار دارد، و یا در رابطه با بسیاری از موارد بدن انسان تنها نقش میزبان ذهن او را ایفا می‌کند.

پنجم؛ بزرگ‌ترین دستاوردهای بشر در هر کدام از حوزه‌های ادبیات، هنر، مسائل مالی، صنعت، تجارت، حمل و نقل، مذهب، سیاست، و یا اکتشافات علمی، معمولاً نتیجه ایده‌هایی هستند که در ذهن یک فرد شکل گرفته است و توسط افراد دیگری به واقعیت تبدیل شده است. منظور من این است که خلق ایده‌های ارزشمند معمولاً اهمیت بیشتری نسبت به تبدیل کردن آن ایده‌ها به واقعیت دارد، چرا که نسبتاً افراد بسیار کمی هستند که می‌توانند چنین ایده‌هایی را خلق کنند، در حالی که میلیون‌ها انسان بر روی کره زمین وجود دارند که می‌توانند آن ایده‌های ارزشمند را به واقعیت‌های فیزیکی تبدیل کنند.

ششم؛ قسمت عمده افکاری که در ذهن انسان‌ها شکل می‌گیرند افکار دقیق نیستند. ماهیت آنها بیشتر عقیده و نظر شخصی و یا قضاوت‌های لحظه‌ای است.

تمامی اکتشافات علمی و اختراعات شگفت انگیزی که در سال‌های اخیر شاهد آن‌ها بوده‌ایم، در واقع چندان عجیب و غریب نیستند، بلکه این ما هستیم که قدرت شگفت انگیز ذهن انسان را دست کم می‌گیریم.

تمام دانشمندانی که در رابطه با ذهن انسان مطالعه کرده‌اند، همگی بر روی این مطلب توافق دارند که حتی در عصر حاضر ما تنها از قسمت کوچکی از پتانسیل ذهنمان استفاده می‌کنیم و ذهن ما در حال حاضر مانند نهال کوچکی است که تازه سر از خاک برآورده و روزی به درختی بزرگ و تنومند بدل خواهد شد.

آموزه‌های این کتاب بر روی این هدف تمرکز دارند تا به شما کمک کنند که از قسمت بیشتری از این توان ذهنی نامحدودی که در شما وجود دارد استفاده کنید. من از افرادی که تازه استفاده از این اصول را آغاز کرده‌اند و هنوز در ابتدای راه هستند انتظار ندارم که بتوانند از تمام ظرفیت ذهنی خود استفاده کنند، اما اگر تنها نتیجه مطالعه این کتاب، کاشت بذر افکار سازنده در ذهن این افراد باشد، من به هدفم رسیده‌ام. بدون شک گذر زمان در کنار تمایل این افراد برای کسب دانش، بقیه کار را انجام خواهد داد.

آموزه‌هایی که در این کتاب مطرح شده‌اند بسیار عمیق‌تر از آن چیزی هستند که شما برای موفق شدن در دنیای کسب و کار به آن احتیاج دارید. اگر کسی تمام این اصول را به درستی به کار بگیرد، دستیابی به موفقیت مالی و ثروت تنها یک نتیجه اجتناب ناپذیر در زندگی او خواهد بود.

با این حال انتظار من این است که بسیاری از دانش آموزان این دوره تمایل داشته باشند تا در فلسفه نهفته در پشت این اصول بیشتر تأمل کنند و به فهم و درک عمیق‌تری در رابطه با آنها برسند تا نه تنها در رابطه با جنبه‌های مادی زندگی خود بلکه در رابطه با جنبه‌های معنوی زندگی‌شان هم به موفقیت‌های بزرگ و شگفت‌انگیز دست پیدا کند و اگر بخواهم با شما رو راست باشم مخاطبان اصلی من برای نوشتن این کتاب چنین افرادی هستند.

خلاصه‌ای از اصول مرتبط با تفکر دقیق

ما متوجه شدیم که بدن انسان ساختاری تک بعدی ندارد بلکه ساختاری موازی دارد یعنی از میلیاردها سلول زنده و هوشمند تشکیل شده است که به صورتی کاملاً سازمان یافته در کنار یکدیگر قرار گرفته‌اند و هر کدام انجام دادن وظیفه به خصوصی را بر عهده دارند.

ما متوجه شدیم که این سلول‌ها به وسیله ضمیر ناخودآگاه یا بخش خودکار ذهن انسان برای انجام وظایفشان هدایت می‌شوند و اینکه ضمیر ناخودآگاه انسان می‌تواند تا حد بسیار زیادی توسط بخش هوشیار و آگاه ذهن او کنترل و هدایت شود.

متوجه شدیم که هر ایده یا فکری که در ذهن فرد نگهداری شود بر اثر تکرار، جسم او را به سمتی هدایت می‌کند تا آن فکر یا ایده را به یک واقعیت فیزیکی تبدیل کند.

ما متوجه شدیم که هر فرمانی که به صورتی مناسب به ضمیر ناخودآگاه داده شود با استفاده از قانون خود القایی در نهایت عملی خواهد شد مگر اینکه یک فرمان قوی‌تر مانع محقق شدن آن

شود و یا آن را از مسیرش منحرف کند ما متوجه شدیم که ضمیر ناخودآگاه انسان اهمیتی نمی‌دهد که آن فکر یا ایده‌ای که دریافت کرده است از چه منبعی می‌آید و یا اینکه آن فرمانی که دریافت کرده است اصلاً منطقی و درست است یا نه بلکه ضمیر ناخودآگاه ما هر فرمانی را که دریافت کند به صورت خودکار دنبال می‌کند و از طریق ارسال پیام به سلول‌های ما آن را به واقعیت تبدیل می‌کند.

این مطلب ضرورت مراقبت هوشیارانه در رابطه با افکار و ایده‌هایی را که وارد ضمیر ناخودآگاهمان می‌کنیم به خوبی نمایش می‌دهد. زیرا اگر مراقب نباشیم، قدرت ضمیر ناخودآگاهمان می‌تواند در جهتی مخرب و ویرانگر به کار گرفته شود و بر روی زندگی ما تأثیر منفی بگذارد.

ما متوجه شدیم که تک‌تک حرکات بدن انسان یا توسط ذهن هوشیار کنترل می‌شوند و یا توسط ضمیر ناخودآگاهش در واقع هیچ عضله‌ای نمی‌تواند حرکت کند تا زمانی که یک فرمان از سوی یکی از این دو بخش ذهن برای آن ارسال شده باشد.

هنگامی که ما این اصل را به صورت کامل درک کنیم متوجه قدرت و تأثیر هر فکر یا ایده‌ای که توسط ذهنمان آن را تصور می‌کنیم و در ذهن هوشیارمان پرورشش می‌دهیم تا در ضمیر ناخودآگاه ما ثبت شود خواهیم شد و با احتیاط بیشتری این افکار و ایده‌ها را انتخاب خواهیم کرد هنگامی که ما متوجه اصلی شویم که از طریق آن می‌توانیم هر ایده‌ای را در ذهن هوشیارمان پرورش دهیم و از این طریق آن را در ضمیر ناخودآگاهمان ثبت کنیم به یک دانش کاربردی و عملی از قانون تمرکز

دست یافته‌ایم مبحثی که آن را در درس بعدی پوشش می‌دهیم همچنین ما متوجه می‌شویم که چرا به کار بردن قانون تمرکز یک بخش کلیدی از فلسفه نهفته در پشت این فرآیند است. وقتی رابطه میان قوه تخیل ذهن هوشیار و ضمیر ناخودآگاه را در ذهن انسان درک کنیم متوجه خواهیم شد که نخستین قدم در راستای دستیابی به هدف اصلی ما در زندگی خلق یک تصویر واضح و مشخص از آن هدف است این تصویر ذهنی در ذهن هوشیار ما نگهداری می‌شود و با استفاده از قانون تمرکز نهایتاً وارد ضمیر ناخودآگاه ما می‌گردد و ضمیر ناخودآگاه ما هم با استفاده از قدرت هوش لایتنهای آن را به یک واقعیت فیزیکی در دنیای مادی تبدیل می‌کند

ارزش انتخاب یک هدف اصلی

این درس در مورد تفکر دقیق، نه تنها دلیل واقعی انتخاب کردن یک هدف اصلی در زندگی را به خوبی توضیح داد، بلکه به زبانی ساده اصولی را که از طریق آن این هدف می‌تواند به واقعیت تبدیل شود برایمان شرح داد. ما نخست با استفاده از قوه تخیلمان، یک تصویر ذهنی واضح و روشن از خروجی مطلوبی را که در ذهنمان داریم تصور می‌کنیم. سپس این خروجی مطلوب را از طریق مشخص کردن یک هدف اصلی، بر روی کاغذ می‌آوریم. سپس با مرور روزانه این نوشته، ایده و فکر آن را در ذهن هوشیارمان تکرار می‌کنیم و از این طریق آن را وارد ضمیر ناخودآگاهمان می‌کنیم. ضمیر ناخودآگاه ما هم به صورت خودکار انرژی جسمانی ما را در جهت هدایت می‌کند تا به آن هدف دست پیدا کنیم.

خواست قلبی

یک آرزو و تمایل قوی و عمیق، نقطه آغازین دستیابی به تمام موفقیت‌ها و دستاوردها در زندگی است. هدف اصلی، که تنها یک نام دیگر برای خواست قلبی است، اگر بر اساس یک آرزو و تمایل قوی و عمیق بنا نشده باشد، پوچ و بی معنی خواهد بود. علاوه بر این، خواسته‌ها و آرزوها هم بی‌فایده خواهند بود، مگر اینکه به خواست قلبی تبدیل شوند.

افرادی که عمرشان را صرف تحقیق و مطالعه در این حوزه کرده‌اند، معتقد هستند که تمام انرژی و ماده‌ای که در این جهان وجود دارد، توسط قانون جذب کنترل می‌شوند. قانون جذب باعث می‌شود که عناصر و نیروهایی که ذات و ماهیت مشابهی دارند، همگی در حول مراکز توجه مشخصی گرد هم بیایند. خواست قلبی هم دقیقاً بر اساس همین قانون جذب است که معادل فیزیکی خواسته‌های قلبی و عمیق شما را به سوی شما جذب می‌کند و اهداف اصلی شما را به واقعیت تبدیل می‌کند.

اگر این فرضیه صحت داشته باشد، پس ما متوجه می‌شویم که تمام دستاوردهایی که انسان‌ها به آن‌ها می‌رسند، چرخه‌ای مطابق چرخه زیر را طی می‌کنند: نخست ما توسط ذهن هشیارمان دستیابی به هدف اصلی خود را مجسم می‌کنیم و از آن یک تصویر ذهنی برای خودمان می‌سازیم، هدفی که از یک خواسته قلبی سرچشمه می‌گیرد. سپس ذهن هوشیارمان را بر روی دستیابی به این هدف متمرکز می‌کنیم، و از طریق فکر کردن مداوم به آن هدف و باور کردن اینکه حتماً به آن هدف دست می‌یابیم، این تصویر ذهنی را به ضمیر ناخودآگاهمان القا می‌کنیم. سپس ضمیر ناخودآگاه ما

به صورت خودکار ما را وادار می‌کند تا کارهایی را که برای دستیابی به این هدف لازم است انجام دهیم، و از این طریق آن را به یک واقعیت در دنیای مادی تبدیل کنیم.

تلقین و خود القایی

در طول این درس و درس‌های دیگر این کتاب، ما برای شما توضیح دادیم که افکار و ایده‌هایی که از محیط پیرامون شما سرچشمه می‌گیرند و بر روی ذهن شما تأثیر می‌گذارند، تلقین نامیده می‌شوند، و افکار و ایده‌هایی که از درون ذهن خودتان سرچشمه می‌گیرند و بر احساسات و رفتار شما تأثیر می‌گذارند خود القایی نامیده می‌شوند.

تلقین‌هایی که از سوی افراد دیگر و محیط خارجی ما سرچشمه می‌گیرند تنها در صورتی می‌توانند بر روی ما اثر بگذارند که ما خودمان آن‌ها را بپذیریم و به ضمیر ناخودآگاهمان راه دهیم، در نتیجه تلقین قبل از اینکه بتواند بر روی زندگی ما تأثیر بگذارد باید به خود القایی تبدیل شود.

به عبارت دیگر هیچ کس بدون رضایت طرف مقابل نمی‌تواند بر روی ذهن و افکار او تأثیر بگذارد، چرا که این اثرگذاری از طریق فرایند خود القایی در خود آن فرد انجام می‌شود.

در طول ساعاتی که یک فرد بیدار است ذهن هوشیار او مانند یک نگهبان برای ضمیر ناخودآگاهش عمل می‌کند و افکار و ایده‌هایی که می‌خواهند وارد ضمیر ناخودآگاه شوند، ابتدا باید توسط ذهن هوشیار آن فرد پذیرفته شوند. این همان سیستم محافظت طبیعی است که انسان‌ها برای محافظت

کردن از ذهنشان در برابر افکار و ایده‌های خارجی که می‌خواهند ذهن آن‌ها را کنترل کنند از آن استفاده می‌کنند.

ارزش و اهمیت خود القایی در دستیابی به هدف اصلی فرد در زندگی

یکی از بهترین راه‌هایی که فرد می‌تواند از قدرت خود القایی استفاده کند، به کارگیری آن برای دستیابی به هدف اصلی‌اش در زندگی است.

فرایندی که فرد می‌تواند از طریق آن این کار را انجام دهد بسیار ساده است. فرمول دقیق نحوه انجام این کار را به طور مفصل در فصل دوم این کتاب شرح دادیم و در طول درس‌های گذشته بارها و بارها به آن اشاره کردیم. در اینجا هم یک بار دیگر اصلی را که این فرمول بر اساس آن بنا شده است توضیح می‌دهم.

یک بیانیه واضح و دقیق از چیزی را که می‌خواهید به آن دست پیدا کنید بر روی یک برگه کاغذ بنویسید؛ همان هدف اصلی‌ای که مثلاً برای پنج سال آینده زندگی خود تعیین کرده‌اید. حداقل دو نسخه از این نوشته داشته باشید و یک نسخه آن را در جایی نصب کنید که هر روز که مشغول کار کردن هستید بتوانید بارها و بارها آن را ببینید و نسخه دیگر را در جایی نصب کنید که شب‌ها قبل از خواب بتوانید آن را ببینید، تا هر شب قبل از به خواب رفتن چندین مرتبه آن را برای خودتان بخوانید و همین طور صبح‌ها بعد از اینکه از خواب بیدار می‌شوید.

با توجه به تأثیر اصل خود القایی، به کار گیری این فرآیند خیلی زود آن هدف اصلی شما را در ضمیر ناخودآگاهتان ثبت می‌کند و پس از آن شما به طرز شگفت‌انگیزی مشاهده خواهید کرد که چگونه اتفاقات مختلف یکی یکی رخ می‌دهند و هر کدام شما را یک قدم به دستیابی به هدفتان نزدیک‌تر می‌کنند. از همان نخستین روزی که شما به یک تصمیم واضح و مشخص در ذهن خودتان می‌رسید، به طور دقیق یک هدف را برای خودتان مشخص می‌کنید، و آن شرایط و یا موقعیتی که دستیابی به آن در زندگی‌تان خواست قلبی شما است در ذهنتان مجسم می‌کنید، مشاهده می‌کنید که در زمان خواندن کتاب، روزنامه، و یا مجله، مطالب و داده‌های مهم و مرتبط با خواسته قلبی شما توجه شما را به سوی خودشان جلب می‌کنند. همچنین شما مشاهده می‌کنید که فرصت‌ها یکی پس از دیگری بر سر راهتان قرار می‌گیرند، و اگر از آن‌ها استفاده کنید روز به روز به دستیابی به هدفتان نزدیک‌تر می‌شوید. من خیلی خوب می‌دانم که چنین چیزی از نظر کسی که با کارکرد این اصول آشنایی ندارد چقدر غیر ممکن به نظر می‌رسد، با این حال در عصر حاضر افرادی که به همه چیز شک دارند و حاضر نیستند چیزهای جدید را امتحان کنند، هرگز موفق نمی‌شوند و تنها کسانی به موفقیت دست خواهند یافت که با ذهنی باز، به استقبال تغییر و پذیرفتن افکار جدید و تازه می‌روند.

ما در برهه‌ای از زمان زندگی می‌کنیم که واژه غیر ممکن از همیشه بی‌معنا تر شده است، و افرادی هستند که به معنای واقعی کلمه این واژه را از دایره واژگان خود حذف کرده‌اند و باور دارند که می‌توانند به هر چیزی که بخواهند دست پیدا کنند.

باکستون می‌گوید: «هر چقدر که بیشتر در این دنیا زندگی می‌کنم، بیشتر مطمئن می‌شوم که تفاوت‌های بزرگ و چشمگیری که بین افراد ضعیف و افراد قدرتمند و بین افراد بزرگ و افراد بی‌اهمیت وجود دارد، در انرژی و اراده شکست‌ناپذیر آن‌ها نهفته است. این افراد زمانی که بر روی دستیابی به یک هدف متمرکز می‌شوند آنقدر تلاش می‌کنند که یا به آن هدف دست پیدا کنند و یا در راه دستیابی به آن بمیرند. افرادی که چنین شخصیتی دارند می‌توانند به هر چیزی در این جهان دست پیدا کنند.»

دونالد جی. میشل حرف بسیار خوبی می‌زند: «عزم و اراده آن چیزی است که فرد را به موفقیت می‌رساند. آن چیزی که انسان‌ها را تبدیل به افسانه می‌کند، نه اراده ضعیف است، نه تصمیمات خام، و نه اهداف بیهوده و غلط، بلکه آن اراده قوی، مستحکم، و خستگی‌ناپذیری است که به فرد کمک می‌کند تا با سختی‌ها و خطرات مسیر رو در رو شود.»

سر جان سیمپسون می‌گوید: «یک خواسته قلبی که فرد برای رسیدن به آن اشتیاق داشته باشد، و یک اراده خستگی‌ناپذیر، می‌توانند غیر ممکن‌ها را ممکن کنند.»

و جان فاستر می‌گوید: «شگفت‌انگیز است که چگونه حتی اتفاقات تصادفی زندگی در برابر اراده فردی که حاضر به تسلیم شدن نیست سر تعظیم فرود می‌آورند. هنگامی که یک فرد عزم و اراده خود را برای دستیابی به یک هدف جزم می‌کند، شرایط هم به ناچار به نفع او تغییر می‌کنند و مسیر دستیابی به هدف را برایش باز می‌کنند.»

آبراهام لینکلن جایی در مورد جنرال گرنت می گوید که: «برترین ویژگی در مورد گرنت، پشتکاری است که در دنبال کردن اهدافش دارد. او به راحتی هیجان زده نمی شود، اما درست مانند یک سگ بولداگ زمانی که طعمه را به دندان بگیرد دیگر آن را رها نمی کند.»

جا دارد که در اینجا گوشزد کنم که یک خواسته‌ی قلبی برای اینکه به واقعیت تبدیل شود، باید با پشتکار و ممارست همراه باشد، تا زمانی که در ضمیر ناخودآگاه فرد حک شود. اینکه از اعماق قلبتان بخواهید تا به هدف خود دست پیدا کنید به تنهایی کافی نیست. اینکه تنها برای چند ساعت و یا چند روز بر روی این هدف تمرکز نمایید، باعث نمی شود که به آن دست پیدا کنید. برای اینکه بتوانید به هدف خود برسید باید با پشتکار و ممارستی که شکست را نمی شناسد خواست قلبی خود را در ذهنتان نگه دارید، تا زمانی که قسمت خودکار ذهنتان یا همان ضمیر ناخودآگاه آن را بپذیرد. تا هنگامی که شما به این مرحله برسید باید پیوسته بر روی خواست قلبی خود تمرکز کنید، اما پس از این که ضمیر ناخودآگاه شما آن را پذیرفت، از آنجا به بعد اراده شما پشت سرتان می ایستد و شما را رو به جلو هل می دهد تا زمانی که به هدفتان دست پیدا کنید.

پشتکار داشتن مانند چکیدن قطرات آب بر روی یک سنگ است که در نهایت حتی سخت ترین سنگ ها را هم می فرساید. هنگامی که به فصل پایانی زندگی خود می رسید و به گذشته نگاه می کنید، مشاهده می کنید که پشتکار داشتن و یا نداشتنتان، چه نقش مهمی در زندگی شما ایفا کرده است و منجر به موفقیت و یا شکست شما شده است.

تفکر دقیق، نحوه‌ای از تفکر است که به صورتی هوشمندانه از تمام قابلیت‌ها و قدرت‌های ذهن انسان استفاده می‌کند و تنها به خلق، بررسی، دسته بندی، و مرتب کردن ایده‌های خلاقانه محدود نمی‌شود.

در درس مربوط به تمرکز، من دستورالعمل‌های بیشتری را در رابطه با نحوه به کار گیری اصل خود القایی با شما در میان می‌گذارم. درست همان طور که طبیعت در نتیجه فرایند تکامل در نهایت منجر به خلق انسان شد، یعنی از طریق مجموعه‌ای از گام‌های پشت سر هم، من هم در این کتاب تلاش می‌کنم تا با کمک مطرح کردن درس‌های مختلف و در نظر گرفتن ترتیبی درست مطرح کردن آن‌ها، گام به گام ذهن دانش آموزان این کتاب را به سمت دستیابی به قله‌های موفقیت راهنمایی کنم.

هنگامی که شما بر تمامی این درس‌ها تسلط پیدا کنید خودتان به وضوح متوجه این هدف خواهید شد، چرا که با تسلط یافتن بر این درس‌ها درهایی از دانش به سوی شما باز می‌شوند که نمی‌توان مستقیماً آن‌ها را به کس دیگری یاد داد، و افراد تنها از طریق تأمل کردن بر روی اصول مطرح شده در این کتاب و بال و پر دادن به این اصول در ذهنشان می‌توانند به آن دست پیدا کنند. دلیل اینکه نمی‌توان این دانش را مستقیماً به فردی دیگر یاد داد، مشابه همان دلیلی است که بر اساس آن نمی‌توان رنگ‌های مختلف را برای یک فرد نابینا که هرگز آن‌ها را ندیده است توصیف کرد. شما تنها با دنبال کردن دستورالعمل‌ها و فرایندهای مطرح شده در این کتاب قادر خواهید بود تا به این دانش دست پیدا کنید، درست همان طور که خود من تا زمانی که این اصول را به طور کامل

به کار نگرفته بودم قادر به فهم آنها نبودم. در حقیقت این دانشی است که شما تنها از درون خودتان می‌توانید به آن دست پیدا کنید.

با یک اشاره گنگ و مبهم به پاداشی که در انتهای این مسیر در انتظار کسانی است که با اشتیاق و هوشمندی آموزه‌های این کتاب را دنبال می‌کنند، اکنون مجدداً به سراغ مبحث تفکر عمیق بر می‌گردیم؛ مهارتی که به شما اجازه می‌دهد تا به این دانش پنهانی دست پیدا کنید و رازهای آن را کشف نمایید.

افکار ما ماهیتی جدای از ذهن ما دارند!

هر فکری که ما آن را در ذهنمان می‌پرورانیم، آغازگر دنباله‌ای بی پایان از ارتعاشات است که هوشمندی بی انتها را به حرکت در می‌آورد، و ما تنها یک بازتاب فیزیکی از مجموعه افکارمان هستیم.

این جمله را در این کتاب زیاد مشاهده می‌کنید:

«اگر باور داشته باشید که می‌توانید کاری را انجام دهید، قطعاً خواهید توانست!»

این جمله بر مبنای یک حقیقت بزرگ بنا شده است. تأکید این جمله بر روی باور کردن است، چرا که در پشت باورهای شما قدرتی وجود دارد که می‌تواند خواسته‌هایتان را به واقعیت تبدیل کند. برای اینکه بتوانید از طریق فرآیند خودالقای چیزی را از طریق ذهن هوشیار خود به ضمیر ناخودآگاهتان وارد کنید، نخست باید آن را باور داشته باشید. پس این نکته را به هیچ وجه فراموش نکنید، زیرا این همان اصلی است که تمام مطالب این کتاب بر مبنای آن بنا شده است.

همه افکار مثبت و سازنده نیستند. اگر شما به مسائلی مانند بدبختی و فقر فکر کنید و باور کنید که راه فراری برای گریختن از آنها ندارید، شک نکنید که این افکار شما به واقعیت تبدیل می‌شوند و فقر و بدبختی تمام زندگی‌تان را در بر می‌گیرد. در نقطه مقابل، فکر کردن به افکار مثبت و سازنده و باور داشتن به اینکه این افکار در نهایت به واقعیت تبدیل می‌شوند، زندگی‌ای سرشار از موفقیت و خوشبختی را برای شما به ارمغان می‌آورد.

تفکرات شما درست مانند یک آهنربا عمل می‌کنند و در دنیای فیزیکی پیرامونتان چیزهایی را که ماهیتی مشابه ماهیت افکارتان دارند به سمت شما جذب می‌کنند. این مطلبی است که ما در طول تک تک درس‌های این کتاب بر روی آن تأکید کرده‌ایم، و دلیل این تکرار این است که کلیه کسانی که برای نخستین بار این کتاب را می‌خوانند اهمیت این حقیقت بنیادین و ابدی را دست کم می‌گیرند.

هنگامی که شما بذر یک هدف اصلی را در ضمیر ناخودآگاهتان می‌کارید، باید با ایمان کامل و بی‌قید و شرط به هوشمندی بی‌انتها آن بذر را پرورش دهید تا سرانجام به بار بنشیند و هدف و خواسته شما را محقق کند. اما اگر کاملاً این مسئله را باور نداشته باشید متأسفانه نتیجه‌ای هم نخواهید گرفت.

هنگامی که شما یک هدف اصلی را که مرتبط با یک خواست قلبی شما است به ضمیر ناخودآگاه خود القا می‌کنید، باید آن را با ایمان و باور به اینکه در نهایت آن هدف به واقعیت منجر خواهد

شد همراه کنید. شما باید طوری رفتار کنید که انگار آن هدف از همین الان محقق شده است، و شما به چیزی که می‌خواستید دست یافته‌اید.

به دلتان شک راه ندهید؛ به کارایی و اثربخشی اصل خود القایی تردید نکنید؛ سؤال نکنید، بلکه باور داشته باشید.

مسلماً در طول این کتاب به اندازه کافی بر روی اهمیت این اصل تأکید کرده‌ایم تا شما به خوبی متوجه آن شوید.

داشتن باور مثبت در رابطه با محقق شدن هدف اصلیتان در زندگی، مانند نور خورشید و باران است برای بذر فکری که در ضمیر ناخودآگاه خود می‌کارید. درست همان طور که نمی‌توانید انتظار داشته باشید یک بذر بدون این که نور کافی و آبیاری مناسب داشته باشد به بار بنشیند، اصل خود القایی هم تا زمانی که به اثربخشی آن ایمان نداشته باشید به بار نخواهد نشست.

شما هرگز نمی‌توانید حدس بزنید که یک فکر برای شما چه چیزی را به ارمغان می‌آورد؛
عشق و یا نفرت؛

چرا که افکار شما ماهیتی واقعی دارند، و بال‌هایی از جنس باد؛

که حتی از کبوتران نامه بر هم سریع‌تر است.

افکار شما از قانون این جهان پیروی می‌کنند،

هر فکر شما همان چیزی را خلق می‌کند که مشابه ذات و ماهیت آن است،

و افکارتان همان چیزی را برای شما به ارمغان می‌آورند که شما در ذهنتان آن را می‌پرورید.

افکار شما ماهیتی واقعی دارند. این یک حقیقت بزرگ است که فهمیدن آن به شما کمک می‌کند تا یک قدم به دستیابی به آن دانش پنهانی که در مورد آن صحبت کردیم نزدیک‌تر شوید؛ همان دانشی که نمی‌توانید آن را از فرد دیگری فرا بگیرید. هنگامی که شما این حقیقت بنیادین را متوجه شوید، خیلی زود دری را که به سوی این دانش پنهانی باز می‌شود خواهید یافت و آن را خواهید گشود.

شما این قدرت را دارید که به هر چیزی که می‌خواهید فکر کنید، و این تنها قدرتی است که شما کاملاً آن را تحت کنترل خود دارید.

لطفاً جمله زیر را آنقدر بخوانید که معنی آن را کاملاً درک کنید:

اگر شما این قدرت را دارید که افکارتان را کنترل کنید، پس این خود شما هستید که مشخص می‌کنید افکارتان ماهیتی مثبت و یا منفی داشته باشند، و در نتیجه مسئولیت تمام چیزهایی که افکارتان آن‌ها را به واقعیت تبدیل می‌کنند بر عهده خود شما است.

این مطلب من را به یاد یکی از اشعار بسیار معروف می‌اندازد:

در فراسوی این شب تیره که چون مگاکمی میان دو قطب مرا در برگرفته است،

برای سرشت استوار و تسخیرناپذیر خویش شکر گزار خدایانم،

در شرایط طاقت فرسا نه دست از تلاش برداشتم و نه به لابه و زاری افتادم،

با پتک ایام و زیر آوار سرنوشت، سرم خونین اما برافراشته است،

فراسوی این جایگاه پر از خشم و اشک، جز سایه‌های وحشت دیده نمی‌شود،

و با تمامی تهدید و رنج سالیان دراز، در من نشانی از هول و هراس نیست.

از این گذرگاه تنگ و تاریک و از پیامدهای در تقدیر، واهمه‌ای ندارم.

من، ارباب سرنوشت خودم هستم، من ناخدای کشتی روحم هستم.

- ویلیام ارنست هنلی

بدون شک هنلی این شعر را زمانی نوشته است که درهای این دانش پنهانی به روی او گشوده شده بودند.

شما ارباب سرنوشت خود هستید، و شما ناخدای کشتی روح خود هستید، چرا که شما افکارتان را کنترل می‌کنید و به کمک افکارتان می‌توانید جهان پیرامونتان را به هر صورتی که می‌خواهید شکل دهید.

یکی از رازهای بی پاسخ کار خداوند این واقعیت است که کشف چنین حقیقت بزرگی، تنها از درون خود ما امکان پذیر است. این حقیقت که انسان همواره در جستجوی آن بوده است در درون خود او نهفته شده، بنابراین جستجو برای یافتن آن در جهان پیرامونمان و یا در قلب مردان دیگر کاری بیهوده و عبث است. جستجو کردن این حقیقت در خارج از وجود خودتان نه تنها شما را به آن نزدیک‌تر نمی‌کند، بلکه شما را از آن دورتر هم می‌کند.

حتی ممکن است که اکنون شما با به پایان رساندن این درس یک قدم به گشودن دری که به سوی این راز نهفته باز می‌شود نزدیک‌تر شده باشید. چه کسی جز شما می‌تواند به این سؤال پاسخ دهد؟

اکنون دیگر باید متوجه شده باشید که چرا در طول تاریخ بشریت تنها تعداد کمی از مردان موفق شده‌اند به قله‌های مرتفع قدرت و ثروت دست پیدا کنند، در حالی که بسیاری از افراد دیگر در فقر و نیازمندی باقی مانده‌اند.

اگر در نخستین مرتبه که این کتاب را مطالعه می‌کنید قادر نیستید که به طور کامل اصول مطرح شده در این فصل را درک کنید، ناامید نشوید. مطمئن باشید که با مطالعه مجدد آن و با تأمل کردن و اندیشیدن به این اصول، در نهایت آن‌ها را درک خواهید کرد و به دانش پنهانی که در این فصل از آن صحبت کردیم دست خواهید یافت.

بیندیشید
و
ثروتمند شوید

نسخه اصلی و
بدون سانسور

ناپلئون هیل

ترجمه اختصاصی توسط رویال مایند

فصل دوازدهم

درس یازدهم: تمرکز

«تنها یک راه مطمئن برای اینکه کسی از شما انتقاد نکند وجود دارد، و آن این است که هیچ چیز نباشید و هیچ کاری انجام ندهید. تمام اهداف و آرزوهایتان را در نطفه خفه کنید آنگاه هیچ کس از شما انتقاد نخواهد کرد.»

این درس یکی از ستون‌های کلیدی این کتاب است، چرا که اصل روانشناسی‌ای که این درس بر اساس آن بنا شده است اهمیتی حیاتی برای استفاده درست از تمام دروس دیگر این کتاب دارد! بگذارید که تعریفی از واژه تمرکز را آن چنان که در این کتاب از آن استفاده می‌کنیم برای شما بیان کنم:

«تمرکز، عمل متمرکز کردن ذهن بر روی یک خواسته قلبی است، تا زمانی که راه‌ها و ابزاری که برای دستیابی به آن هدف مشخص در اختیار شما قرار دارند، نتیجه دهند و شما با موفقیت به هدف خود دست پیدا کنید.»

دو قانون مهم هستند که برای تمرکز کردن بر روی خواسته قلبی خود به آن‌ها احتیاج دارید. این دو قانون عبارت‌اند از: (۱) قانون خود القایی، و (۲) قانون عادت. در رابطه با قانون خود القایی در

فصل‌های قبلی به طور کامل و مفصل صحبت کردیم و اکنون می‌خواهیم که به طور کوتاه و مختصر در رابطه با قانون عادت صحبت کنیم.

«عادت»، در نتیجه تأثیر محیط پیرامونتان بر روی شما به وجود می‌آید؛ در نتیجه انجام مکرر یک کار یکسان به طریقی مشابه؛ در نتیجه تکرار؛ در نتیجه فکر کردن دوباره و دوباره به افکاری یکسان. و زمانی که یک عادت در یک انسان شکل می‌گیرد، مشابه یک بلوک سیمانی مستحکم است که شکستن آن کاری بسیار سخت و دشوار خواهد بود.

عادت، پایه و اساس تمامی آموزش‌های حافظه محور است. هنگامی که شما با فردی برای نخستین بار ملاقات می‌کنید و سپس به قدری نامش را با خودتان تکرار می‌کنید تا در ذهن شما نقش ببندد و آن را به خاطر بسپارید، در حقیقت از قانون عادت استفاده می‌کنید.

ما با استفاده از قانون عادت، افکارمان را در ضمیر ناخودآگاه خود ثبت می‌کنیم و جهان پیرامون خود را مطابق با آن افکار شکل می‌دهیم. عادت‌های ما بخشی مهم و حیاتی از شخصیت ما هستند و به صورتی خاموش بر روی کارهای ما تأثیر می‌گذارند، به پیش‌داوری‌های ذهنی ما شکل می‌دهند، و ذهنیت و عقاید ما را کنترل می‌کنند.

یک فیلسوف بزرگ در رابطه با قدرت عادت می‌گوید: «ما انسان‌ها نخست تحمل می‌کنیم، سپس افسوس می‌خوریم، و در نهایت با آغوش باز می‌پذیریم.»

این دقیقاً همان فرایندی است که انسان‌های درستکار از طریق آن، ذره ذره به منجلاب فساد و گناه کشیده می‌شوند.

بنابراین مشاهده می‌کنید که انتخاب هوشمندانه محیط اطرافمان چه اهمیت بسزایی در زندگی ما، و شکست خوردن و یا موفقیت‌مان دارد، چرا که محیط اطراف ما خوراک ذهن ما را فراهم می‌کند و به بخش بزرگی از عادات ما شکل می‌دهد.

ما افکارمان را بر اساس محیط پیرامون خود شکل می‌دهیم، و پس از مدتی این افکار از طریق قانون عادت و قانون خود القایی در ضمیر ناخودآگاه ما ثبت می‌شوند، و واقعیت زندگی ما را شکل می‌دهند. البته شما متوجه هستید که منظور ما از محیط پیرامون، برآیند کلیه عواملی است که با استفاده از حواس پنج‌گانه شما، یعنی بینایی، شنوایی، بویایی، چشایی، و حس لامسه، بر روی شما تأثیر می‌گذارند.

این جمله حکیمانه که همه مردان زاده عادت‌هایشان هستند، به خوبی نقش عادت را در زندگی ما نمایش می‌دهد. عادت مانند طنابی است که ما هر روز یک رشته به آن اضافه می‌کنیم، و پس از مدتی این طناب به قدری مستحکم می‌شود که پاره کردن آن بسیار دشوار خواهد بود.

اگر قبول کنیم که این قضیه صحت دارد، پس عادت می‌تواند تبدیل به یک حاکم مستبد و زورگو شود که انسان را وادار می‌کند تا کارهایی را بر خلاف میل و خواسته‌اش انجام دهد، و در بسیاری از موارد واقعاً همین‌طور است. این نیرو (یعنی نیروی عادت) هم درست مانند سایر نیروهای طبیعت، اگر به درستی کنترل نشود و از آن برای خدمت به انسان استفاده نشود، می‌تواند اثرات ویرانگری بر روی زندگی او داشته باشد؛ اما اگر انسان‌ها بتوانند به جای اینکه برده عادت‌هایشان باشند،

ارباب عادت‌هایشان شوند و آن‌ها را کنترل کنند، می‌توانند از این نیروی عظیم در جهت دستیابی به خواسته‌ها و اهدافشان استفاده کنند.

علم روانشناسی در قرن اخیر ثابت کرده است که انسان می‌تواند عادت‌هایش را کنترل کند و به آن‌ها شکل بدهد، به جای اینکه اجازه دهد عادت‌هایش او را کنترل کنند و به شخصیت او شکل بدهند. امروزه در سرتاسر جهان هزاران فرد این دانش را به کار می‌گیرند و به وسیله آن از نیروی عظیم و شگفت‌انگیز عادت‌هایشان برای دستیابی به موفقیت استفاده می‌کنند.

یک عادت در واقع یک مسیر ذهنی است که رفتارها و کارهای ما برای مدت زمانی از آن مسیر عبور کرده‌اند، و در هر مرتبه آن مسیر را اندکی صاف‌تر و پهن‌تر کرده‌اند. اگر قرار باشد که شما از میان یک دشت و یا یک جنگل عبور کنید، خوب می‌دانید که به صورت طبیعی به دنبال صاف‌ترین و هموارترین مسیر خواهید گشت؛ مسیری که موانع کمتری دارد و عبور کردن از آن ساده‌تر است. این کار خیلی راحت‌تر از این است که بخواهید در میان درختان جنگل راه بروید و برای خودتان یک مسیر جدید ایجاد کنید. در رابطه با مسیر ذهنی هم این قضیه کاملاً صدق می‌کند. ما به طور طبیعی آن مسیر ذهنی‌ای را انتخاب می‌کنیم که کمترین میزان مقاومت را داشته باشد و عبور کردن از آن ساده‌تر باشد. عادت‌ها در نتیجه قانون طبیعت و بر اثر تکرار ایجاد می‌شوند. این قانون طبیعی در بسیاری از جاهای دیگر هم صادق است. علاوه بر مثال‌هایی که در رابطه با فرایند ایجاد یک مسیر در دل طبیعت زدیم، مثال‌های بسیار زیاد دیگری را هم می‌توان در این رابطه یافت که از این قانون طبیعی پیروی می‌کنند. مثلاً رودخانه‌ها و سیلاب‌ها هنگامی که مسیرشان را در بستر

یک زمین باز کردند، پس از آن در همان مسیر به حرکت خود ادامه خواهند داد. همان طور که می‌بینید این قانون در بسیاری از جاها مشاهده می‌شود!

این مثال‌ها به شما کمک می‌کنند تا ماهیت عادت را بهتر درک کنید، و از این طریق بتوانید ساده‌تر از قبل مسیرهای ذهنی جدیدی را برای خودتان خلق کنید، و عادت‌های جدیدی را در خودتان ایجاد کنید. همیشه این نکته را به یاد داشته باشید که بهترین و شاید تنها راهی که می‌توانید از طریق آن یک عادت نامطلوب قدیمی را از بین ببرید، این است که آن را با یک عادت جدید و مطلوب جایگزین کنید. شما باید در ذهنتان مسیرهای ذهنی جدیدی را ایجاد کنید تا به جای سفر کردن در مسیرهای قبلی، بتوانید از این مسیرهای جدید عبور کنید. هنگامی که شما با خواست و اراده خودتان یک مسیر ذهنی جدید را ایجاد می‌کنید، با هر بار عبور کردن از آن مسیر جدید، یک قدم به خلق عادت مطلوبتان نزدیک‌تر می‌شوید و پس از مدتی به جای عبور کردن از مسیر قبلی به طور غریزی از این مسیر ذهنی جدید عبور می‌کنید. ساخت مسیرهای ذهنی جدید اهمیت بسیار زیادی دارد، و من شدیداً به شما توصیه می‌کنم تا تلاش کنید که مسیرهای ذهنی مطلوبتان را برای خودتان ایجاد کنید. برای انجام این کار شما نیاز به تمرین، تمرین، و تمرین دارید. یادتان باشد که عادت‌های نامطلوبی که دارید هیچ کدام یک شبه ایجاد نشده‌اند، و برای ایجاد عادت‌های جدید هم شما نیاز به پشتکار و تلاشی پیوسته دارید، تا از طریق تکرار کردن یک کار مطلوب به صورت ارادی، مسیر ذهنی مرتبط با آن را در ذهنتان ایجاد کنید.

در ادامه ما قوانینی را برای شما مطرح می‌کنیم که با استفاده از آن‌ها می‌توانید عادت‌های جدید مطلوبتان را در خودتان ایجاد کنید.

نخست: در ابتدای مسیر خلق یک عادت جدید، شما باید خودتان را مجبور کنید تا تحت هر شرایطی کاری را که می‌خواهید به یک عادت تبدیل شود انجام دهید و برای انجام آن شور و اشتیاق داشته باشید. به یاد داشته باشید که شما در حال برداشتن نخستین گام‌ها برای ایجاد یک مسیر ذهنی جدید هستید. در آغاز راه این کار بسیار سخت است، اما به تدریج و با گذشت زمان هر بار که از آن مسیر عبور می‌کنید رد شدن از آن آسان‌تر می‌شود. در ابتدای کار تلاش کنید تا این مسیر ذهنی را تا جایی که می‌توانید هموار و پهن بسازید، تا دفعه بعد که می‌خواهید از آن عبور کنید کارتان ساده‌تر باشد.

دوم: تمام توجهتان را بر روی خلق یک مسیر جدید متمرکز کنید و مانع از این شوید که ذهنتان دوباره به سراغ مسیرهای قدیمی برود و شما را به سمت عبور کردن از آن‌ها بکشاند. شما باید مسیرهای قدیمی را به کلی فراموش کنید و توجه خود را تنها به سوی مسیرهای جدیدی که در حال خلق آن‌ها هستید متمرکز کنید.

سوم: هر چقدر که می‌توانید بیشتر از مسیرهای ذهنی جدیدی که خلق کرده‌اید عبور کنید. به جای اینکه دست روی دست بگذارید و منتظر بمانید تا فرصت عبور کردن از آن مسیر ذهنی جدید برایتان پیش بیاید، برای خودتان فرصت‌هایی را ایجاد کنید تا بتوانید از آن مسیر ذهنی عبور کنید.

هر چقدر که بیشتر آن مسیرهای ذهنی جدید را طی کنید زودتر می‌توانید که عادت‌های جدید را در خودتان ایجاد کنید.

چهارم: در برابر وسوسه عبور کردن از مسیرهای قدیمی و ساده‌تر مقاومت کنید. هر بار که شما در برابر چنین وسوسه‌ای مقاومت می‌کنید، اراده‌تان قوی‌تر می‌شود و مقاومت کردن در برابر آن برای شما ساده‌تر می‌گردد؛ اما هر بار که اجازه دهید چنین وسوسه‌ای بر شما غلبه کند، در دفعات بعدی این وسوسه راحت‌تر بر شما غلبه می‌کند و مقاومت کردن در برابر آن برای شما دشوارتر می‌شود. پس شما باید از همان ابتدا با چنین وسوسه‌هایی مقابله کنید و از همان آغاز اجازه ندهید که این وسوسه‌ها بر شما غلبه کنند. در همان ابتدای مسیر عزم اراده و پشتکار خود را نشان دهید و تا انتها با قدرت به پیش بروید.

پنجم: مطمئن شوید که مسیر درستی را انتخاب کرده‌اید تا به هدف اصلی خود در زندگی‌تان دست پیدا کنید، و سپس بدون هیچ ترسی در آن قدم بردارید و به دلتان شک راه ندهید. تنها رو به جلو حرکت کنید و به پشت سرتان نگاه نکنید. هدف‌تان را مشخص کنید و سپس یک مسیر هموار و عریض برای رسیدن به آن ایجاد کنید.

همان طور که خودتان هم احتمالاً تا به اینجا متوجه شده‌اید، یک رابطه نزدیک و تنگاتنگ میان عادت و خودالقایی وجود دارد. بر اساس قانون عادت، اگر شما یک کار را بارها و بارها به صورتی مشابه انجام دهید در نهایت آن کار به صورت یک عادت رفتاری در می‌آید و شما بدون این که حتی متوجه باشید به صورت خودکار و یا ناخودآگاه آن کار را انجام می‌دهید. برای مثال یک

پیانست با تجربه می‌تواند قطعه‌ای را که بر روی آن تسلط دارد حتی در حالی که ذهن هشیارش بر روی مسئله دیگری متمرکز است بنوازد.

یک ایده یا خواسته قلبی، برای اینکه تبدیل به یک واقعیت فیزیکی شود باید همراه با داشتن ایمان و پشتکار در ذهن هوشیار فرد نگه داشته شود، تا زمانی که به صورت یک عادت در بیاید و شکلی دائمی پیدا کند.

اکنون اجازه دهید که توجهمان را به سمت محیط منعطف کنیم:

همان طور که تا اینجا دیده‌ایم، افکار ما همگی از چیزهایی که در محیط پیرامون ما وجود دارند سرچشمه می‌گیرند. عبارت محیط پیرامون، حوزه بسیار گسترده‌ای را پوشش می‌دهد. محیط پیرامون ما کتاب‌هایی را که می‌خوانیم، افرادی را که با آنها تعامل داریم، جامعه‌ای را که در آن زندگی می‌کنیم، ماهیت کاری را که انجام می‌دهیم، کشوری که در آن اقامت داریم، لباس‌هایی که می‌پوشیم، آهنگ‌ها و ترانه‌هایی که به آنها گوش می‌دهیم، فیلم‌هایی که آنها را می‌بینیم در بر می‌گیرد.

هدف از تجزیه و تحلیل کردن موضوع محیط پیرامون، این است که رابطه مستقیم آن را با شکل‌گیری شخصیت افراد نشان دهیم. همواره به یاد داشته باشید که انتخاب درست و مناسب محیط پیرامون، تأثیر بسزایی در میزان موفقیت شما و دستیابی به هدف اصلی‌تان در زندگی دارد.

اگر محیط پیرامون خود را نمی‌پسندید آن را تغییر دهید.

نخستین گام این است که یک تصویر ذهنی از آن محیط ایده آلی را که به نظر تان می‌تواند در دستیابی شما به هدف اصلی‌تان در زندگی تأثیری مثبت داشته باشد برای خودتان ایجاد کنید، و سپس افکارتان را بر روی این تصویر ذهنی متمرکز کنید تا زمانی که به یک واقعیت تبدیل شود. در فصل دوم از این دوره، شما یاد گرفتید که نخستین گامی که باید برای دستیابی به خواسته قلبی خود بردارید این است که در ذهنتان یک تصویر واضح و شفاف از آن را تجسم کنید. این نخستین اصلی است که باید در برنامه‌هایتان برای رسیدن به موفقیت آن را به کار بگیرید و اگر آن را نادیده بگیرید و یا موفق نشوید که به درستی به آن عمل کنید، قادر نخواهید بود که با موفقیت دست پیدا کنید.

افرادی که شما به صورت روزانه با آنها تعامل دارید یکی از مهم‌ترین و تأثیرگذارترین بخش‌های محیط پیرامونی شما را تشکیل می‌دهند، و با توجه به ذات و شخصیتی که این افراد دارند می‌توانند به شما کمک کنند تا به قله‌های موفقیت برسید و یا اینکه باعث شکست و عقب ماندگی شما شوند. شما باید تلاش کنید که تا جای ممکن افرادی را که بیشترین تعامل را در زندگی خود با آنها دارید با دقت زیاد و به صورت آگاهانه انتخاب کنید. تلاش کنید تا افرادی را انتخاب نمایید که ایده آل‌ها و اهدافی مشابه خود شما دارند؛ افرادی که نگرش ذهنی آن‌ها به شما انگیزه، شور و شوق، اعتماد به نفس، و عزم و اراده می‌دهد تا اهدافتان را دنبال کنید.

به یاد داشته باشید که تک تک کلماتی که می‌شنوید، تک تک چیزهایی که می‌بینید، و تمام تجربیاتی که آن‌ها را به کمک حواس پنج‌گانه خود کسب می‌کنید، قطعاً بر روی افکار شما تأثیر می‌گذارند. اگر این واقعیت را درک کنید، متوجه اهمیت تلاشی آگاهانه برای کنترل کردن محیطی که در آن کار و زندگی می‌کنید می‌شوید؛ متوجه اهمیت خواندن کتاب‌هایی که موضوعشان به هدف اصلی شما مرتبط است؛ متوجه اهمیت صحبت کردن با افرادی که اهدافی مشابه شما دارند و شما را تشویق می‌کنند تا برای دستیابی به اهداف و خواسته‌هایتان بیشتر تلاش کنید.

حتی لباس‌هایی که می‌پوشید هم بر شما تأثیر می‌گذارند و در نتیجه بخشی از محیط پیرامون شما را تشکیل می‌دهند. اگر لباس‌های چرک و کثیف و یا بدقواره بپوشید، افسرده می‌شوید و اعتماد به نفس شما کاهش پیدا می‌کند، در حالی که اگر لباس‌های تمیز و آراسته بپوشید به شما اعتماد به نفس می‌دهند و انرژی شما را بالاتر می‌برند.

این یک واقعیت پذیرفته شده است که یک مشاهده‌گر بیرونی می‌تواند به صورتی دقیق، تنها با مشاهده کردن میز کار یک فرد و میزان مرتب بودن و یا به هم ریختگی آن، در رابطه با شخصیت او قضاوت کند و به شما بگوید که آن فرد ذهنی منظم و ساختار یافته دارد و یا ذهنی پریشان و در هم ریخته، چرا که رابطه نزدیکی بین منظم بودن افکار یک فرد و مرتب بودن محیط بیرونی او وجود دارد.

مدیران و صاحبان کسب و کارها هم به خوبی از تأثیری که محیط کار بر میزان انگیزه و روحیه کارکنانشان دارند آگاه هستند، و تلاش می‌کنند تا محیط سالم‌تر و شاداب‌تری را برای کارکنانشان فراهم کنند.

اکنون اجازه دهید تا برای شما شیوه‌ای را شرح دهیم که از طریق آن می‌توانید اصولی را که به صورت مستقیم و یا غیر مستقیم با مبحث تمرکز در ارتباط هستند به کار بگیرید.

اجازه بدهید که این روش را کلید جادویی دستیابی به موفقیت بنامیم.

قبل از اینکه بخواهم با شما در رابطه با این کلید جادویی صحبت کنم، نخست اجازه دهید که به شما توضیح دهم این شیوه کشف و یا ابداع خود من نیست!

این همان شیوه‌ای است که تمام افراد بزرگی که قبل از ما زیسته‌اند، به نحوی آن را به کار گرفته‌اند.

استفاده از روش کلید جادویی، به افرادی که از آن استفاده می‌کنند قدرتی را عطا می‌کند که هیچ کس نمی‌تواند در برابر آن مقاومت کند.

این کلید جادویی درهای ثروت و شهرت را به روی شما می‌گشاید و در بسیاری از موارد سلامتی و تندرستی فیزیکی را برای شما به ارمغان می‌آورد. این کلید جادویی درهای دانش را پیش روی شما می‌گشاید و به شما اجازه می‌دهد که از تمام پتانسیل بالقوه خود استفاده کنید. این کلید جادویی مانند شاه کلیدی است که به شما اجازه می‌دهد تا به هر چیزی که می‌خواهید در زندگی خود دست پیدا کنید.

درب‌های پنهانیِ رو به تمام اختراعات و اکتشافات بزرگ تاریخ بشر، همگی به کمک همین کلید جادویی گشوده شده‌اند.

تمام نوابغی که در اعصار گذشته زیسته‌اند، از قدرتی که در پشت این روش جادویی وجود دارد بهره‌مند بوده‌اند.

فرض کنید که شما یک کارگر ساده هستید و به دنبال دست یافتن به جایگاهی بهتر در زندگی خود هستید؛ این کلید جادویی به شما کمک می‌کند تا به خواسته خود دست پیدا کنید. کارنگی، راکفلر، هیل، هریمن، مورگان، و بسیاری از افراد موفق دیگر همگی از این کلید جادویی استفاده کرده‌اند تا به ثروت افسانه‌ای خود دست پیدا کنند.

حتماً الان از خودتان می‌پرسید که این کلید جادویی چیست؟

خوب، جواب سؤال شما یک کلمه است: «تمرکز».

اجازه دهید که تعریفی از واژه تمرکز را بر اساس مفهومی که ما در این کتاب مدنظر داریم برای شما بیان کنم: منظور ما از تمرکز، توانایی نگه داشتن ذهن بر روی یک موضوع مشخص است تا زمانی که فرد کاملاً بر آن موضوع اشراف پیدا کند و بر آن مسلط شود. تمرکز کردن، یعنی توانایی کنترل کردن توجهتان و متمرکز کردن آن بر روی مسئله و مشکلی که می‌خواهید آن را حل کنید. تمرکز کردن یعنی داشتن توانایی کنار گذاشتن عادات نامطلوبی که می‌خواهید آن‌ها را ترک کنید، و داشتن قدرت ایجاد عادات جدیدی که می‌خواهید آن‌ها را در خودتان شکل بدهید. تمرکز داشتن یعنی اینکه کاملاً بر خودتان مسلط باشید.

به عبارت دیگر، تمرکز کردن یعنی اینکه شما بتوانید در هر زمان به هر چیزی که می‌خواهید فکر کنید. تمرکز کردن یعنی این توانایی را داشته باشید که افکارتان را کنترل کنید و به آن‌ها سمت و سو بدهید، و این که بتوانید دانشتان را به نحوی سازمان‌دهی کنید که منجر به یک نقشه عملیاتی شود که عملی و قابل اجرا باشد و شما را به هدفتان برساند.

اشتیاق و خواسته قلبی دو عامل کلیدی هستند که به شما کمک می‌کنند با موفقیت به تمرکز برسید. بدون داشتن این دو عامل اساسی، این کلید جادویی به هیچ دردی نمی‌خورد و عمده‌ترین دلیلی که افراد از این کلید جادویی استفاده نمی‌کنند، این است که در زندگی‌شان شور و اشتیاق کافی وجود ندارد و هیچ خواسته قلبی واقعی‌ای ندارند.

انسان‌ها تاکنون هیچ چیزی را خلق نکرده‌اند مگر اینکه نخست با توجه به خواسته قلبی خود، آن را در ذهنشان و در قوه تخیلشان خلق کرده باشند و سپس به کمک نیروی تمرکز، آن را به واقعیتی فیزیکی تبدیل نموده باشد.

اکنون اجازه بدهید که با استفاده از فرمولی ساده و مشخص، کارکرد این کلید جادویی را آزمایش کنیم.

نخست شما باید هرگونه شک و تردیدی را کنار بگذارید. افرادی که به تأثیرگذار بودن این کلید جادویی ایمان نداشته باشند، هرگز نمی‌توانند از آن استفاده کنند. شما باید به آزمایشی که می‌خواهید انجام دهید باور داشته باشید.

ما فرض می‌کنیم که شما در ذهنتان می‌خواهید که یک نویسنده برجسته، یک سخنران عمومی قهار، یک تاجر موفق، و یا یک مدیر مالی توانا باشید. در این تست ما تبدیل شدن به یک سخنران عمومی قهار را در نظر می‌گیریم، اما به یاد داشته باشید که شما باید این تست را بر اساس چیزی که می‌خواهید به آن برسید انجام دهید. تبدیل شدن به یک سخنران به عنوان یک مثال مطرح شده است، شما باید بر اساس هدف اصلی خودتان متن زیر را بازنویسی کنید.

یک قلم و کاغذ بردارید و جملات زیر را بر روی آن بنویسید:

من به یک سخنران ماهر و قهار تبدیل خواهم شد، چرا که از این طریق قادر خواهم بود که به خوبی به این جهان خدمت کنم و همچنین به شرایط مالی مساعدی دست پیدا کنم و زندگی راحت و مرفهی برای خودم و خانواده‌ام بسازم.

من هر روز به مدت ۱۰ دقیقه ذهنم را بر روی این خواسته قلبی‌ام متمرکز می‌کنم؛ درست قبل از اینکه شب‌ها به خواب بروم، و دقیقاً بعد از اینکه صبح‌ها از خواب بیدار می‌شوم. و من با استفاده از این تمرکز قادر خواهم بود مسیری را که باید برای دستیابی به خواسته‌ام طی کنم تشخیص دهم و در نهایت به هدفم دست پیدا کنم.

من می‌دانم که قادر هستم به یک سخنران عمومی قدرتمند و دارای جاذبه تبدیل شوم، و به همین خاطر اجازه نمی‌دهم که هیچ چیز مانع از دستیابی من به هدفم بشود.

امضا

پس از اینکه این تعهد کتبی را بر روی کاغذ نوشتید، آن را امضا کنید و سپس مو به مو به این طرحتان عمل کنید. ضروری است که شما تا زمانی که به هدفتان دست پیدا می‌کنید به این تعهد پایبند بمانید.

اکنون، هنگامی که می‌خواهید بر روی خواسته قلبی‌تان تمرکز کنید، باید این کار را به این صورت انجام دهید: چشمانتان را ببندید و سعی کنید که خودتان را در یک، سه، پنج، و یا حتی ۱۰ سال آینده تصور کنید. مشاهده کنید که به یک سخنران عمومی قدرتمند و موفق تبدیل شده‌اید و همه شهرت و آوازه شما را شنیده‌اند. خودتان را در حالی تصور کنید که به آن درآمدی که می‌خواهید دست یافته‌اید. خودتان را در خانه‌ای تجسم کنید که با درآمدی که به عنوان یک سخنران قهار به دست آورده‌اید خریده‌اید. تصور کنید که در حساب بانکی خود مبلغ قابل توجهی را برای دوران بازنشستگی خود پس انداز کرده‌اید، و خودتان را در حالی تجسم کنید که به عنوان یک فرد تأثیر گذار در جامعه شناخته می‌شوید. خودتان را در حالی تصور کنید که به تمام چیزهایی که در زندگی می‌خواهید دست یافته‌اید.

این تصویر ذهنی را به صورتی واضح و شفاف برای خودتان مجسم کنید و از تمام قدرت خیال پردازی خود استفاده کنید، و مشاهده کنید که خیلی زود این تصویر ذهنی زیبا از خواسته قلبی شما در ضمیر ناخودآگاهتان نقش می‌بندد و به صورت خودکار کارها و فعالیت‌های شما را کنترل می‌کند، تا زمانی که آن را تبدیل به واقعیت دنیای بیرونی خود کنید.

شما اکنون به راز استفاده از این کلید جادویی دست یافته‌اید.

قدرت این کلید جادویی را دست کم نگیرید! فکر نکنید که چون این حقیقت بسیار ساده است، چیز پیش پا افتاده‌ای است. حقایق بزرگ زندگی در نهایت ساده هستند و به راحتی می‌توان آن‌ها را درک کرد. اگر چنین نباشد، شک نکنید که آن‌ها حقایقی بزرگ نیستند.

از این کلید جادویی به صورت هوشمندانه استفاده کنید و تنها آن را در راستای دستیابی به اهدافی به کار ببرید که واقعاً ارزشمند هستند. از این طریق، این کلید جادویی برای شما خوشبختی و موفقیتی پایدار را به ارمغان می‌آورد. اشتباهاتی را که در گذشته مرتکب شده‌اید و شکست‌هایی را که متحمل شده‌اید فراموش کنید. از زندگی کردن در گذشته دست بکشید. دیروز گذشته است و دیگر هرگز باز نمی‌گردد. اگر تلاش‌های قبلی شما با شکست مواجه شده‌اند، تردید نکنید و همه چیز را از اول شروع کنید. و ۵ و یا ۱۰ سال آینده زندگی خود را به داستانی از موفقیت و کامیابی تبدیل کنید.

از طریق اشتیاق، خواسته قلبی، و تلاش متمرکز، برای خودتان اسم و رسمی به دست بیاورید و چیزی ارزشمند به این دنیا ارائه کنید.

اگر باور داشته باشید که می‌توانید کاری را انجام دهید، قطعاً خواهید توانست آن کار را انجام دهید.

و در اینجا بحث کلید جادویی به پایان می‌رسد.

حضور هر فکر و یا ایده‌ای در ذهن هشیار شما، منجر به ایجاد احساسی مرتبط با آن ایده یا فکر می‌شود، و شما را به انجام کاری در رابطه با آن وا می‌دارد. با استفاده از اصل تمرکز، خواسته قلبی

خود را در اعماق ذهن‌تان نگه دارید و به آن ایمان داشته باشید، تا این خواسته قلبی به کارها و فعالیت‌های شما جهت دهد و شما را به هدفی که در سر دارید برساند.

هنگامی که با قدرت تمرکز آشنا شوید، دلیلی را که در پشت انتخاب کردن یک هدف اصلی در زندگی وجود دارد بهتر درک می‌کنید.

ذهنتان را بر روی دستیابی به یک خواسته عمیق و ارزشمند متمرکز کنید، تا مشاهده کنید که چگونه به کمک نیرویی که هیچ‌کسی نمی‌تواند توضیح درستی برای آن پیدا کند، همه چیز به نحوی رقم می‌خورد که شما بتوانید به هدف‌تان دست پیدا کنید. همه این حرف‌ها ما را به مهم‌ترین نکته این درس و یا حتی مهم‌ترین نکته این کتاب می‌رساند:

«هنگامی که دو فرد و یا بیشتر به صورتی کاملاً هماهنگ با یکدیگر، تمام توجه و تلاششان را

بر روی دستیابی به هدفی مشخص متمرکز کنند و به آن هدف ایمان داشته باشند، قدرتی فرا

انسانی را شکل خواهند داد و قادر خواهند بود که هر مانعی را از سر راه بردارند تا به آن هدف

دست پیدا کنند.»

بدون شک شما هم متوجه شده‌اید که حضور سایر افراد چگونه بر روی شما تأثیر می‌گذارد. برخی

از افراد با خوش‌بینی و شور و اشتیاق خود به شما انگیزه می‌دهند. به نظر می‌رسد که تنها حضور

این افراد ذهن شما را تحریک می‌کند تا دست به انجام کارهای بزرگ‌تری بزنید. در واقع این یک

حقیقت است. همچنین احتمالاً شما هم متوجه شده‌اید که حضور برخی دیگر از افراد شما را افسرده

می‌کند و تمام انرژی شما را می‌گیرد، و این هم یک حقیقت انکارناپذیر است. شما باید تلاش کنید

تا دور و بر خودتان را از افرادی پر کنید که به شما انگیزه می‌دهند و شما را وا می‌دارند تا دست به انجام کارهای بزرگی بزنید. اگر خودتان را در جمع چنین افرادی قرار دهید، بدون شک به موفقیت‌های بزرگی می‌رسید و هر هدفی را که داشته باشید محقق می‌کنید. اما اگر فردی در بین اطرافیان شما وجود دارد که بودن در کنار او شما را افسرده می‌کند و انرژی و سرزندگی شما را کاهش می‌دهد، بدون هیچ شک و تردیدی آن فرد را از زندگی خود بیرون کنید. چرا که چنین فردی می‌تواند ذهن شما را مسموم کند و مانع از این شود که در زندگی خود به اهدافی که می‌خواهید به آن‌ها برسید، دست پیدا کنید.

من برای سال‌های متمادی زندگی افرادی را مطالعه کرده‌ام که در زندگی خود به موفقیت‌های بی‌شماری دست یافته‌اند، و از نظر بسیاری از افراد انسان‌های بزرگی هستند. در رابطه با تمامی این افراد من مشاهده کردم که در پشت پرده یک فرد دیگر حضور داشته است که مسئول بزرگی این انسان‌های موفق و سرشناس است، و کمتر کسی در مورد او چیزی شنیده است. در خیلی از مواقع این نیروی پنهانی یک همسر صبور و حمایتگر بوده است که به شوهرش برای تلاش و پشتکار بیشتر انگیزه می‌داده، و او را تشویق می‌کرده است تا به دست آورده‌ای بزرگ‌تر و موفقیت‌های بیشتری دست پیدا کند.

هنری فورد یکی از این افراد بزرگ و موفق است، و من شک ندارم که بسیاری از مردم جهان در رابطه با نبوغ و دستاوردهای بزرگ او چیزهای زیادی شنیده‌اند. اما اگر مردم تمام حقیقت را

می‌دانستند، متوجه می‌شدند که آقای فورد بخش زیادی از موفقیت‌هایش را مدیون زنی است که عموم مردم کمتر در موردش چیزی شنیده‌اند، یعنی همسرش.

شما در رابطه با دستاوردها و موفقیت‌های آقای فورد مطالب زیادی را می‌خوانید، اما اگر به خاطر حضور همسرش و حمایت‌های معنوی او در طول سال‌های طولانی زندگی مشترکشان نبود، به احتمال زیاد آقای فورد هرگز نمی‌توانست که به این موفقیت‌ها دست پیدا کند و بر انبوه مشکلاتی که در طول این سال‌ها بر سر راهش قرار گرفته بودند فائق آید. ذهن و روح آقای فرد و همسرش کاملاً با یکدیگر هماهنگ و هم راستا بوده‌اند، و همین منجر شده است که بتوانند به اهدافشان دست پیدا کنند.

یکی دیگر از نوابغ بزرگی که خدمات زیادی به بشریت کرده است، توماس ادیسون است. اختراعات ادیسون به قدری شناخته شده هستند که دیگر نیازی ندارد به آنها اشاره کنیم. هر زمان که شما کلید برق را فشار می‌دهید و یک لامپ را روشن می‌کنید، و یا هر زمان که به یک موسیقی ضبط شده گوش می‌دهید، در واقع دارید از اختراعات ادیسون استفاده می‌کنید. هر زمان که یک فیلم سینمایی را می‌بینید، باید به توماس ادیسون فکر کنید، چرا که این نابغه بزرگ بود که با تلاش‌هایش چنین چیزی را ممکن کرد.

اما درست مانند هنری فورد، پشت سر آقای توماس ادیسون هم یکی از برجسته‌ترین و قابل توجه ترین زن‌های آمریکا قرار داشت، یعنی همسرش. هیچ فردی خارج از خانواده آقای ادیسون، و شاید تعداد بسیار کمی از دوستان صمیمی آنها، نمی‌دانند که حمایت‌های بی‌شائبه و همه جانبه همسرش

از او، چه نقش بزرگی را در موفقیت‌ها و دستاوردهای برجسته‌اش ایفا کرده‌اند. همسر آقای ادیسون یک بار به من گفت که بارزترین ویژگی آقای ادیسون و ارزشمندترین دارایی‌اش، قدرت تمرکز کردن او است.

هنگامی که آقای ادیسون دست به انجام آزمایش می‌زند و یا تحقیقی را شروع می‌کند، تا زمانی که به نتیجه‌ای که به دنبال آن است دست پیدا نکند، دست از تلاش کردن نمی‌کشد.

پشت سر موفقیت‌های آقای ادیسون دو قدرت بزرگ وجود دارد: یکی تمرکز ذهنی خود او است، و دیگری همسرش خانم ادیسون.

شب‌های بسیار زیادی آقای ادیسون با چنان شور و اشتیاقی مشغول کار خود می‌شد که تنها ۳ یا ۴ ساعت فرصت خوابیدن پیدا می‌کرد. (مشاهده کنید که در فصل هفتم این کتاب در رابطه با تأثیرات پایدار شور و اشتیاق چه صحبت‌هایی کردیم.)

در زمان مناسبی از سال، در زمینی مناسب و حاصلخیز یک دانه کوچک سیب بکارید، و مشاهده کنید که این دانه چگونه ابتدا به یک جوانه کوچک تبدیل می‌شود، و سپس رفته رفته رشد می‌کند تا در نهایت به یک درخت تنومند تبدیل شود. این درخت تنها از خود خاک و یا از عناصری که در هوا وجود دارند به وجود نمی‌آید، بلکه حاصل ترکیب هر دوی این منابع است، و آن قانونی که موجب می‌شود این دانه کوچک سیب از خاک و هوای پیرامونش عناصر مورد نیاز خود را جذب کند تا به یک درخت سیب تنومند تبدیل شود، واقعاً اسرارآمیز و شگفت‌انگیز است.

درخت سیب تنها از آن دانه کوچک به وجود نمی‌آید، بلکه آن دانه کوچک تنها سرآغاز شکل گیری و ایجاد آن درخت تنومند است.

هنگامی که دو فرد و یا بیشتر به صورتی کاملاً هماهنگ با یکدیگر تمام توجه و تلاششان را بر روی دستیابی به هدفی مشخص متمرکز کنند و به آن هدف ایمان داشته باشند، قدرتی فرا انسانی را شکل خواهند داد و قادر خواهند بود که هر مانعی را از سر راه بردارند تا به آن هدف دست پیدا کنند.

قدرتی که در نتیجه ترکیب نیروی ذهن این افراد ایجاد می‌شود هم واقعاً اسرار آمیز و شگفت انگیز است؛ درست مانند آن قدرتی که موجب می‌شود یک دانه کوچک سیب تبدیل به یک درخت تنومند بشود.

اما نکته بسیار مهم این است که یک درخت سیب، از دانه سیبی که به نحوی درست کاشته شده باشد به وجود می‌آید. به طرزی مشابه تلاش، هماهنگ دو فرد و یا مجموعه‌ای از افراد تنها هنگامی می‌تواند به یک موفقیت بزرگ تبدیل شود که یک هدف واضح و مشخص وجود داشته باشد، و تلاش آن افراد بر روی دستیابی به آن هدف متمرکز شده باشد.

در فصل بعدی، یعنی درس دوازدهم، شما مشاهده خواهید کرد که چگونه تلاش هماهنگ مجموعه از افراد می‌تواند منجر به دستیابی به موفقیت‌هایی بزرگ شود، که حتی در ذهن افرادی که با تفکر سازمان یافته آشنایی ندارند نمی‌گنجند.

دکتر المر گیتس که در شهر واشنگتن دی سی زندگی می‌کند، به عنوان یکی از برجسته‌ترین متخصصان علم روانشناسی در جهان شناخته می‌شود.

بیاید باهم روش‌هایی را که او در کارهایش از آن‌ها استفاده می‌کند بررسی کنیم:

هنگامی که دکتر گیتس می‌خواهد در رابطه با موضوعی تحقیق کند، پس از اینکه تمام آزمایش‌های لازم را انجام می‌دهد و گزارش‌های مربوط به آن‌ها را به دقت ثبت می‌کند، یک قلم و کاغذ بر می‌دارد و برای ساعت‌ها و یا حتی شاید روزها بر روی آن موضوع تمرکز می‌کند، تا زمانی که افکار و ایده‌های مربوط به آن مسئله به ذهنش سرازیر شوند. سپس او تمام این افکار و ایده‌هایی را که به ذهنش می‌رسند بر روی کاغذ می‌نویسند. آقای گیتس به من گفته است که بسیاری از مهم‌ترین کشفیات او نتیجه استفاده از همین روش هستند. نخستین باری که من در رابطه با استفاده او از این روش با دکتر گیتس صحبت کردم، نزدیک به ۲۰ سال پیش بود. در طول این سال‌ها من مثال‌های بسیار زیادی را مشاهده کرده‌ام که همگی گواه بر اثربخشی و تأثیرگذاری قدرت تمرکز ذهنی هستند.

هیچ شکی وجود ندارد که وقتی آقای گیتس در یک اتاق ساکت و آرام می‌نشیند و افکارش را بر روی موضوع تحقیقش متمرکز می‌کند، انرژی ذهنی او مانند یک آهنربا عمل می‌کند و افکاری را که به آن مسئله مربوط هستند به سوی او جذب می‌نماید.

ما مشاهده کردیم که محیط پیرامون افراد و عادت‌های آن‌ها چه ارتباط نزدیک و تنگاتنگی با مبحث تمرکز دارند. اکنون می‌خواهیم در رابطه با یک عامل سوم صحبت کنیم که آن هم به همین اندازه با مبحث تمرکز مرتبط است، و این عامل سوم چیزی نیست جز «حافظه».

اصولی که به کمک آن شما می‌توانید به یک حافظه قوی و دقیق دست پیدا کنید، نسبتاً ساده هستند و از این قرارند:

۱. نگهداری

دریافت اطلاعات از طریق یکی از حواس پنج‌گانه، و ثبت آن داده‌های ورودی به روشی منظم در ذهن. این فرایند را می‌توان به فرایند ثبت یک تصویر بر روی نوار دوربین عکاسی تشبیه کرد.

۲. یادآوری

بازیابی و یا یادآوری آن اطلاعات و داده‌های ورودی مربوط به حواس پنج‌گانه که در ضمیر ناخودآگاه ثبت شده‌اند، توسط ذهن هوشیار. این فرایند را می‌توان به فرایند جستجو کردن در یک فهرست از کارت‌هایی که اطلاعات قبلی بر روی آن‌ها ثبت شده است و بیرون کشیدن یک کارت مشخص تشبیه کرد.

۳. بازشناسی

توانایی شناسایی کردن داده‌های ورودی مربوط به حواس پنج‌گانه ای که به ذهن هوشیار فراخوانده می‌شوند، به رسمیت شناختن آن به عنوان یک کپی از ورودی اصلی، و مرتبط کردن آن

با منبع اصلی‌ای که نخستین بار این داده ورودی در رابطه با آن ذخیره شده است. این فرآیند ما را قادر می‌سازد تا بین خاطره‌ها و خیال‌پردازی‌هایمان تفاوت قائل شویم.

مادر هنگام به خاطر سپردن هر چیزی، از این سه اصل تبعیت می‌کنیم. اکنون اجازه دهید با هم بررسی کنیم که چگونه می‌توانیم به صورتی مؤثر و کارآمد از این سه اصل استفاده کنیم.

نخست، هنگامی که شما می‌خواهید از توانایی خود برای به یاد آوردن یک ورودی نظیر یک نام تاریخ و یا مکان مطمئن شوید، تلاش کنید که با متمرکز کردن توجهتان بر روی ریزترین جزئیات مربوط به آن داده ورودی، تا جای ممکن آن داده ورودی را به صورتی زنده و شفاف در ذهنتان ثبت کنید. یک روش مؤثر برای انجام این کار این است که چیزی را که می‌خواهید به خاطر بسپارید چندین و چند مرتبه تکرار کنید. درست همان طور که یک عکاس باید به نور منعکس شده از یک منظره زمان کافی بدهد تا بر روی نوار نگاتیو دوربین ثبت شود، شما هم باید به ضمیر ناخودآگاه خود زمان کافی بدهید تا به نحوی مناسب و شفاف داده‌های ورودی و اطلاعاتی را که می‌خواهید به خاطر بیاورید در خود ثبت کند.

دوم، آن چیزی را که می‌خواهید آن را به یاد بیاورید، با یک شیء، نام مکان، و یا تاریخ دیگر که کاملاً با آن آشنایی دارید و می‌توانید خیلی راحت آن را به یاد بیاورید مرتبط کنید. برای مثال، نام شهر زادگاهتان، نام نزدیکترین دوستان، تاریخ تولدتان، و چیزهای دیگری از این قبیل. در این حالت ذهن شما آن داده ورودی جدیدی را که می‌خواهید آن را به یاد بیاورید در کنار آن داده قدیمی که به راحتی قادر هستید آن را به یاد بیاورید ذخیره و نگهداری می‌کند، در نتیجه هنگامی

که شما ذهن هشیارتان را بر روی یکی از این داده‌ها متمرکز کنید آن داده دیگر را هم به یاد می‌آورید.

سوم، چیزی را که می‌خواهید به خاطر بسپارید چندین و چند مرتبه تکرار کنید، در حالی که ذهنتان را کاملاً بر روی آن متمرکز کرده‌اید. درست مانند همان مثالی که می‌خواستید ذهن ناخودآگاهتان رأس یک ساعت مشخص در صبح شما را از خواب بیدار کند و شما ذهنتان را بر روی آن ساعت مشخص متمرکز می‌کردید. مشکل رایج و متداول فراموش کردن اسم افراد که بیشتر ما آن را تجربه کرده ایم، به دلیل این است که ما در وهله نخست به طرز مناسبی آن اسم را در ذهنمان ذخیره نکرده ایم. زمانی که فردی را به شما معرفی می‌کنند و شما می‌خواهید که در آینده نام آن فرد را به یاد بیاورید، در همان ابتدا نام او را چهار یا پنج مرتبه تکرار کنید و مطمئن شوید که نام آن فرد را درست متوجه شده‌اید. اگر نام آن فرد با نام فردی که شما او را به خوبی می‌شناسید شباهت دارد، این دو فرد را در ذهنتان مرتبط کنید و در حالی که به هر دوی آنها فکر می‌کنید، نام فردی را که می‌خواهید آن را به خاطر بسپارید نزد خودتان تکرار کنید.

اگر فردی به شما یک نامه داد که آن را پست کنید، خوب به آن نامه نگاه کنید و سپس با استفاده از قوه تخیلتان، اندازه آن را بزرگ کنید و تصور کنید که آن نامه در بالای یک صندوق پستی آویزان شده است. در ذهنتان تصویر نامه ای را که تقریباً به اندازه یک در است مجسم کنید و آن را با تصویر یک صندوق پستی در ذهنتان مرتبط کنید. با این کار شما مشاهده خواهید کرد که به

محض دیدن یک صندوق پستی، به یاد آن تصویر ذهنی از آن نامه بزرگ می‌افتید و به یاد می‌آورید که باید آن را پست کنید.

تصور کنید که شما را به یک خانم معرفی کرده‌اند که نامش الیزابت شیرر است، و شما می‌خواهید که در آینده قادر باشید تا نام آن خانم را به یاد بیاورید. در حالی که نام آن خانم را برای خودتان تکرار می‌کنید، در ذهنتان آن را به نام ملکه الیزابت پیوند دهید تا هر زمان که آن خانم را می‌بینید به یاد ملکه الیزابت بیفتید و از این طریق نام او را به یاد بیاورید.

با اینکه قانون برقراری ارتباط ذهنی قانون بسیار ساده ای است، اما استفاده درست از این قانون مهم‌ترین ویژگی حافظه‌ای است که به خوبی آموزش دیده است. تنها کاری که شما باید برای استفاده کردن از این قانون انجام دهید این است که چیزهایی را که می‌خواهید به خاطر بسپارید، با چیزهایی که از قبل خیلی خوب آن‌ها را به خاطر سپرده اید مرتبط کنید، تا با به یاد آوردن یکی از این دو مورد دیگری را هم به یاد بیاورید.

یکی از آشنایان من به مشکل حواس پرتی دچار شده بود و قادر نبود که چیزی را به درستی به خاطر بسپارد. اجازه دهید که شرح حال او را از زبان خودش برای شما بیان کنم:

« من ۵۰ سال سن دارم و به مدت ۱۰ سال است که به عنوان مدیر یکی از دپارتمان‌های یک کارخانه بزرگ مشغول به کار هستم. در ابتدا وظایف من بسیار ساده بودند. سپس شرکتی که در آن کار می‌کردم در یک بازه زمانی کوتاه و با سرعت بسیار زیاد کسب و کار خودش را توسعه داد و وظایف زیادی به مسئولیت‌های من اضافه شدند. چندین مرد جوان در دپارتمان من از

خودشان انرژی و توانایی های غیر معمولی ای را به نمایش می گذارند، و من مطمئن هستم که حداقل یکی از آنها چشمش به دنبال تصاحب جایگاه شغلی من است.

من اکنون به سنی رسیده ام که احساس می کنم به راحتی و آسایش نیاز دارم، و از آنجایی که مدت زیادی را در این شرکت مشغول به کار بودم، گمان می کردم که می توانم در این سال های آخر بدون اینکه به خودم سختی و زحمتی بدهم کارم را انجام بدهم. اما تأثیر این نگرش ذهنی بر روی امنیت شغلی من فاجعه بار بوده است.

در حدود دو سال پیش من متوجه شدم که توانایی ام برای تمرکز کردن بر روی مسائل مختلف ضعیف تر شده است، و کارها و وظایفی که باید آنها را انجام می دادم برایم خسته کننده و کسالت آور شده اند. من در پاسخ دادن به نامه ها و رسیدگی کردن به گزارش ها سستی می کردم، و ناگهان به خود می آمدم و می دیدم که توده بسیار بزرگ از نامه ها و گزارش های مختلف بر روی میز کارم انباشته شده اند، و زمان پاسخ دادن و رسیدگی کردن به قسمت عمده آنها گذشته است، و این مسئله مرا به شدت وحشت زده می کرد.

همچنین موقعیت های دیگری هم پیش می آمدند که به وضوح نشان می دادند که ذهن من بر روی کار متمرکز نیست. مثلاً من فراموش می کردم که در یک جلسه کاری مهم با مدیران شرکت حاضر شوم. یک بار هم یکی از افراد زیر دستم متوجه شد که من در رابطه با سفارش مواد اولیه مورد نیاز برای کارخانه تخمین بسیار غلطی زده ام؛ بالطبع او این اشتباه من را به گوشه مدیران بالادستی رساند.

من کاملاً از این موقعیت نامناسبی که در آن قرار داشتم آگاه بودم، و درخواست یک مرخصی یک‌هفته‌ای را داده بودم که بتوانم در طول آن یک هفته به ذهنم سر و سامان بدهم و افکارم را منظم کنم. من مصمم بودم که یا راه حلی برای این مشکل پیدا کنم، و یا نامه استعفاي خود مرا به رئیسم تحویل بدهم. پس از گذراندن چند روز در یک اقامتگاه کوهستانی، من به این نتیجه رسیدم که به بیماری حواس پرتی دچار شده‌ام. من قادر نبودم که ذهنم را بر روی کارم تمرکز کنم. کارهای ذهنی و فیزیکی‌ای که باید در محل کار و انجام می‌دادم برای من طاقت فرسا شده بودند. من کاملاً بی دقت، حواس پرت، و سهل انگار شده بودم و همه این‌ها به این خاطر بود که قادر نبودم ذهنم را به طور مناسب بر روی کار متمرکز کنم. هنگامی که متوجه این مشکل شدم به دنبال راه حلی برای مقابله با آن گشتم. من باید مجموعه‌ای از عادات کاری کاملاً جدید را در خودم ایجاد می‌کردم و کاملاً مصمم بودم که این کار را انجام دهم.

یک قلم و کاغذ برداشتم و جدول زمانی مربوط به یک روز کاری‌ام را بر روی آن کشیدم. نخست، نامه‌های صبحگاهی. سپس، سفارش‌هایی که باید به آن‌ها رسیدگی می‌کردم. بعد از آن، دادن دستورالعمل‌های لازم به کارکنان و زیر دستانم. پس از آن، شرکت کردن در جلسات کاری. و در نهایت، رسیدگی به مسائل متفرقه. اگر موفق می‌شدم که در هر روز کاری تمام این کارها را انجام دهم، در پایان روز هیچ کار عقب مانده بر روی میز کارم باقی نمی‌ماند.

در آن هنگام من این سؤال را از خودم پرسیدم که یک عادت چگونه شکل می‌گیرد؟ جواب این سؤال را هم خیلی زود پیدا کردم: از طریق تکرار. بعد با خودم گفتم: اما من در طول سال‌های

زیادی که انجام این شغل را برعهده داشته ام، تمام این کارها را تاکنون هزاران مرتبه تکرار کرده‌ام! و باز هم پاسخ خیلی زود به ذهنم رسید: درست است که من این کارها را تاکنون هزاران مرتبه تکرار کرده‌ام، اما هرگز بر روی انجام آن‌ها تمرکز نداشته‌ام.

در پایان آن یک هفته مرخصی، در حالی که من به ذهنم سر و سامان داده بودم، با انرژی بسیار زیادی به سرکارم برگشتم و تمام وظایفم را با تمرکز کامل انجام دادم. در ابتدا تمرکز کردن برای من سخت بود، اما هرچقدر که بیشتر پیش می‌رفتم این کار ساده‌تر می‌شد. هر زمان که ذهنم می‌خواست به سمت موضوع دیگری غیر از کار برود، خودم را مجبور می‌کردم که دوباره آن را به سمت تمرکز بر روی کارم برگردانم.

پس از گذشت مدت زمانی، من موفق شدم که با استفاده از تمرکز و تکرار این روال را به صورت یک عادت کاری برای خودم در بیاورم، و پس از اینکه تمام این کارها به صورت یک عادت درآمد انجام آن کارها برای من خیلی ساده‌تر شد. «

برای اینکه بتوانید حافظه خود را پرورش دهید و یا یک عادت مطلوب را در خودتان ایجاد کنید، تنها کافی است که تمام توجه و حواس خودتان را بر روی یک مسئله مشخص متمرکز کنید، تا زمانی که آن مسئله در ضمیر ناخودآگاه شما ثبت شود.

تمرکز کردن به خودی خود چیزی به جز کنترل کردن حواس و توجهتان نیست.

برای مثال، اگر شما می‌خواهید که شعری را خیلی سریع به خاطر بسپارید می‌توانید تمام توجهتان را بر روی ابیات آن شعر متمرکز کنید، به نحوی که پس از بستن چشم‌هایتان به وضوح بتوانید آن ابیات را در ذهنتان مشاهده کنید، گویی که در حال نگاه کردن به آن‌ها هستید.

مبحث کنترل کردن توجه به قدری مهم است که من احساس می‌کنم باید تأکید بیشتری بر روی آن بکنم و به شما گوشزد کنم که سرسری از آن نگذیرید. من پرداختن به این مبحث مهم را به آخر کار محول کردم، تا به عنوان نقطه اوج این درس آن را با شما در میان بگذارم و از این طریق آن را بهتر در ذهنتان ثبت کنم.

بگذارید با هم یک تمرین را انجام دهیم تا خودتان قدرت حاصل از تمرکز کردن توجهتان را مشاهده کنید.

برای انجام این تمرین بهترین موضوعی که می‌توانید انتخاب کنید هدف اصلی‌تان در زندگی است. هدف اصلی خود را به خاطر بسپارید، به نحوی که بتوانید بدون نگاه کردن به کاغذی که آن را بر روی آن نوشته‌اید آن را نزد خودتان تکرار کنید. سپس از طریق دنبال کردن دستورالعمل‌های زیر حداقل روزی دو مرتبه توجه خود را بر روی آن متمرکز نمایید:

به یک مکان ساکت و آرام بروید که کسی یا چیزی مزاحم شما نشود. در یک وضعیت کاملاً راحت بنشینید و تلاش کنید که تا حد ممکن ذهن و بدنتان را ریلکس کنید. سپس چشمانتان را ببندید. در این وضعیت هدف اصلی زندگی‌تان را نزد خودتان تکرار کنید و در حین انجام این کار، خودتان را مجسم کنید که به این هدف دست یافته‌اید. اگر بخشی از هدف شما دستیابی به پول است (که

قطعاً هم این‌گونه است) تصور کنید که به آن پولی که می‌خواهید دست یافته‌اید. اگر بخشی از هدف اصلی شما در زندگی داشتن یک خانه است، با استفاده از قوه تخیل خود خانه‌ای را که مد نظر شما است تجسم کنید و به قدری بر روی آن تمرکز کنید که انگار دارید در واقعیت به آن خانه می‌نگرید. اگر بخشی از هدف اصلی شما در زندگی تبدیل شدن به یک سخنران عمومی قدرتمند و تأثیرگذار است، پس خودتان را در برابر جمعیت انبوهی از مخاطبان تصور کنید همگی مشتاقانه به حرف‌ها و صحبت‌های شما گوش می‌دهند؛ خودتان را تجسم کنید که در حال برانگیختن احساسات مخاطبانان هستید، درست مانند یک استاد نوازنده ویولن که با ظرافت و مهارت خاصی یک قطعه موسیقی را می‌نوازد.

در حالی که به انتهای این درس نزدیک می‌شوید دو انتخاب پیش روی شما وجود دارد:

انتخاب اول: ممکن است از الان به بعد بخواهید تلاش کنید که توانایی خودتان را برای متمرکز کردن ارادی و آگاهانه توجهتان بر روی یک موضوع مشخص آن هم در هر زمان که بخواهید تقویت کنید. هنگامی که بتوانید به قدر کافی این توانایی را در خودتان پرورش دهید، قادر هستید که با استفاده از آن هدف اصلی‌تان در زندگی را به واقعیت محقق کنید.

انتخاب دوم: ممکن است که شما بخواهید دست روی دست بگذارید و برای تقویت کردن مهارت و توانایی متمرکز کردن توجه خود بر روی یک مسئله مشخص هیچ کاری انجام ندهید.

اینکه کدام یک از این دو گزینه را انتخاب می‌کنید کاملاً به خودتان مربوط است.

من در این درس قصد ندارم شما را متقاعد کنم که کاری را که نمی‌خواهید انجام دهید. شما این آزادی را دارید که مطالب مطرح شده در این فصل را بپذیرید و یا آنها را قبول نکنید.

اگر چه در اینجا لازم می‌بینم که یک بار دیگر تأکید کنم که عصر حاضر، عصر بدبینی و یا شک و تردید نیست. در عصری که انسان به چنین پیشرفت‌های علمی بزرگ دست یافته است، برای دستیابی به موفقیت باید بدگمانی و دودلی را کنار گذاشت و با آغوش باز به استقبال تغییرات رفت. انسان اکنون عصر پارینه سنگی، عصر آهن و عصر فولاد را پشت سر گذاشته است، و وارد عصر جدیدی شده است که دستاوردهای آن از مجموعه دستاوردهای همه عصرهای گذشته بیشتر است و من آن را عصر قدرت ذهن می‌نامم.

در چنین عصری شما باید یاد بگیرید که هر زمان خواستید تمام توجهتان را بر روی یک موضوع مشخص متمرکز کنید؛ تنها در این صورت است که شما قادر خواهید بود در این عصر به ثروت و موفقیت دست پیدا کنید.

کلید موفقیت در عصر حاضر تمرکز است.

شما با مطالعه این درس متوجه خواهید شد که هدف از تشکیل یک اتحاد و همکاری بین دو یا چند نفر بر ایجاد گروه نخبگان، به کارگیری مؤثرتر قانون تمرکز است، چرا که یک گروه از افراد بهتر می‌توانند نسبت به یک فرد تنها، از این قانون استفاده کنند.

اصل مربوط به گروه نخبگان چیزی به جز تمرکز گروهی بر روی یک موضوع مشخص نیست. قدرت ذهنی‌ای که در نتیجه تمرکز گروهی به دست می‌آید، از مجموع قدرت ذهنی تک تک افراد گروه بیشتر است،

قانون تمرکز یکی از آن اصول کلیدی است که باید توسط همه کسانی که به دنبال دست یافتن به موفقیت هستند به درستی فهمیده شود و به صورتی هوشمندانه به کار گرفته شود.

برای این که بتوانید بر روی ذهن دیگران تأثیر بگذارید و انرژی ذهنی آن‌ها را در جهتی که می‌خواهید هدایت کنید تا باعث شوید که همگی به صورت یک گروه هماهنگ برای دستیابی به هدفی مشخص تلاش کنند، باید به خوبی قانون تمرکز را درک کرده باشید.

اکنون شما آماده هستید که به سراغ درس بعدی بروید، یعنی درس همکاری. درسی که به شما کمک می‌کند تا به نحوی مؤثر تر این قوانین روانشناسی را که پایه و مبنای این فلسفه دستیابی به موفقیت هستند به کار بگیرید.

بیندیشید
و
ثروتمند شوید

نسخه اصلی و
بدون سانسور

ناپلئون هیل

ترجمه اختصاصی توسط رویال مایند

فصل سیزدهم

درس دوازدهم: همکاری

«اگر باور داشته باشید که می‌توانید کاری را انجام دهی، قطعاً خواهید توانست.»

همکاری آغاز تمام تلاش‌های سازمان یافته است. در فصل دوم این کتاب گفتیم که اندرو کارنگی چگونه توانست به کمک تلاش‌های سازمان یافته و همکاری گروهی از افراد که تعدادشان بیشتر از تعداد انگشتان دو دست نبود، به موفقیت بزرگی دست پیدا کند.

شما هم می‌توانید یاد بگیرید که چگونه از این اصل استفاده کنید.

دو شکل مختلف از همکاری وجود دارد که در این درس هر دو را برای شما شرح می‌دهیم:

نخست، همکاری بین افراد یک گروه یا تشکیل اتحاد بین یک گروه برای رسیدن به یک هدف است که قبلاً تحت عنوان اصلی «گروه نخبگان» با آن آشنا شده‌اید.

دوم، برقراری همکاری بین ذهن ناخودآگاه و ذهن هوشیار است که بر اساس یک فرضیه منطقی در رابطه با توانایی‌های ارتباطی انسان‌ها و برقراری ارتباط با هوشیاری بی‌انتها اجرا می‌شود.

این فرضیه برای کسانی که هنوز با این مبحث ارتباط خاصی برقرار نکرده‌اند، تا حدی غیر منطقی به نظر می‌رسد. بهتر است شواهدی را که به منظور اثبات درستی این فرضیه در ادامه ارائه می‌کنیم

و همچنین حقایقی را که به همین موضوع مربوط می‌شوند، مطالعه کنید و سپس خودتان نتیجه گیری نمایید.

اجازه دهید ابتدا با مروری بر ساختار فیزیکی بدن انسان آغاز کنیم.

همه ما می‌دانیم که شبکه عصبی در سراسر بدنمان کشیده شده است. این رشته‌های عصبی بین مکان اصلی آگاهی روانی ما که آن را ذهن می‌نامیم و عملکردهای خارجی ارگان‌های مختلف بدن ما به عنوان یک کانال ارتباطی عمل می‌کنند.

این سیستم عصبی دارای دو بخش مجزا است: یکی از آن‌ها سیستم اعصاب سمپاتیک نامیده می‌شود که کانال اصلی فعالیت‌های ناخودآگاه است و به طور مستقیم و ارادی توسط ما کنترل نمی‌شود. برای مثال، این سیستم مسئول کنترل عملکرد دستگاه گوارش، ترمیم زخم‌ها و بافت‌های آسیب دیده، و یا چیزهای دیگری از این قبیل است.

بخش دوم، سیستم عصبی سیستم مغزی نخاعی یا سیستم ارادی نامیده می‌شود. این سیستم همان کانالی است که ما از طریق آن، داده‌های ورودی گردآوری شده توسط حواس پنج‌گانه‌مان را درک می‌کنیم. مرکز این سیستم در مغز ما قرار گرفته است. سیستم مغزی نخاعی، کانال ارتباطی تمام عملکردهای ذهنی خودآگاه و ارادی ما است، و سیستم سمپاتیک هم کانال ارتباطی تمام عملکردهای ناخودآگاهمان است که برای ادامه حیاتمان لازم و ضروری هستند.

همکاری بین سیستم دوگانه عصبی مهم‌ترین شکل همکاری است که برای بشر شناخته شده است. شما از طریق همین سیستم می‌توانید به اصل تکامل پی ببرید؛ همان اصلی که باعث می‌شود افکار صحیح و دقیق پیدا شوند و ما هم در فصل یازدهم آن را برایتان توضیح داده‌ایم.

در واقع هنگامی که شما یک ایده را از طریق اصل خود القایی به ذهن ناخودآگاهتان منتقل می‌کنید، در حال استفاده کردن از همین سیستم دوگانه عصبی هستید و هنگامی که ذهن ناخودآگاه شما بر روی یک طرح یا خواسته قلبی مشخص که به آن منتقل کرده‌اید کار می‌کند و آن را به ذهن هوشیارتان ارائه می‌دهد از همین سیستم دوگانه عصبی استفاده می‌کند.

سیستم همکاری عصبی شامل یک خط ارتباطی مستقیم بین ذهن هشیار و هوش لایتناهی است.

شاید شما هم در ابتدا که به تازگی مطالعه این مباحث را آغاز کرده بودید، به عنوان یک تازه کار برای درک این مطالب مشکل داشته‌اید، اما اکنون با توجه به توضیحات فوق که نشان دهنده صحت و درستی این فرضیه می‌باشند، شما قادر خواهید بود که بهتر به چگونگی عملکرد آن پی ببرید و راحت‌تر آن را قبول کنید.

قبل از خوابیدن یک درخواست را به شکل دستور کاری معین به ذهن خود بدهید؛ برای مثال از آن بخواهید که رأس ساعت ۴ صبح شما را از خواب بیدار کند. اگر این کار را با تأکید مثبت و داشتن باور و ایمان انجام دهید، ذهن ناخودآگاه شما فعال می‌شود و می‌تواند به صورت دقیق شما را رأس ساعت ۴ صبح از خواب بیدار کند.

اکنون ممکن است که این پرسش در ذهن شما به وجود بیاید:

اگر من قادر باشم که ذهن ناخودآگاه خودم را برای بیدار شدن در یک زمان مشخص تنظیم کنم،

پس آیا نمی‌توانم به خواسته‌های مهم‌تری دست پیدا کنم؟

اگر این پرسش ذهن شما را هم مشغول کرده است و به دنبال یافتن پاسخی برای آن هستید، باید

به شما بگویم که در مسیر درست قرار گرفته‌اید و حتی شاید در نزدیکی دروازه همان دانشی

هستید که در فصل یازدهم در مورد آن صحبت کردیم.

اکنون به بحث همکاری بین گروهی متحد از افراد می‌پردازیم که برای رسیدن به یک هدف اصلی

و مشخص این اتحاد را تشکیل داده‌اند. در دومین فصل این کتاب این مسئله تحت عنوان تلاش‌های

سازمان یافته یاد کردیم.

شما در هر کدام از درس‌های این کتاب به نوعی خاص از همکاری بر می‌خورید، چون هدف اصلی

تک تک درس‌های مطرح شده در کتاب قوانین موفقیت، این است که برای کسب قدرت و همچنین

تقویت آن به کسانی که این کتاب را می‌خواند و درس‌های آن را به کار می‌برند کمک کند؛ قدرتی

که فقط از طریق تلاش‌های سازمان یافته قادر خواهید بود به آن دست پیدا کنید.

ما در عصر تلاش‌های دسته جمعی و همکاری گروهی زندگی می‌کنیم. به طور تقریبی تمام

تجارت‌های موفق در نتیجه همکاری افراد مختلف با یکدیگر به وجود آمده‌اند. همین مسئله در

مورد اقتصاد و صنعت و یا در هر زمینه تخصصی دیگری هم صدق می‌کند.

پزشکان و وکیلان برای حفظ موقعیت شغلی خود یک همکاری دوجانبه را به صورت سازمان همکاری وکیلان و پزشکان به وجود آورده‌اند.

بانکداران برای پیشرفت خود اقدام به تأسیس سازمان‌های ملی و محلی کرده‌اند تا از طریق آن‌ها بهتر بتوانند با یکدیگر همکاری کنند.

تاجران عمده فروش هم برای حفظ تجارت خود سازمان‌های مشابهی را به همین منظور تأسیس کرده‌اند.

صاحبان صنایع خودروسازی نیز با یکدیگر متحد شده‌اند و اتحادیه‌ها و سازمان‌هایی را در همین راستا شکل داده‌اند.

کسانی که چاپخانه دارند، لوله کش‌ها، و فروشندگان زغال سنگ هم هر یک، یک صنف یا اتحادیه مخصوص خودشان دارند.

کارگران هم اتحادیه خودشان را ایجاد کرده‌اند. کسانی که سرمایه کارهای فنی را تأمین می‌کنند هم تحت نام‌های مختلف برای خود اتحادیه‌هایی را تأسیس کرده‌اند.

هدف اصلی از ایجاد تمامی این سازمان‌ها و نهادها کمک به شکل‌گیری بهتر همکاری در بین اعضای آن بوده است.

حتی ملت‌ها هم اتحادیه‌های همکاری تشکیل داده‌اند، اگرچه به نظر می‌رسد که هنوز به درستی به معنا و مفهوم همکاری پی نبرده‌اند.

به تدریج همه افراد متوجه خواهند شد که اصل همکاری باعث بقای تلاش‌های سازنده در بلند مدت خواهد شد. این اصل را می‌توان از پایین‌ترین شکل زندگی یعنی زندگی جانوری، تا بالاترین شکل آن یعنی در میان انسان‌ها مشاهده کرد.

تمامی افرادی مانند کارنگی، راکفلر، و فورد، به خوبی ارزش تلاش‌هایی را که در سایه همکاری صورت می‌گیرند درک کرده بودند. آن‌ها به افراد دیگری هم که مشتاق یادگیری بودند می‌آموختند که این اصل منجر به ایجاد و افزایش ثروت می‌شود.

همکاری زیربنای عملکرد تمام رهبران موفق است. با ارزش‌ترین دارایی هنری فورد همان نیروهای سازمان یافته‌ای بوده‌اند که او آن‌ها در شرکت خود آن‌ها را گرد هم آورده است. این سازمان نه تنها بازده بی‌بدیلی را در صنعت تولید اتومبیل برای او به ارمغان آورده است، بلکه توانسته است قدرت اقتصادی عظیمی را هم به وجود بیاورد تا در صورت بروز هر گونه رویداد غیر قابل پیش‌بینی اقدامات لازم را انجام دهد.

آقای فورد اهمیت اصل همکاری را به خوبی متوجه شده بود، بنابراین توانست خود را از وضعیت دشواری که در اثر وابستگی به سازمان‌های مالی ایجاد شده بود رها کند و قدرت اقتصادی بی‌نظیری را برای خود فراهم کند که در هر زمان قابل استفاده باشد.

سیستم فروشگاه‌های زنجیره‌ای یک شکل دیگر از همکاری تجاری است که هم برای خریدار و هم برای توزیع‌کننده خلق ارزش می‌کند و منافع بسیاری به همراه دارد.

در واقع فروشگاه بزرگی که برای فروش کالاهای مختلف دارای چند قسمت مختلف است، گروهی از فروشگاه‌های کوچک‌تر است که با یکدیگر متحد شده‌اند و زیر یک سقف و تحت یک مدیریت واحد کار می‌کنند و از این طریق هزینه‌های غیرمستقیم و عملیاتی خود را بین یکدیگر تقسیم می‌کنند. این نوع فروشگاه‌ها هم مثال دیگری از مزیت‌های مربوط به همکاری در دنیای تجارت هستند.

در فصل پانزدهم این کتاب شما نمونه‌های دیگری از همکاری را مشاهده می‌کنید که در سطوح بسیار بالاتری قرار گرفته‌اند و با اهمیت آن‌ها در زمینه تقویت قدرت آشنا می‌شوید. همان‌طور که پیش از این نیز گفتیم، قدرت یک تلاش سازمان یافته است. سه عامل مهمی که در فرایند تلاش‌های سازمان یافته مشاهده می‌شوند عبارت‌اند از:

۱. تمرکز

۲. همکاری

۳. هماهنگی و همپایگی

قدرت از طریق همکاری تقویت می‌شود.

همان‌طور که پیش از این نیز گفتیم، قدرت همان تلاش یا انرژی سازمان یافته است!

قدرت‌های فردی از طریق تقویت، سازمان‌دهی و هماهنگی نیروهای ذهنی تقویت می‌شوند. دستیابی به این هدف تنها از طریق تسلط یافتن بر روی ۱۵ اصل مهم این کتاب و به کار بردن آن‌ها در زندگی امکان پذیر است. ما در فصل شانزدهم این کتاب یعنی در آخرین درس، راهکارهای لازم برای تسلط یافتن بر روی این اصول را برای شما شرح می‌دهیم.

اولین گام در راه تقویت قدرت بالقوه، تقویت قدرت فردی است که برای رسیدن به آن باید از طریق تلاش‌های متحد و همکاری اقدام کنید. این حالت را قدرت گروهی می‌نامند.

حقیقت این است که تمام افراد بسیار موفق به عنوان سازمان دهنده تلاش‌های دسته جمعی شناخته می‌شوند، چرا که آن‌ها این توانایی را دارند تا تلاش‌هایی را که در سایه همکاری افراد مختلف با یکدیگر انجام می‌گیرند سازمان‌دهی کنند و به نحوی از قابلیت‌های آن افراد بهره بگیرند که خود آن‌ها قادر به انجام آن نباشند.

هدف اصلی از طرح این مباحث، رمزگشایی اصول تلاش‌های یکپارچه و سازمان یافته‌ای است که تحت سایه همکاری افراد مختلف با یکدیگر انجام می‌شوند. فردی که این کتاب را می‌خواند باید این اصول را به خوبی درک کند و فلسفه‌ای را که در پشت هر یک از آن‌ها نهفته است به درستی دریابد.

شغل یا تخصصی را که دوست دارید در نظر بگیرید؛ پس از تحلیل کافی مشاهده خواهید کرد که تنها مشکل اصلی آن این است که تلاش‌های سازمان یافته در آن یافت نمی‌شود. برای مثال یکی از مشاغل حقوقی را در نظر بگیرید.

اگر یک شرکت حقوقی از ذهنیت افراد به صورت مجزا بهره برداری کند، در گردونه رقابت از رقبایش بسیار عقب می‌ماند، حتی اگر افراد مستعد زیادی در این شرکت حقوقی مشغول به فعالیت باشند. سیستم‌های حقوقی به اندازه پیچیده هستند که برای انجام دادن درست کارها نیاز به بهره برداری از تلاش سازمان یافته افراد مختلف است.

البته شما باید این را در نظر داشته باشید که تلاش‌های سازمان یافته به تنهایی برای تضمین دستیابی به موفقیت کافی نیستند. هر سازمان باید از افرادی تشکیل شده باشد که دارای استعدادهای خاص در زمینه‌های مختلف هستند، استعدادهایی که مکمل یکدیگر هستند و هنگامی که در کنار یکدیگر قرار بگیرند موفقیت آن سازمان را تضمین می‌کنند.

یک شرکت حقوقی که به خوبی سازمان‌دهی شده باشد باید توانایی آماده سازی پرونده‌ها را داشته باشد، یعنی گروهی از کارکنان آن سازمان که بهترین دیدگاه‌ها و تصورات را دارند حضور داشته باشند که قوانین مختلف را درک کنند و شواهد لازم را برای هر پرونده گردآوری نمایند. معمولاً کسانی که چنین توانایی‌هایی دارند قادر نیستند که در جلسه دادگاه و در حضور دیگران عملکرد خوبی را از خودشان ارائه دهند، به همین دلیل شرکت حقوقی به افرادی نیاز دارد که بتوانند به خوبی در دادگاه کارشان را انجام دهند. اگر این مسئله را با دقت بیشتری تحلیل کنید متوجه

می‌شوید که بین افرادی که قادر هستند اطلاعات لازم برای پرونده‌ها را جمع آوری کنند و کسانی که می‌توانند در جلسه دادگاه به خوبی از این اطلاعات استفاده کنند و از موکل خود دفاع نمایند تفاوت‌های بسیار زیادی وجود دارد. همچنین وکیلی که خود را برای دفاع از قوانین مربوط به افراد حقوقی و مسائل تجاری آماده کرده است نمی‌تواند در روند پرونده‌های جنایی به خوبی انجام وظیفه کند.

کسی که با تلاش‌های سازمان یافته که تحت سایه همکاری شکل گرفته باشند آشنا باشد، سعی می‌کند که برای شکل‌گیری یک مشارکت حقوقی با هرگونه روندهای قانونی و شاخه‌های مختلف آن که به زمینه کاری خودش مربوط است آشنایی کامل پیدا کند. کسی که قدرت بالقوه این اصول را درک نکرده است بر اساس وضعیت و شخصیت خود یعنی نوع استعدادهایی که در این زمینه دارد، روشی را که گاهی پیروز و گاهی مغلوب است در پیش می‌گیرد.

موضوع تلاش‌های سازمان یافته را در درس قبل بررسی کردیم، اما باز هم لازم است تا در رابطه با اهمیت و لزوم شکل‌گیری همکاری در رابطه با آن صحبت کنیم. در هر سازمانی باید استعدادهایی مختلف تحت سایه همکاری متقابل برای رسیدن به هدفی مشخص به کار گرفته شوند.

در تمام فعالیت‌های تجاری، به طور تقریبی به سه گروه از افراد نیاز داریم: خریدار، فروشنده، و کسانی که با مسائل مالی آشنایی کامل دارند. واضح است که اگر این سه دسته از افراد بتوانند تلاش‌های خود را بسیار هماهنگ و سازمان یافته اجرا کنند، قدرتی که از همکاری آنان حاصل می‌شود بیشتر از قدرت تک تک آن افراد خواهد بود.

بسیاری از شرکت‌های تجاری شکست می‌خورند چون همه افراد فعال در آن‌ها یا فروشنده هستند یا خریدار و یا افرادی که به مسائل مالی آشنا هستند. فروشندگان با توجه به ماهیت کارشان افرادی بسیار خوش‌بین، مشتاق و احساساتی هستند. اما بر اساس یک قانون کلی، افرادی که وظیفه رسیدگی کردن به امور مالی را بر عهده دارند باید بسیار محتاط، با فکر و غیر احساسی عمل کنند. حضور هر دو گروه فوق برای پیشبرد کارهای یک شرکت تجاری لازم و ضروری است. اما همانند هر ارگان و یا سازمان دیگری، یک بخش به تنهایی قادر نخواهد بود که تمام وظایف سازمان را انجام دهد و سازمان را به موفقیت برساند. برای دستیابی به موفقیت در یک سازمان کلیه بخش‌ها باید به صورتی هماهنگ با یکدیگر همکاری داشته باشند و برای دستیابی به هدفی مشخص تلاش کند.

همه ما می‌دانیم که جیمز جی هیل تأثیر گذار ترین فرد در فرایند ساخت خط راه آهن سراسری آمریکا بوده است؛ اما همه ما این را هم می‌دانیم که او یک مهندس عمران، سازنده پل، مهندس لکوموتیو، مهندس مکانیک، یا شیمیدان و . . . نبوده است. کلیه این تخصص‌ها و مهارت‌ها برای ساخت یک خط راه آهن لازم و ضروری هستند. آقای هیل به ارزش تلاش‌های سازمان یافته که تحت سایه همکاری شکل گرفته باشند پی برده بود، بنابراین افرادی را در سازمان خود جذب می‌کرد که هر یک دارای یک استعداد متمایز و به‌خصوص باشند و بتوانند در کنار یکدیگر تمامی کمبودهای کار را پوشش دهند.

توجه داشته باشید که اصل مربوط به تلاش‌های هماهنگ و سازمان یافته که از آن برای تقویت قدرت‌های فردی از آن استفاده می‌شود، باید برای تقویت قدرت گروهی هم به کار گرفته شود.

اندرو کارنگی به سادگی توانست با صنعت فولاد یک اتصال قوی و فعال برقرار کند و از این طریق در زمینه تجارت فولاد به برتری‌های بسیار زیادی دست پیدا کند. برای رسیدن به این مقصود او فقط از تلاش‌های دسته جمعی هماهنگ و سازمان یافته بهره گرفت و افرادی را در تشکیلات خود جمع کرد که در امور مالی، شیمی، مدیریت، فروش، خرید مواد اولیه، حمل و نقل و سایر خدمات متخصص بودند. حضور تمامی این افراد برای دستیابی به موفقیت‌های صنعتی لازم و حیاتی بود. او این گروه هماهنگ و یک پارچه خود را که به صورتی تنگاتنگ با یکدیگر همکاری می‌کردند گروه نخبگان نامید.

دانشگاه‌ها هم یک مثال خوب دیگر از تلاش‌های هماهنگ و سازمان یافته هستند. اساتید دانشگاه نقش افرادی را ایفا می‌کنند که در زمینه‌های مختلف تخصص‌های بالایی دارند و همچنین می‌توانند قابلیت‌های مختلفی را از خود به نمایش بگذارند. هر دانشگاه به دانشکده‌های مختلفی تقسیم می‌شود که در هر کدام از این دانشکده‌ها متخصصانی که در یک حوزه به خصوص فعالیت دارند گرد هم می‌آیند. یک دانشکده به موضوع ادبیات مربوط می‌شود، یکی به مباحث ریاضیات، یکی به علوم تجربی مانند شیمی و فیزیک، یکی به فلسفه، یکی به اقتصاد، یکی به پزشکی، یک دانشکده به حقوق، و الی آخر. در حقیقت یک دانشگاه مجموعه‌ای از دانشکده‌های مختلف است که هر کدام

باید مسیر مختص به خود را ادامه دهند و متخصصان خود را گردآوری کنند. کارایی هر یک از این دانشکده‌ها با همکاری و اتحاد سازمان یافته بین مسئولان آنها افزایش میابد.

بیاید با یکدیگر ماهیت «قدرت» را تحلیل و بررسی کنیم. مهم نیست که قدرت چه شکلی داشته باشد و یا چگونه پدید آمده باشد. قدرت به هر صورتی که باشد شما متوجه می‌شوید که همواره یک همکاری و سازمان‌دهی دقیق به عنوان عنصر اصلی در پشت آن نهفته است. شما می‌توانید این اصول را هم در میان گیاهان که ساده‌ترین شکل حیات هستند و هم در میان انسان‌ها که پیچیده‌ترین شکل حیات هستند مشاهده کنید.

مشهورترین و مرگبارترین گرداب‌های جهان در کرانه‌های دریای نروژ واقع شده‌اند. گفته می‌شود که اگر فردی در یکی از این گرداب‌های عظیم دائمی گرفتار شود، هرگز نمی‌تواند که خود را نجات دهد و امیدی نخواهد داشت که از این آب‌های کف آلود رهایی یابد.

افراد بدبختی هم که در گرداب‌های زندگی گرفتار می‌شوند کسانی هستند که بدون آشنایی با اصل تلاش‌های هماهنگ و سازمان یافته به دل امواج خروشان زندگی زده‌اند. ما در جهانی زندگی می‌کنیم که قانون بقای شایسته‌ترین‌ها در همه جای آن مشاهده می‌شود. شایسته‌ترین‌ها کسانی هستند که قدرت دارند و قدرت هم چیزی نیست جز همان تلاش‌های سازمان یافته.

بیچاره کسی است که از روی نادانی و یا خودخواهی فکر می‌کند که قادر است کشتی خود را به تنهایی و بدون کمک گرفتن از دیگران از میان امواج خروشان زندگی عبور دهد. چنین فردی به

زودی در می‌یابد که در زندگی گرداب‌هایی بسیار خطرناک‌تر از گرداب‌های مرگبار دریای نروژ وجود دارند. تمام قوانین طبیعت و طرح‌ها و الگوهای آن بر اساس هماهنگی و تلاش‌های گروهی و سازمان یافته استوار شده است و تمام کسانی که جایگاه بزرگی در جهان برای خود کسب کرده‌اند از این واقعیت آگاه هستند و آن را به کار می‌گیرند.

هرگاه افراد در نبردهای خصمانه درگیر می‌شوند، مهم نیست که ماهیت اصلی آن نبرد چه باشد، مهم این است که گردابی عظیم تمامی افراد درگیر در این نبرد را در بر می‌گیرد.

موفقیت در سایه تلاش‌های سازمان یافته و هماهنگ به دست می‌آید. شما هرگز قادر نخواهید بود که به تنهایی و به صورت انفرادی به موفقیت دست پیدا کنید. حتی اگر انسان بخواهد که مانند یک فرد منزوی و تارک دنیا در طبیعت وحشی زندگی کند و از تمام مظاهر تمدن بشری دوری کند، باز هم به نیروهای خارج از وجود خویش نیازمند است، و هر چه از تمدن بیشتر دوری می‌کند، بیشتر محتاج تلاش‌هایی خواهد شد که در سایه همکاری شکل گرفته‌اند.

اما اگر فردی فلسفه زندگی خود را بیشتر بر اساس همکاری قرار دهد تا رقابت، نه تنها لوازم ضروری و حیاتی مورد نیاز در زندگی، بلکه لوازم لوکس تجملی را هم با کوشش و تلاش کمتری به دست خواهد آورد. این فرد از چنان احساس خوشبختی سرشاری لذت می‌برد که دیگران هرگز نمی‌توانند آن را تجربه کنند.

انگیزه اغلب تلاش‌های دسته جمعی و گروهی انسان‌ها، جمع آوری ثروت مادی و تجملات است. چون ما نمی‌توانیم که تمایلات ذاتی انسان را که جنبه مادی دارند تغییر دهیم، پس بهتر است روش به دست آوردن آن را تغییر دهیم، یعنی فقط از شیوه همکاری برای رسیدن به این منظور استفاده کنیم.

تلاش‌هایی که در سایه همکاری انجام می‌گیرند دارای پاداشی دوجانبه هستند، یعنی هم ثروت مادی و تجملات مورد علاقه انسان را فراهم می‌کنند و هم آرامش خیال را برای او به ارمغان می‌آورند؛ آرامش خیالی که افراد حریص و آزمند از آن بی بهره هستند. شاید افراد حریص و طمع‌کار بتوانند ثروت عظیمی را برای خودشان فراهم کنند، اما این حقیقت انکار ناپذیر است که چنین افرادی روح خود را خیلی ارزان می‌فروشند.

اجازه دهید یک بار دیگر یادآوری کنم که همه موفقیت‌ها بر اساس قدرت به دست می‌آیند و قدرت از دانش پدید می‌آید، دانشی که باید سازمان یافته باشد و به صورت عملکرد تجلی پیدا کند.

جهان فقط به یک نوع دانش اهمیت می‌دهد و آن دانشی است که به ارائه خدمات ارزنده و سازنده منجر می‌شود. یکی از معروف‌ترین بانکداران آمریکایی در سخنرانی‌ای در خصوص قشر فارغ التحصیلان مدرسه کسب و کار می‌گوید:

شما باید به مدرک خود افتخار کنید، چون این مدرک شاهد استعداد و آمادگی شما جهت انجام کارهای بسیار بزرگ در دنیای تجارت است.

یکی از مزایای تحصیل در مدرسه کسب و کار این است که شما را برای عمل کردن و کار کردن آماده می‌سازد. نمی‌خواهم ارزش سایر روش‌هایی را که در دانشگاه‌های دیگر به کار گرفته می‌شوند پایین بیاورم، اما می‌خواهم مزیت آن روش‌هایی را به شما نشان دهم که در یک مدرسه کسب و کار مدرن به کار گرفته می‌شوند. بر اساس تجربه فردی خودم متوجه شده‌ام که بسیاری از دانشگاه‌ها دانشجویان خود را برای هر کاری غیر از فعالیت‌های عملی آماده می‌کنند.

شما فقط با یک هدف به مدرسه کسب و کار می‌آیید؛ هدف شما یادگیری یک دانش مشخص و ارائه خدمات و امرار معاش از همین طریق است. پوشیدن لباس‌های مطابق با آخرین مد روز برای شما مهم نیست چون خود را برای شغلی آماده می‌کنید که پوشیدن لباس‌های آخرین مد روز نقش مهمی در آن ایفا نمی‌کند. شما به اینجا نیامده‌اید که نحوه برگزاری مراسم تعارف چای عصرانه و یا شیوه صحیح کنترل احساسات نامطلوب نظیر حسادت به کسانی که لباس‌ها و اتومبیل‌های بهتر از شما دارند را بیاموزید. شما به اینجا آمده‌اید که یاد بگیرید چگونه باید کار کنید و یک کسب و کار را اداره نمایید.

من در تابستان گذشته مدیر یک مدرسه کسب و کار را ملاقات کردم که هر ساله سیزده نفر در کلاس‌های آن شرکت می‌کنند. این مدیر شرح حال همه اعضای یک گروه ۱۳ نفره از دانشجویانی را که بیست و پنج سال پیش در این مدرسه تحصیل می‌کردند برای من گفت. این ۱۳ نفر همگی

وضعیت مالی مناسبی نداشتند و برخی از آنها به زحمت امرار معاش می‌کردند و حتی قبل و بعد از کلاس‌های خود در جاهای مختلفی کار می‌کردند تا مخارج زندگی خود را تأمین کنند. یکی از آن سیزده نفر در آن زمان رئیس یکی از شرکت‌های فروش عمده دارویی بود و اکنون فرد ثروتمندی شده است. یکی دیگر از آن افراد وکیل موفق شده است. دو تن از آنها صاحب یک مدرسه کسب و کار بزرگ شده‌اند. یکی دیگر هم استاد بخش اقتصاد در یکی از بزرگ‌ترین دانشگاه‌های آمریکا شده است. فرد دیگری از این گروه رئیس یکی از شرکت‌های اتومبیل‌سازی بسیار بزرگ شده است. دو نفر دیگرشان هم رئیس بانک شده‌اند و بسیار ثروتمند هستند. یکی از آنها صاحب یک فروشگاه بزرگ و دیگری هم معاون یکی از بزرگ‌ترین سیستم‌های خط راه آهن کشور شده است. یک نفر دیگر هم از این افراد هم یک شرکت بزرگ حسابرسی عمومی با مجوز رسمی تأسیس کرده است. و متأسفانه یکی از آنها هم فوت کرده است. و سیزدهمین نفر هم در حال گردآوری مطالب برای نوشتن کتاب است (یعنی خود من).

۱۱ فرد موفق از بین ۱۳ دانشجوی حاضر در یک کلاس رکورد بسیار چشمگیری است. باید از روحیه کار و تلاشی تشکر کرد که این مدرسه کسب و کار در دانشجویانش ایجاد می‌کند. مباحثی که در کلاس‌های آموزشی تدریس می‌شوند مهم نیستند، بلکه مفاهیمی مهم هستند که خود شما از آنها دریافت می‌کنید و آنها را به کار می‌برید. شما باید قادر باشید که این مباحث را کاملاً سازمان یافته و با هوشمندی کامل در جهت فعالیت و شغل خود به کار بگیرید.

در میان جمعیت هر شهر و دهکده‌ای، افراد تنبل و بیکاره‌ای وجود دارند که هیچ امیدی نیست اصلاح شوند. اگر این افراد نگون بخت را مورد تحلیل و بررسی قرار دهید مشاهده خواهید کرد که یکی از مشخصه‌های اصلی ایشان این است که همواره کارهای خود را به تعویق می‌اندازند.

شما در هر اداره، فروشگاه، بانک، مغازه، و هر محل دیگری که کارکنانی در آن مشغول کار کردن هستند، افرادی را مشاهده می‌کنید که قربانی عادت مخرب به تعویق انداختن کارهایشان شده‌اند. این افراد کسانی هستند که با گام‌های خود در مسیر جاده تباهی و شکست قدم برمی‌دارند، چون هرگز نیاموخته‌اند که از طریق کار و فعالیت و با تکیه بر این عادت پسندیده ابراز وجود کنند.

شما هم می‌توانید این افراد نگون بخت را در اطراف خود بیابید. یکی از آن‌ها را انتخاب کنید و به تحلیل وی پردازید. هنگامی که با آن‌ها صحبت می‌کنید متوجه فلسفه غلطی می‌شوید که برای خود ساخته و پرداخته اند.

« من به طور دقیق به اندازه دستمزد خود کار می‌کنم و روزگارم را می‌گذرانم. »

بله روزگار خود را می‌گذرانند، اما این تنها کاری است که انجام می‌دهند.

چند سال پیش که کارگر نایاب بود و دستمزدها هم سر به فلک کشیده بود، شاهد حضور تعداد زیادی از افراد توانا و تنومند بودم که در پارک‌های شیکاگو دراز کشیده بودند و هیچ کاری انجام نمی‌دادند. کنجکاو شدم که بدانم آن‌ها برای انتخاب این شیوه زندگی خود چه عذر و بهانه‌ای دارند، بنابراین در یک بعد از ظهر با هفت نفر از آن‌ها گفتگو کردم.

با پیشنهاد سیگار به آنها و اندکی تغییر در رفتارم توانستم اعتمادشان را به خودم جلب کنم، و پس از کمی صمیمی شدن در مورد فلسفه زندگی شان با آنها به صحبت کردن پرداختم. همه آنها برای بیکاری خود فقط یک دلیل را بیان می کردند. آنها می گفتند این دنیا شانس به ما نداده است!!!

فکرش را بکنید، دنیا باید به آنها شانس می داد.

مسلم است که دنیا به هیچ کس شانس نمی دهد.

هرگز شانس در اختیار افراد قرار نمی گیرد. هر کسی شانس می خواهد باید آن را از طریق فعالیت به دست آورد. اما اگر دست روی دست بگذارد و منتظر کسی باشد تا برایش معجزه کند، باید بگویم که انتظار او بیهوده و بی مورد است.

متأسفانه در دنیای امروز این عذر و بهانه که دنیا هیچ شانس به من نداده است، کاملاً فراگیر شده است. به عقیده من اصلی ترین علت فقر و شکست هم همین است.

هفتمین فردی که در آن بعد از ظهر با او صحبت کردم به طرز عجیبی از نظر فیزیکی سالم و تنومند بود. او بر روی زمین دراز کشیده و به خواب رفته بود و یک روزنامه هم روی صورتش گذاشته بود. هنگامی که روزنامه را از روی صورتش برداشتم نیم خیز شد و روزنامه را از دست من گرفت، سپس آن را روی صورتش گذاشت و دوباره به خواب رفت.

بنابراین من دوباره روزنامه را از روی صورتش برداشتم و فوری آن را پشت سر خودم گذاشتم تا نتواند آن را پس بگیرد. سپس روی زمین نشستم تا با او گفتگو کنم. آن مرد فارغ التحصیل دو دانشگاه بزرگ شرق کشور بود. از یک دانشگاه مدرک فوق لیسانس و از یک دانشگاه مدرک دکترا داشت.

داستان زندگی‌اش بسیار رقت انگیز بود.

او مشاغل بسیاری را یکی پس از دیگری امتحان کرده بود و هر بار کارفرما یا همکارانش شغل او را از چنگش در آورده بودند. او نتوانسته بود ارزش تحصیلات دانشگاهی خود را به آن‌ها نشان بدهد. آن‌ها به او شانس ندادند.

او فردی بود که می‌باید عامل اصلی ایجاد یک تجارت بزرگ می‌شد و یا خدمات بزرگی را در زمینه تخصصی خود ارائه می‌کرد، اما متأسفانه فقط خانه‌ای از کارهای به تعویق افتاده بر روی شن بنا کرده بود و این باور نادرست را در ذهن خود پرورانده بود که دنیا باید به خاطر دانسته‌هایم به من توجه کند.

خوشبختانه همه کسانی که تحصیلاتشان را در دانشگاه به پایان می‌برند آینده خود را بر این پایه‌های سست بنا نمی‌کنند. هیچ دانشگاهی در جهان تاج پادشاهی را بر سر کسی نمی‌گذارد که فقط بر معلومات خود تکیه می‌کند و نمی‌تواند دانسته‌های خود را در عمل پیاده کند. دانش بدون عمل، مانند زنبور بدون عسل است.

مردی که با او صحبت کردم به یکی از خانواده‌های سرشناس ویرجینیا تعلق داشت. او تاریخچه نیاکان خود را نیز برایم بازگو کرد. سپس شانه‌هایش را به عقب برد و با مشت بر روی قفسه سینه‌اش کوبید و گفت: فکرش را بکنید آقا، من پسر یکی از خانواده‌های سطح اول ویرجینیایی قدیمی هستم.

از آنچه مشاهده کردم به این نتیجه رسیدم که پسر یکی از خانواده‌های سطح اول بودن نه برای پسر خوشبختی می‌آورد و نه برای خانواده. بیشتر پسران خانواده‌های سطح اول فقط در پناه نام خانوادگی خود زندگی می‌کنند. شاید این فقط عقیده من باشد اما بر اساس مشاهده‌های من زنان و مردانی که کارهای بسیار بزرگی برای این جهان انجام داده‌اند، وقتی نداشتند تا به نیاکان و اجداد خود ببالند چون بیش از حد مشغول فعالیت بوده‌اند.

من در جنوب شرقی ویرجینیا متولد شده‌ام. چندی پیش به آنجا سفر کردم. پس از گذشت ۲۰ سال باز هم به زادگاه هم می‌رفتم. هنگامی که پسران خانواده‌های سطح اول ۲۰ سال پیش را با پسران خانواده‌های معمولی آن زمان که تمام وقت خود را با انجام کارهای سخت می‌گذراندند مقایسه کردم دیدگاه غم‌انگیز در ذهنم به وجود آمد.

با این مقایسه برای پسران خانواده‌های سطح اول اعتباری باقی نماند. تصور نکنید که چون فرزند پدر و مادری هستم که به طبقه اشراف یا خانواده‌های سطح اول تعلق نداشته‌اند این گونه صحبت می‌کنم. من والدین خود را انتخاب نکرده‌ام. شاید اگر من هم قدرت انتخاب داشتم حتماً پدر و مادری را انتخاب می‌کردم که از یک خانواده سطح اول باشند.

در درس «قدرت تجسم» آموختید که چگونه باید ایده‌های جدید را با ایده‌های قدیمی ترکیب کنید. اما به خاطر داشته باشید که طرح‌های شما تا زمانی که به مرحله عمل در نیایند بی فایده هستند. به رویاهای خود اهمیت بدهید و همواره خود را همان صورتی تصور کنید که مایل هستید آن‌گونه باشید، در این صورت مطمئناً می‌توانید به آنچه می‌خواهید دست پیدا کنید و رویاهای خود را به واقعیت تبدیل نمایید. برای این کار باید فعالیت‌های شدید و عملکردهای مناسب داشته باشید. افرادی هستند که فقط رویا پروری می‌کنند و هیچ اقدامی انجام نمی‌دهند. اما افرادی هم هستند که رویاهای خود را به صورت دیدگاه‌های خاص در می‌آورند و آن‌ها را در قالب سنگ مرمر، موسیقی و کتاب خوب، خطوط راه‌آهن و کشتی‌های پیشرفته تفسیر می‌کنند. افرادی هم هستند که هم رویاپردازی می‌کنند و هم آن‌ها را به واقعیت تبدیل می‌کنند. این دسته آخر رویاپردازان عمل‌گرا هستند.

برای این که عادت به انجام فعالیت‌های شدید تقویت شود، دلایل اقتصادی و روانشناسی متعددی وجود دارد. بدن شما از میلیون‌ها سلول کوچک تشکیل شده است که نسبت به فرمان‌های ذهنیتان حساس و فرمان‌بردار هستند. اگر دارای ذهنی سست و بی‌تحرک باشید سلول‌های بدن شما هم تنبل و بی‌تحرک می‌شوند. همان‌گونه که آب را کد در یک حوضچه ناسالم و گندیده می‌شود، سلول‌های شما هم در اثر بی‌تحرکی بیمار می‌شوند.

واکنش سلول‌های بدن به وضعیت ذهنیتان دقیقاً با پاسخگویی افراد ساکن در یک شهر نسبت به وضعیت روحی روانی حاکم بر آن شهر مشابه است. اگر مقامات و رهبران شهر به اندازه کافی

فعالیت و تحرک داشته باشند تا روحیه شاد و سرزنده به آن شهر بدهند، وضعیت فعال آن‌ها در مردم ساکنان شهر هم تأثیر می‌گذارد. شما می‌توانید همین رابطه را بین سلول‌های بدن و ذهن افراد هم مشاهده کنید. یک ذهن پویا و فعال همواره سلول‌های بدن را در وضعیتی بسیار شاداب و فعال نگه می‌دارد.

۸ لیوان آب در روز و انجام فعالیت‌های بدنی به میزان کافی که به طور معمول آن را ورزش یا نرمش می‌نامند می‌تواند جایگزین خوبی برای استفاده از داروها باشد. اگر برای مدت یک هفته این کارها را انجام بدهید، چنان احساس خوب و جدیدی را در خود تجربه می‌کنید که دیگر این روش‌ها را رها نخواهید کرد. در واقع از آن پس یکی از جنبه‌های اصلی شغل خود را انجام فعالیت‌های بدنی به اندازه کافی و همچنین مصرف آب روزانه به میزان مورد نیاز بدن در نظر خواهید گرفت.

میزان کار روزانه من با توجه به این مسئله که از سلامت کامل برخوردار هستم برای دوستان صمیمی‌ام بسیار تعجب آور است، اما باید اعتراف کنم که راز و رمزی در این مسئله وجود ندارد و سیستمی که من از آن پیروی می‌کنم بسیار ساده و بدون هزینه است.

اکنون روش خودم را برای شما بیان می‌کنم تا در صورت تمایل بتوانید از آن استفاده کنید.

نخست قبل از خوردن صبحانه یک فنجان آب گرم می‌نوشم.

دوم برای صبحانه نان گندم سبوس دار، غلات مخصوص صبحانه، میوه، گاهی تخم مرغ عسلی و قهوه میل می‌کنم. برای منوی ناهار هم تقریباً از تمام سبزی‌ها، نان کامل گندم و یک لیوان دوغ که کره آن را گرفته باشند استفاده می‌کنم. برای شام هم هفته‌ای یک یا دو بار استیکی که کاملاً پخته باشد، سبزی‌ها بخصوص کاهو می‌خورم.

سوم من به طور معمول هر روز ۱۰ مایل پیاده روی می‌کنم. ۵ مایل به طرف حومه شهر می‌روم و از همان مسیر ۵ مایل را بر می‌گردم. از این مدت هم برای تمدد اعصاب، تمرکز و تفکر استفاده می‌کنم. فکر کردن هم به اندازه داشتن یک بدن سالم ارزشمند است.

چهارم برای استراحت روی یک صندلی می‌نشینم که محله نشیمن آن کاملاً صاف و پشتی آن کاملاً مستقیم باشد و دست‌ها و سرم را کاملاً آزاد نگه می‌دارم. بر روی این صندلی پاهای من به راحتی می‌توانند زمین را لمس کنند. به این ترتیب انرژی عصبی بدن تأمین می‌شود و فرصتی مناسب خواهم یافت برای اینکه در بدنم تعادل ایجاد کنم و انرژی حاصل شده را در میان اعضای بدنم منتشر کنم. وقتی ۱۰ دقیقه در این حالت می‌مانم تمام آثار خستگی از بدنم خارج می‌شود و کاملاً سر حال می‌شوم.

پنجم: هر روز به طور معمول فوری پس از بیدار شدن ابتدا دوش آب سرد و سپس دوش آب گرم می‌گیرم.

من این کارهای ساده را برای حفظ سلامتی خود انجام می‌دهم و مادر طبیعت هم سایر کارهای لازم را برای سلامتی من انجام خواهد داد.

برای اینکه به شما نشان بدهم اهمیت تمیز نگه داشتن رودها تا چه اندازه است نیازی نیست بر این موضوع تأکید بیشتری بکنم، چون این مسئله برای همگان یک واقعیت اثبات شده است. شهرنشینان امروزی تمیز کردن رودهای شان را با کمک مصرف آب نادیده می‌گیرند و به این ترتیب سلامت جان خود را به خطر می‌اندازند. نیازی نیست منتظر بمانید تا هرگاه به یبوست دچار شدید آنگاه عمل تنقیه را انجام دهید. هنگامی که دچار عارضه یبوست می‌شوید یعنی بیماری شدید شده است و باید برای درمان آن به شکلی مؤثر اقدام کنید. اگر همواره به این مسئله به شیوه مناسبی توجه کنید درست همان گونه که به تمیزی و آراستگی ظاهر خود اهمیت می‌دهید، هرگز با بسیاری از مشکلاتی که از یبوست ناشی می‌شوند روبرو نخواهید شد.

من به مدت ۱۵ سال از سردرد رنج می‌بردم و برای تسکین درد از آسپرین استفاده می‌کردم. من از عارضه مسمومیت خودکار رنج می‌بردم و خود از آن بی اطلاع بودم چون به یبوست مبتلا نشده بودم.

پس از آنکه به علت اصلی مشکل خود پی بردم این کارها را انجام دادم و انجام آن‌ها را به شما هم توصیه می‌کنم. من مصرف آسپرین را قطع کردم و میان غذای روزانه خود را به نصف کاهش دادم.

اگر به خوردن توده بی فایده‌ای به نام نان سفید (همان نان بدون سبوس) و همچنین گوشت (آن هم بیشتر از حد ظرفیت دستگاه گوارش خود) ادامه دهید هرگز انسان فعالی نخواهید شد. برای تهیه نان سفید تمام مواد غذایی مفید آن حذف می‌شود.

اگر بخواهید با احساس هر دردی به طرف بسته قرص‌های مسکن‌تان بشتابید هرگز یک فرد فعال نخواهید شد.

اگر فرد پرخوری باشید و به ندرت هم ورزش کنید باز هم قادر نخواهید بود فعالیت چشمگیری داشته باشید.

اگر در هنگامی که مطالب پزشکی و علائم بیماری‌ها را مطالعه می‌کنید خود را در حالی فرض کنید که به همان عوارض بیماری‌ها دچار شده‌اید و در تصوراتتان هم آن بیماری را در بدن خود جستجو کنید، هرگز به فردی فعال تبدیل نخواهید شد. در حقیقت نویسنده‌های تبلیغاتی بسیار خلاق و باهوشی وجود دارند که بر روی این کتاب‌های جیبی در مورد بیماری‌ها کار کرده‌اند و از قدرت اصل خود القایی هم باخبر هستند.

اکنون حدود ۵ سال است که هیچ دارویی مصرف نکرده‌ام و در این مدت نه بیمار بوده‌ام و نه احساس کسالت کرده‌ام. در واقع بیش از هر فرد دیگری در حرفه خود کار می‌کنم. راز شادابی، تندرستی، پشتکار و فعالیت زیاد من مصرف غذای ساده و به اندازه است؛ غذاهایی که عناصر لازم

برای بدنم را به من می‌رسانند. همچنین من تمام کارهایی را که برای سلامتی بدن لازم است انجام می‌دهم، همانند دوش گرفتن روزانه.

اگر این توصیه‌های ساده و صادقانه به نظر شما منطقی می‌رسند، آن‌ها را امتحان کنید. اگر همان نتایج مطلوبی که من گرفتم را شما هم گرفتید، پس هر دو نفرمان به این حقیقت پی برده‌ایم که علت اصلی قرار دادن این مباحث در متن این کتاب چیست.

با عذرخواهی و تشکر از دوستان پزشکی، متخصصان مفاصل و استخوان، متخصصان ماساژ درمانی و غیره اکنون می‌خواهم توجه شما را به مبحث اصلی این درس بازگردانم. قبل از اینکه بتوانید فرد فعالی باشید، باید بر یک دشمن دیگر هم پیروز شوید: دشمنی به نام *عادت نگرانی*.

نگرانی، حسادت، کینه، شک و ترس همه از احساسات و وضعیت‌های مخرب ذهنی هستند که فعالیت را نابود می‌کنند.

هر یک از این وضعیت‌های ذهنی می‌توانند باعث شوند که در سیستم گوارشی اختلال ایجاد شود و یا تخریب کلی صورت بگیرد، تا غذای لازم در بدن به خوبی گوارش نشود و مواد مغذی به طور کامل در تمام نقاط بدن توزیع نشوند. این تداخل کاملاً فیزیکی است، اما آسیب‌های آن به همین جا ختم نمی‌شوند. این وضعیت‌های منفی ذهنی می‌تواند عامل مهم و ضروری کسب موفقیت در وجود انسان را که تمایل یا آرزو نام دارد کاملاً تخریب کنند.

در فصل دوم این کتاب خواندید برای این که آرزویتان را به واقعیت تبدیل کنید باید با یک اشتیاق سوزان و خواسته قلبی از آن پشتیبانی کنید. اگر در یک وضعیت مخرب یا منفی ذهنی قرار داشته باشید هرگز اشتیاق سوزان برای رسیدن به هدف اصلی و معین خود را ندارید. مهم نیست که این وضعیت مخرب ذهنی از کدام نوع باشد، زیرا در هر حالت اشتیاق شما را از بین می‌برد.

برای این که بتوانم خود را در چهارچوب مثبت ذهنی قرار دهم، برای تعقیب و شناسایی ملالت و افسردگی معیار مؤثری یافته‌ام. شاید این برای اینکه معنای گفته‌هایم را نشان دهم روش مناسبی نباشد، اما چون موضوع اصلی این درس فعالیت است و نه شأن و مقام کار، بنا براین به همین مقوله اکتفا می‌کنم. روش مؤثری که محققان برای درمان و مداوای ملالت و افسردگی یافته‌اند یک خنده از اعماق وجود است. زمانی که احساس ناخوشایندی دارم، سر حال نیستم و یا به دلیل مشاجره با فردی بر سر موضوع کم اهمیتی ناراحت هستم، به همین عامل مهم نیاز دارم. بنابراین به دنبال فرد یا محلی می‌گردم تا بتوانم برای لحظاتی از اعماق وجودم بخندم. اگر هم نتوانم موضوع خنده‌داری پیدا کنم، سعی می‌کنم که یک خنده اجباری داشته باشم. هر یک از این حالت‌ها نتایج مشابهی دارند.

پنج دقیقه تمرین فیزیکی و ذهنی اگر با هم همراه باشند، محرکی قوی می‌شوند برای این که فرد از تمایلات منفی آزاد شود و برای فعالیت کردن تحریک شود. اما نیازی نیست که شما فقط به سخنان من اکتفا کنید زیرا خودتان می‌توانید این مسئله را آزمایش نمایید.

مدتی پیش در مورد یک نوار ضبط شده به نام «نادان خندان» مطالبی را شنیدم. این نوار برای کسانی که نمی‌توانند موضوعی را از اعماق وجودشان برای خندیدن بیابند بسیار مفید است. نام این نوار کاملاً برازنده محتوای آن بود. در آن نوار صوتی مردی بود که سعی می‌کرد شیپور بنوازد و زنی او را مسخره می‌کرد. خنده‌های او بسیار مؤثر بود چون در نهایت مرد هم به خنده افتاد. ماجرای که در این نوار مطرح می‌شد به گونه‌ای بود که تمام شنوندگان به این داستان ملحق می‌شدند و چه این مطلب را دوست داشتند و چه از آن ناراضی بودند، در نهایت همه می‌خندیدند.

همه انسان‌ها همان کسی هستند که در قلب خود احساس می‌کنند. شما نمی‌توانید احساس ترس کنید اما رفتاری شجاعانه داشته باشید. اگر در قلب خود نسبت به فردی احساس کینه و نفرت داشته باشید هرگز نمی‌توانید رفتاری بسیار دوستانه با او داشته باشید. بر اساس این قانون، افکار حاکم بر ذهن شما، یعنی عمیق‌ترین و پرتکرارترین افکاری که از ذهن شما عبور می‌کنند، بر عملکرد فیزیکی شما تأثیری عمیق دارند.

هر فکری که مغز شما بخواهد آن را عملی کند، بر تمام سلول‌های بدن شما تأثیر می‌گذارد. هنگامی که احساس ترس در ذهن شما پدید می‌آید مغزتان همین فکر را به سلول‌های تشکیل دهنده ماهیچه‌های پاهایتان منتقل می‌کند و به آن‌ها می‌گوید که باید فعالیتی را انجام دهند، یعنی باید هرچه سریع‌تر شما را از آن مکان دور کنند. فردی که می‌ترسد شروع می‌کند به دویدن و چون پاهایش تحت فرمان مغز احساس ترس را درک کرده‌اند، از این رو بر اساس دستورات مغز فرد را با سرعت به مکان دیگری منتقل می‌کنند، حتی اگر این دستورات غیر آگاهانه صادر شده باشد.

در فصل اول از همین کتاب آموختید که چگونه افکار از طریق اصل تله پاتی از ذهن یک فرد به ذهن فرد دیگر منتقل می‌شوند. در این درس یک قدم جلوتر بگذارید و یاد بگیرید که افکار تان نه تنها از طریق اصل تله پاتی بر ذهن دیگران تأثیر می‌گذارند بلکه بر سلول‌های بدن خودتان هم تأثیر می‌گذارند و درک این مسئله میلیون‌ها بار برای شما مهم‌تر است. تأثیر این افکار بر روی سلول‌های بدن تان به گونه‌ای است که آن‌ها را با ماهیت افکار تان هماهنگ می‌سازد.

درک این مطلب در واقع درک صحت این عبارت است: همه انسان‌ها همانی هستند که در قلب خود احساس می‌کنند

در اولین بخش از این درس عنوان کردم که جهان در قبال آنچه انجام می‌دهید به شما پاداش می‌دهد، نه در ازای آن چه می‌دانید. این عبارت را بهتر است اندکی تغییر دهیم. عبارت صحیح‌تر این است: جهان در قبال آنچه انجام می‌دهید یا در ازای توانایی شما به وادار کردن دیگران در انجام کارها به شما پاداش می‌دهد.

کسی که بتواند دیگران را به همکاری و انجام کارهای مؤثر گروهی تحریک کند یا اینکه انگیزه فعال بودن را در دیگران تقویت نماید هم به اندازه فردی که خدمات شایسته‌ای به صورت مستقیم انجام می‌دهد، فعال محسوب می‌شود.

در زمینه صنعت و تجارت افرادی هستند که توانایی ایجاد انگیزه و هدایت نیروهای مثبت در دیگران را دارند و می‌توانند آن‌ها را به طور مؤثر برای انجام کارها تهییج کنند، در حالی که بدون حضور مؤثر آن‌ها ایجاد این انگیزه امکان‌پذیر نیست.

حقیقت بر همگان آشکار است که کارنگی فرد بسیار توانایی بوده است و توانسته تا پرسنل خود را تبدیل به مردان بسیار ثروتمند کند. آن‌ها بدون وجود آقای کانگی قادر به تلاش و به دست آوردن این ثروت نبوده‌اند. تنها عامل پیشرفت آن‌ها هوش و هدایت ذهنی فوق العاده آقای کارنگی بوده است. همین مسئله در مورد رهبران بزرگ زمینه‌های اقتصادی و تجاری هم صدق می‌کند. پیروزی‌ها و نتایج به دست آمده فقط منحصر به رهبران نیست؛ کسانی که تحت رهبری قرار می‌گیرند هم به منافع مهمی دست می‌یابند.

در فصل اول از این کتاب در مورد ارزش تلاش‌هایی صحبت کردیم که در سایه همکاری انجام می‌گیرند و بر علت آن هم تأکید زیادی کردیم. در واقع برخی از افراد دیدگاه وسیعی برای ارائه طرح دارند، در حالی که برخی دیگر توانایی اجرای همان طرح را دارند، یعنی مرد عمل هستند و بسیار فعالند. این دسته دوم به طور معمول برای اینکه بتوانند طرح‌های اجرایی را خلق کنند، فاقد تصورات یا دیدگاه‌های مخصوص و مؤثری هستند.

اندرو کارنگی با درک اصل تلاش‌هایی که در سایه همکاری صورت می‌گیرند توانست گروهی از مردان را به دور خود جمع کند. تعدادی از این افراد توانایی ارائه طرح و تعدادی دیگر توانایی اجرای آن را داشتند. کارنگی در گروه خود دستیارانی را هم داشت که از بهترین فروشندگان

جهان بودند. اما اگر تمام کارکنان فقط دارای توانایی فروش بودند بازهم او هرگز نمی‌توانست تا این اندازه پیشرفت کند. اگر تمام کارکنان او فقط توانایی‌های فروش از خودشان نشان می‌دادند بخشی از فعالیت او تعطیل می‌شد. همان بخشی که موضوع اصلی این مبحث است و باید با هوشمندی کامل هدایت شود.

یکی از مشهورترین شرکت‌های حقوقی ایالات متحده توسط دو وکیل اداره می‌شود که یکی از آن‌ها هرگز در هیچ دادگاهی حضور نیافته است. وظیفه اصلی او آماده کردن اطلاعات برای پرونده‌هایی است که به شرکت ارجاع داده می‌شوند تا بتوان آن‌ها را در دادگاه مطرح کرد. هر دوی این افراد کاملاً فعال هستند اما به شیوه‌های مختلف.

در واقع فعالیت آماده‌سازی هم به اندازه فعالیت‌های اجرایی مهم است. برای اینکه بتوانید جایگاه واقعی خود را در جهان بیابید باید ابتدا نقش خود را تعیین کنید؛ اینکه آیا شما شبیه دینام عمل می‌کنید یا شبیه چرخ تعادل. سپس هدف اصلی و معینی را برای خود تعیین کنید که با توانایی‌های ذاتی شما همخوانی داشته باشد. اگر ماهیت حرفه شما به نحوی است که در آن زیاد با دیگران سر و کار دارید، باید هم آن‌ها و هم خودتان را تحلیل کنید. سپس با توجه به توانایی هر یک، وظیفه‌ای را برای خود و دیگران تعیین نمایید.

اگر به هر فردی شغلی بدهید که با ماهیت وجودی او هماهنگی کامل داشته باشد، در این صورت او به بهترین وجه تلاش خود را می‌کند و آنچه را در توان دارد انجام می‌دهد تا کارش را به بهترین

نحو انجام دهد. یکی از داستان‌های غم‌انگیز بزرگ جهان معاصر این است که افراد در مشاغلی فعالیت می‌کنند که هیچ علاقه‌ای به آن ندارند و به طور ذاتی تناسب خاصی هم با آن شغل ندارند. اغلب این اشتباه یعنی انتخاب زندگی شغلی نامناسب به دلیل دیدگاه‌های سودجویانه و مادی روی می‌دهد. در این راستا در اغلب موارد ماهیت اصلی و توانایی‌های ذاتی فرد در نظر گرفته نمی‌شود. اگر معیار و ملاک سنجش موفقیت تنها مادیات باشد، این روش کارایی بسیاری دارد. اما موفقیت در معنای والای خود یعنی دستیابی به آرامش ذهنی و احساس خوشبختی. یک فرد زمانی می‌تواند به این موفقیت والا دست پیدا کند که به حرفه‌ای اشتغال داشته باشد که مورد علاقه اش باشد. برای خلق این وضعیت باید خود را تحلیل کنید و توانایی‌های ذاتی خود را تشخیص دهید و حرفه‌ای را بیابید که بیش از سایر شغل‌ها با خصوصیات شما هماهنگی داشته باشد. می‌توانید این تحلیل را با مطالعه دقیق جدولی که در مقدمه این کتاب آورده شده است انجام دهید. پیشنهاد می‌کنم که حتماً این کار را قبل از تعیین هدف اصلی و معین خود انجام دهید.

اکنون می‌خواهیم به بررسی اصلی پردازیم که باعث می‌شود تلاش‌ها و فعالیت‌های شما تقویت شود. برای درک و خلق یک وضعیت فعال باید ابتدا بدانید که چگونه کارهایتان را به تعویق نیندازید. این پیشنهادها دستورالعمل‌های لازمی هستند که می‌توانید به خوبی از آن‌ها استفاده کنید. سعی کنید هر روز اول کارهایی را انجام دهید که علاقه چندانی به آن‌ها ندارید. این کار در روزهای اول برایتان دشوار خواهد بود اما پس از آن که این عادت در شما تقویت شد، از اینکه کارهای سخت و ناخوشایند را قبل از هر کاری انجام می‌دهید راضی و خشنود خواهید شد.

هر شب قبل از به خواب رفتن این عبارت را ۱۲ بار تکرار کنید: فردا تمام وظایفم را به خوبی انجام خواهم داد. کارهایم را به موقع و همان طور که باید انجام خواهم داد. از انجام دادن کارهای سخت شروع می‌کنم، چون به این ترتیب توانم عادت ناپسند به تعویق انداختن کارهایم را از خود دور کنم و عادت پسندیده فعال بودن را جایگزین آن نمایم.

این دستورالعمل‌ها را در حالی انجام دهید که به صحت و درستی آن‌ها ایمان کامل دارید و باور داشته باشید که این‌ها می‌توانند عادت فعالیت را در ذهن و بدن شما تقویت کنند، تا جایی که بتوانید هدف اصلی و معین خود را تعیین کنید.

نکته اصلی و بارز این کتاب این است که مطالب آن به زبان ساده بیان شده‌اند. تمام حقایق بنیادین و مهم بسیار ساده هستند، حال در تحلیل نهایی باشند یا در ساختار نوشتاری مباحث. هر کس که بخواهد سخنرانی کند و یا مطالبی را به رشته تحریر درآورد باید از عبارات و مفاهیم بسیار شفاف استفاده کند و برای انتقال معانی از دقیق‌ترین روش ممکن بهره بگیرد.

قبل از پایان این مبحث یک بار دیگر به ارزش خنده از اعماق وجود باز می‌گردیم، چون یک عامل مهم برای حفظ سلامتی و محرکی برای ایجاد فعالیت است. می‌خواهم یک جمله دیگر را هم اضافه کنم و آن این است که آوا خواندن هم همین تأثیر را دارد و در برخی از موارد تأثیر آن از خنده بیشتر است.

این حقیقت بر همگان آشکار است که ارتش آلمان در ابتدای جنگ و حتی تا مدتی پس از آن پیروز میدان کارزار بوده است، چون این ارتش به آواز خواندن عادت داشته است. سپس سربازان پیاده نظام آمریکایی با لباسهای خاکی رنگ وارد میدان جنگ شدند که آنها هم آواز می‌خواندند، اما در پس آوازهایشان ایمان کاملی نهفته بود مبنی بر اینکه پیروز میدان جنگ خواهند شد. به زودی آلمانها از آواز خواندن دست کشیدند و مدت کمی پس از آن امواج خروشان جنگ علیه آنها شکل گرفت.

سالها است که دریافته‌ام پس از شرکت در مراسم آواز خوانی می‌توانم مطالب بهتری را به رشته تحریر در بیاورم. شما هم می‌توانید برای اینکه به صحت گفته‌های من پی ببرید همین کار را انجام دهید.

در تمام سفرها و بازدیدهایم فقط یک مدیر تجاری را دیدم که برای تحریک کارکنانش جهت بیشتر کار کردن از موسیقی استفاده می‌کرد. آلفرد مدیر فروشگاه بزرگ فیلن در استون واقع در ایالت ماساچوست بود. این فروشگاه در طول ماه‌های تابستان نیم ساعت قبل از شروع کار روزانه ارکستری را برای نواختن آهنگ‌های روز به کار می‌گرفت. فروشندگان این فروشگاه روحیه فعالی داشتند و با جنب و جوش عجیبی در راهروها تردد می‌کردند. زمانی که درب‌های فروشگاه باز می‌شد مشتریان فروشنده‌گان را در حالت بسیار فعالی می‌دیدند و این وضعیت فعال ذهنی و بدنی در تمام روز ادامه پیدا می‌کرد.

در واقع من هرگز تاکنون فروشندگانی را ندیده‌ام که از فروشندگان فروشگاه فیلن فعال‌تر باشند، یا مؤثرتر عمل کرده باشند. یکی از مدیران این فروشگاه به من گفت که همه کارکنان قسمت‌های مختلف این فروشگاه به دلیل شنیدن همین موسیقی صبحگاهی قادر هستند که کار بیشتری را با زحمت کمتری انجام بدهند.

یک ارتش آوازخوان یک ارتش پیروز است، فرقی نمی‌کند که در میدان کارزار باشد و یا پشت پیشخوان‌های یک فروشگاه بزرگ. جرج وارتن جیمز کتابی به نام «آواز خواندن با خداوند در طول زندگی» نوشته است که به عقیده من برای تمام کسانی که به روانشناسی آواز علاقه مند هستند بسیار مفید است.

هر شکل از تلاش‌های گروهی که شامل همکاری و اتحاد دو یا چند نفر باشد برای این که به یک هدف اصلی و معین برسد قدرت بیشتری نسبت به تلاش‌های انفرادی دارد.

هنگامی که یک تیم فوتبال یک کار گروهی را در سایه همکاری متقابل و صمیمیت میان اعضای تیم انجام می‌دهد به پیروزی‌های مستمری دست پیدا می‌کند، حتی اگر اعضای تیم در خارج از محیط ورزشی و زمین فوتبال هیچ صمیمیتی با هم نداشته باشند.

ممکن است اعضای هیئت مدیره یک شرکت در خارج از چهارچوب روابط کاری با یکدیگر اختلاف نظرهایی داشته باشند و حتی رفتار دوستانه‌ای با هم نداشته باشند. حتی اگر این عده در خارج از

جلسات هیئت مدیره هیچ گونه هماهنگی‌ای با هم نداشته باشند، به شرط اینکه در کار تجارت در یک راستا عمل کنند باز هم یک تجارت موفق را پی‌ریزی می‌کنند.

یک زن و شوهر که با هم زندگی می‌کنند اگر هماهنگی لازم را در زندگی مشترک خود خلق نکرده باشند و یا به قولی یک تیم یکپارچه را تشکیل نداده باشند، حتی اگر از شانس و راحتی زیادی در زندگی برخوردار باشند و از نظر خانوادگی و تحصیلی هم شأن یکدیگر باشند باز هم به موفقیت و خوشبختی واقعی دست پیدا نمی‌کنند.

تلاش‌هایی که در سایه همکاری شکل می‌گیرند قدرت را خلق می‌کنند و هیچ کس در این مورد شکی ندارد. اما تلاش‌هایی که در سایه همکاری و بر اساس هماهنگی کامل شکل می‌گیرند قدرتی مافوق بشری را خلق می‌کنند.

اگر هر یک از اعضای گروه با تمام وجود برای رسیدن به هدف اصلی و معین آن گروه تلاش کند و با هماهنگی کامل تمام تلاش خود را برای ایجاد و تقویت ذهن دسته‌جمعی به کار بگیرد، در این صورت تمام افراد گروه می‌توانند از این قدرت پدید آمده برای رسیدن به هدف اصلی خود که همان هدف اصلی گروه است استفاده کنند.

یک رهبر بزرگ در حوزه تجارت، صنعت، اقتصاد، و یا در میدان سیاست، فردی است که بداند چگونه باید انگیزه رسیدن به هدف را در تمام افراد گروه و یا پیروانش ایجاد کند. افراد گروه یا پیروان هم باید با اشتیاق کامل این انگیزه و هدف اصلی را بپذیرند.

میزان قدرتی که از تلاش‌های دسته جمعی در سایه همکاری و هماهنگی پدید آمده باشد با میزان انگیزه افراد مشارکت کننده در آن سنجیده می‌شود. تمام کسانی که مسئول سازمان‌دهی تلاش‌های منظم گروهی هستند (از هر نوع که باشد) باید این مسئله مهم را در نظر بگیرند. انگیزه‌ای بیابید که افراد را وادار کند که تحرکی اساسی، هیجانی و از روی اشتیاق داشته باشند و در ضمن هماهنگی کاملی را بین آن‌ها ایجاد کند. در این صورت شما نقطه آغازی خواهید یافت برای اینکه ذهن دسته‌جمعی را خلق کنید.

انسان یک حیوان عجیب است. اگر شما به یک انسان معمولی با توانایی‌های متوسط و در شرایط عادی یک انگیزه قوی و کافی بدهید ناگهان او به یک قدرت فرا انسانی دست پیدا می‌کند. آنچه یک مرد برای جلب نظر همسر مورد علاقه خود انجام می‌دهد (همسری که بداند چگونه عملکردهای مرد را تحریک کند) برای دانشجویی که با زمینه ذهن انسانی آشنا است به هیچ وجه تعجب برانگیز نخواهد بود.

به طور اصولی سه عامل محرکه اصلی وجود دارند که عملاً باعث می‌شوند تلاش‌های انسانی برانگیخته شود. این سه عامل عبارت‌اند از:

۱. محرک حفظ بقا

۲. محرک زندگی مشترک با همسر

۳. محرک قدرت اقتصادی و اجتماعی

به زبان ساده‌تر، این سه عامل عبارت‌اند از: پول، همسر، و زنده ماندن. رهبرانی که بخواهند یک نیروی محرک را برای عملکرد مطمئن پیروان خود پیدا کنند به یک یا چند محرک از این سه دسته بندی متوسل می‌شوند.

همان طور که مشاهده می‌کنید این درس تا حد زیادی به مبحث مقدمه با عنوان گروه نخبگان و ذهن دسته‌جمعی نزدیک است. همه گروه‌ها می‌توانند با یکدیگر همکاری کنند، بدون اینکه ذهن دست جمعی را تشکیل داده باشند. برای مثال زمانی که افراد گروه فقط از روی الزام و بدون داشتن روحیه هماهنگ با یکدیگر برای رسیدن به هدفی مشترک تلاش می‌کنند، این نوع همکاری هم قدرت قابل ملاحظه‌ای را ایجاد می‌کند. اما هیچ قدرتی قابل مقایسه با قدرتی نیست که افرادی که با یکدیگر هماهنگ هستند و به صورتی کاملاً متحد با یکدیگر کار می‌کنند تا به هدف مشترک خود برسند به آن دست پیدا می‌کنند.

این سه عامل اصلی محرک که برای انسان ذکر کردیم، راهنمایی خوبی است برای رهبرانی که مایل هستند طرح‌هایی را برای یک همکاری مطمئن به پیروان خود ارائه دهند. با استفاده از این سه عامل پیروان بدون هیچگونه خودخواهی و با هماهنگی کامل در راستای رسیدن به اهداف مورد نظر رهبر تلاش می‌کنند.

افراد گروه با یک روحیه هماهنگ به پشتیبانی رهبر بر نمی‌خیزد، مگر اینکه محرکی قوی باعث تحریک احساسات آن‌ها شده باشد و بتوانند بدون اینکه به خود یا منافع خود فکر کنند در خدمت اهداف گروه قرار بگیرند.

رهبری که بتواند در ذهن خود برای هر یک از پیروانش یک وظیفه مناسب در نظر بگیرد و در جهت رسیدن به اهداف مورد نظر از محرک‌های مناسب استفاده کند، قدرت کافی را در اختیار خواهد داشت و می‌تواند از این کار گروهی منافع قابل ملاحظه برای تک تک اعضای گروه فراهم کند.

بدون توجه به اینکه شما چه کسی هستید و چه هدف اصلی و معینی را در زندگی خود دنبال می‌کنید، باید بدانید که اگر برای رسیدن به هدف اصلی و معین خود طرحی دارید فقط از طریق همکاری صمیمانه با دیگران می‌توانید به آن هدف خود دست پیدا کنید. به این منظور باید به دنبال کسانی باشید که برای همکاری با شما انگیزه‌ای قوی و کافی دارند و می‌توانند بدون خودخواهی و با همکاری کامل در راه رسیدن به آن هدف اصلی و معین با شما متحد شوند و قدرتی به نام گروه نخبگان و ذهن دسته جمعی را شکل بدهند.

اکنون برای فصل چهاردهم آماده شده‌اید. در این درس به شما آموزش می‌دهیم که چگونه از تمام اشتباه‌ها و شکست‌های خود سرمایه‌ای فراهم کنید. شما با استفاده از تجربیاتی که از شکست‌های خود و دیگران به دست می‌آورید باید سود سرشاری کسب کنید.

رئیس یکی از بزرگ‌ترین سیستم‌های راه آهن بزرگ ایالات متحده پس از خواندن درس بعدی گفت این درس پیشنهادی را مطرح می‌کند که اگر درک و پذیرفته شود، هر فردی را قادر می‌سازد تا در هر زمینه کاری که برای خود برگزیده است به استادی بی‌همتا تبدیل شود.

بیندیشید
و
ثروتمند شوید

نسخه اصلی و
بدون سانسور

ناپلئون هیل

ترجمه اختصاصی توسط رویال مایند

فصل چهاردهم

درس سیزدهم: شکست

«اگر باور داشته باشید که می‌توانید کاری را انجام دهی، قطعاً خواهید توانست.»

واژه شکست تحت شرایط عادی یک مفهوم منفی دارد، اما ما در این درس یک مفهوم جدید به آن می‌دهیم، چون به طور معمول از آن به طور شایسته‌ای استفاده نمی‌شود. در واقع این واژه برای میلیون‌ها نفر سختی و مصیبت‌های ناگواری به همراه می‌آورد.

در ابتدا اجازه دهید که تفاوت بین شکست و ناکامی موقت را برایتان بگویم. در واقع آنچه غالباً شکست تصور می‌شود، فقط یک ناکامی موقت است. اکنون می‌خواهیم بررسی کنیم که آیا این ناکامی موقت موهبتی در لباس مبدل است یا خیر. به طور معمول این وضعیت باعث به وجود آمدن ناراحتی می‌شود، اما در عین حال هم قادر است فعالیت‌ها و انرژی‌های ما را در مسیر دیگری که بسیار مطلوب‌تر است هدایت کند.

در فصل نهم از این کتاب آموختیم که قدرت از پشتکار نشئت می‌گیرد و در این درس هم می‌آموزیم که شخصیت جذاب و دوست‌داشتنی غالباً از همین پسرفت‌ها، تنزل‌ها و ناکامی‌های موقت ایجاد می‌شود، که بخش اعظمی از مردم ناآگاه آن‌ها را شکست می‌نامند.

ناکامی موقت و مصائب بزرگی که آن‌ها را شکست می‌نامید، در ذهن کسی که بخواهد از آن‌ها درس بگیرد همانند یک معلم بزرگ به نظر می‌رسند. در واقع تمام پسرقت‌ها و شکست‌ها درس بزرگی در دل خود دارند که شما هرگز به هیچ شیوه دیگری قادر نیستید آن‌ها را بیاموزید.

شکست‌ها اغلب به یک زبانی گنگ با ما سخن می‌گویند که متأسفانه اغلب ما آن را نمی‌شناسیم. اگر این چنین نبود هر یک از ما بارها و بارها یک اشتباه را تکرار نمی‌کردیم، گویی که درس مهمی از آن نگرفته‌ایم. اگر این چنین نبود با دیدن اشتباهات دیگران درس عبرت می‌گرفتیم و مجدداً خودمان آن‌ها را تکرار نمی‌کردیم.

هدف اصلی این درس این است که دانشجویان و خوانندگان محترم را با این زبان گنگ که مخصوص شکست است آشنا کند تا از این طریق بهتر بتوانند از درس‌ها و نکاتی که در دل شکست‌ها نهفته است بهره ببرند.

شاید بتوانم با بیان برخی از اشتباه‌های خودم در گذشته که به یک دوره ۳۰ ساله تعلق دارند شما را با این زبان بهتر آشنا کنم. در این مدت من به هفت نقطه تحول در زندگی خودم رسیدم؛ آنچه عموم مردم آن را شکست می‌نامند هفت بار در زندگی من رخ داد و من هفت بار آن را تجربه کردم. در تمام این هفت بار شکست خوردن به خودم گفتم که این بار شکست جبران‌ناپذیری خورده‌ام، اما اکنون می‌دانم آنچه به نظرم شکست می‌آمد فقط یک دست مهربان و نامرئی بود که سعی می‌کرد تا من را در مسیری که انتخاب کرده بودم اندکی متوقف سازد. این نیرو با یک هوش بی‌نظیر توانست تلاش‌های مرا در مسیری بهتر و صحیح‌تر هدایت کند.

اما من زمانی به این نتیجه رسیدم که به تجربیات گذشته خود نگاه انداختم و آن‌ها را در سایه سال‌ها اندیشه هوشیارانه و عاقلانه بررسی کردم.

نقطه تحول اول

در دوران جوانی پس از به پایان رساندن یک دوره در مدرسه کسب و کار، توانستم به عنوان دفتردار و مسئول پاسخگویی مکاتبات استخدام شوم و به مدت ۵ سال هم در این شغل باقی ماندم. چون این عادت را در خود تقویت کرده بودم که کاری بیشتر و بهتر از دستمزد دریافتی از انجام دهم (این عادت را در فصل نهم این کتاب توضیح داده‌ام) بنابراین به سرعت پیشرفت کردم و با توجه به مسئولیت‌هایی که انجام می‌دادم حقوق دریافتی هم نسبت به سنی که داشتم بسیار بالا بود. من پول‌هایم را پس انداز می‌کردم و مبلغ حساب بانکی‌ام به چند هزار دلار رسیده بود. شهرت من به سرعت فراگیر شد و رقبیان کاری برای استخدام من پیشنهادهای جذابی ارائه می‌کردند. برای این که پیشنهادهای رقبیان را رد کنم، کارفرمای من مرا به سمت مدیر کل معادن شرکتی منصوب کرد که در آن کار می‌کردم. با سرعت هر چه تمام‌تر به بالاترین نقطه جهان رسیده بودم و خود از این مطلب اطلاع داشتم.

آه! اما این بخش غمناک سرنوشت من بود. این را هم می‌دانست.

سپس دست مهربان تقدیر تلنگر آرامی به من زد. کارفرمای من ورشکست شد و من نیز شغل و سمت خود را از دست دادم. این اولین شکست واقعی من بود و چون این مسئله به هیچ وجه تحت

کنترل من نبود، باید درس خوبی از آن می‌گرفتم؛ و خوشبختانه بعداً هم از این واقعه درس عبرت گرفتم، ولی چند سال بعد.

نقطه تحول دوم

شغل بعدی من مدیریت فروش در یک کارخانه الوار سازی بزرگ در جنوب بود. من نه اطلاعاتی در مورد الوار داشتم و نه در حرفه مدیریت فروش کارایی چندانی داشتم. تنها سلاح من این بود که از فواید اصل "کار بیشتر از دستمزد دریافتی" به خوبی اطلاع داشتم. همچنین یاد گرفته بودم که باید خلاقیت و ابتکار داشته باشم و کارهایی را انجام بدهم که از من درخواست نشده بود. یک حساب بانکی خوب به همراه سوابق کاری درخشانی که در شغل قبلی‌ام داشتم نشانه این بود که پیشرفت‌های بی‌وقفه‌ای داشتم و همه این‌ها اعتماد به نفس کافی را به من داده بودند.

پیشرفت‌های من سریع بود و در سال اول حقوق من به دو برابر افزایش یافت. مدیریت من در زمینه فروش آنچنان خوب بود که کارفرمای من مرا به مشارکت دعوت کرد. من کسب درآمد بسیار زیاد را دوباره شروع کردم و باز هم خود را در بالاترین نقطه جهان می‌دیدم.

ایستادن در بالاترین نقطه جهان احساس بی‌نظیری به انسان می‌دهد، اما این مکان برای ایستادن بسیار خطرناک است؛ مگر این که بتوانی محکم و استوار بایستی. هنگامی که در بالاترین نقطه جهان ایستاده‌اید در صورت سقوط هم سخت‌ترین و طولانی‌ترین سقوط را تجربه خواهید کرد.

من با پرش‌ها و جهش‌هایم صعود می‌کردم. تا آن زمان هرگز تصور نکرده بودم که موفقیت را بدون پول و موقعیت کاری هم می‌توان به دست آورد. شاید دلیلش این بود که در آن سن پول زیاد و موقعیت شغلی بسیار بی‌نظیری داشتم.

من نه تنها طعم موفقیت را از دیدگاه خودم می‌چشیدم، بلکه می‌دانستم در شغلی قرار گرفته‌ام که برای من از سایر مشاغل مناسب‌تر است. هیچ عاملی نمی‌توانست مرا وادار کند تا مسیر شغلی خودم را تغییر بدهم. البته در نهایت یک عامل باعث شد که من مجبور شوم شغلم را تغییر دهم.

دست نامرئی تقدیر به من اجازه داد تا تحت تأثیر غرورم شروع کنم به خرامیدن، چون احساس می‌کردم بسیار مهم شده‌ام. اما اکنون پس از سال‌ها تفکر عاقلانه نمی‌دانم که چرا این دست نامرئی به ما انسان‌های نادان اجازه می‌دهد تا بدون توجه به اطراف خود مغرور شویم و سپس ناگهان رفتارهای پست و سبک خودمان را به ما نشان می‌دهد تا از کردار خود شرم‌منده شویم. در هر حال در آن زمان می‌اندیشیدم که آینده کاملاً روشنی در پیش رو دارم. انبار لوکوموتیو من پر از زغال سنگ بود؛ آب کافی در مخزن آن موجود بود؛ و من با دستانم جلوی دریچه کنترل را گرفته بودم تا قطار پیشرفتم با سرعت هرچه بیشتری رو به جلو حرکت کند، اما به محض اینکه این دریاچه را رها کردم، همه آن چیزها خیلی زود از بین رفت.

دریغاً! تقدیر در همین نزدیکی چشم انتظار من بود و یک چماق بسیار سنگین هم در دست داشت. البته من تا زمانی که ضربه چماق بر سرم فرود نیامده بود آن را ندیدم.

داستان معدن یک داستان غم انگیز بود، اما همانند بسیاری از موارد دیگر اتفاق افتاد. فقط کافی بود که با خودم صادق باشم و حقیقت را به خودم بگویم.

آشفتگی سال ۱۹۰۷ به سرعت رعد و برق ما را در بر گرفت. طی یک شب تمام تجارت من فرو ریخت و تا آخرین دلار پولم بر باد رفت.

این اولین شکست جدی من بود. باز هم آن را از روی اشتباه به شکست تعبیر کردم، اما در حقیقت این طور نبود. قبل از اینکه این درس را تمام کنم برایتان توضیح خواهم داد که چرا این هم یک شکست نبود.

نقطه تحول سوم

آشفتگی سال ۱۹۰۷ میلادی و شکستی که برای من به همراه داشت باعث شد تا مسیر کوشش‌هایم را از تجارت الوار منحرف کنم و به تحصیل در قانون پردازم. هیچ عامل دیگری غیر از شکست نمی‌توانست چنین نتیجه‌ای را به همراه داشته باشد. بنابراین نقطه تحول سوم زندگی من بر بال‌های همان عاملی قرار گرفت که اغلب آن را شکست می‌نامند. یک بار دیگر یادآوری می‌کنم که هر شکست می‌تواند درس‌های مهمی را به کسانی بیاموزد که واقعاً مایل هستند که آن درس‌ها را یاد بگیرند.

هنگامی که وارد مدرسه حقوق شدم با اطمینان کامل می‌دانستم که بدون شک پیشرفت خواهم کرد و به قول معروف به انتهای دیگر رنگین کمان می‌رسم و کوزه طلای خود را طلب می‌کنم. در آن زمان هنوز هم موفقیت را فقط در رسیدن به پول و قدرت می‌دانستم.

در کلاس‌های شبانه مدرسه حقوق شرکت می‌کردم و روزها هم به عنوان فروشنده اتومبیل کار می‌کردم. تجربیاتی که در تجارت الوار کسب کرده بودم امتیاز مناسبی برای من محسوب می‌شد. من به سرعت ترقی می‌کردم و کارهایم را بسیار خوب انجام می‌دادم. البته هنوز این عادت را در خودم حفظ کرده بودم که خدمات بیشتر و بهتری از دستمزد دریافتی‌ام ارائه دهم؛ بنابراین فرصت‌های زیادی در زمینه تجارت تولید اتومبیل برایم پیش آمد. متوجه شدم که به مکانیک‌های اتومبیل که آموزش دیده و ماهر باشند بسیار نیاز دارم. در همین راستا یک گروه آزمایشی در کارخانه تولیدی اتومبیل تأسیس کردم و مکانیک‌های معمولی را آموزش دادم تا در زمینه مونتاژ اتومبیل و کارهای دیگر مهارت کسب کنند. این مرکز آموزشی هم بسیار ترقی کرد و هر ماه هزار دلار سود خالص برای من داشت.

یک بار دیگر به انتهای دیگر رنگین کمان نزدیک شده بودم. باز هم دریافتم که بالاخره کار مناسبی در یک گوشه از این جهان یافته‌ام. یک بار دیگر مطمئن شدم که هیچ عاملی نمی‌تواند من را از مسیر تجارت اتومبیل منحرف کند.

مقامات بانک می‌دانستند که من در حال پیشرفت و ترقی هستم، بنابراین برای سرمایه‌گذاری و افزایش ثروت و پول کافی را در اختیارم می‌گذاشتند. یک رفتار خاص بانکداران که هر یک از ما

باید آن را به خاطر بسپاریم این است که وقتی در حال پیشرفت و ترقی هستیم بدون تردید به ما وام می‌دهند.

مقامات بانک تا زمانی که من با ناامیدی در بدهی دست و پا می‌زدم به من وام می‌دادند. سپس با آرامش تمام تجارت مرا از آن خود کردند، به گونه‌ای که گویی از ابتدا این تجارت به خودشان تعلق داشته است. البته واقعاً هم چنین بود!

من از وضعیتی که یک فرد خشنود با درآمد هر ماه یک هزار دلار می‌توانست داشته باشد ناگهان به وضعیت فقر مطلق تنزل پیدا کردم.

اکنون پس از ۲۰ سال از دست تقدیر تشکر می‌کنم که این تغییر اجباری را در زندگی من ایجاد کرد، اما در آن زمان این تغییر را یک شکست کامل می‌پنداشتم.

انتهای دیگر رنگین کمان کاملاً ناپدید شده بود، بنابراین کوزه طلای آن سوی رنگین کمان هم دیگر به من تعلق نداشت. پس از سال‌ها حقیقتی را دریافتم؛ این ناکامی موقت بزرگترین موهبتی بود که تا آن زمان نصیب من شده بود. در آن زمان من به تجارتی روی آورده بودم که اصلاً به پیشرفت دانش شخصی من یا دیگران کمکی نمی‌کرد. دست تقدیر مسیرم را تغییر داد و مسیر جدیدی که پیش رویم قرار داد، سرشار از تجربیات غنی شده‌ای بود که به آن‌ها نیاز داشتم.

آن‌ها برای اولین بار در عمرم از خود پرسیدم که آیا در انتهای دیگر رنگین کمان غیر از پول و قدرت دستاورد ارزشمند دیگری وجود ندارد؟ این دیدگاه پرسشی موقت باعث نشد که طغیانی

در من به وجود آید، و من هم برای یافتن پاسخ آن وقت زیادی صرف نکردم، و در واقع تندباد زودگذری از افکار بود؛ درست همانند بسیاری از افکار دیگر که اغلب به آن توجه نمی‌کنیم و فقط برای مدت زمان کوتاهی از ذهن ما می‌گذرند. اگر در آن زمان به اندازه الان از قانون جبران اطلاع داشتم و اگر می‌توانستم همانند حالا تجربیات خودم را بیان و تفسیر کنم، تلنگر آرام دست تقدیر را بهتر درک می‌کردم.

پس از آن که سخت‌ترین نبرد زندگی خود را تا آن زمان به اتمام رساندم، یک بار دیگر ناکامی موقت خود را شکست تلقی کردم و به دنبال نقطه تحول چهارم خود بودم. پس از آن فرصت یافتم تا از دانش حقوقی که کسب کرده بودم استفاده کنم.

نقطه تحول چهارم

من متأهل بودم، بنابراین فامیل‌های همسرم خیلی زود دست به کار شدند و تحت نفوذ آن‌ها در بزرگ‌ترین شرکت زغال سنگ جهان به عنوان دستیار رئیس مشاوران حقوقی شروع به کار کردم. حقوق من به نسبت حقوقی که برای تازه کاران در نظر می‌گیرند بسیار بالا بود. اگر بخواهم صادقانه بگویم بیشتر از استحقاق من بود. در حقیقت برای اینکه کمبودهای خود در زمینه مهارت‌های قانونی‌ام را جبران کنم، از اصل ارائه خدمات بیشتر از دستمزد دریافتی استفاده کردم. همچنین برای انجام کار ابتکارهایی ارائه کردم و کارهایی را انجام دادم که از من درخواست نشده بود.

تمام این کارها باعث می‌شد تا بدون هیچ مشکلی موقعیت خود را حفظ کنم. من مکان راحتی برای تأمین زندگی خودم یافته بودم که باید آن را حفظ می‌کردم. اما ناگهان بدون اینکه با دوستانم مشورت کنم و یا به کسی اطلاع دهم استعفا دادم. این اولین نقطه تحول زندگی‌ام بود که خودم آن را انتخاب کردم. این وضعیت به من تحمیل نشده بود. من تقدیر پیرمردی را دیده بودم که مرگ بر در خانه‌اش می‌کوبید. زمانی که تحت فشار قرار گرفتم تا دلایل استعفای خود را بیان کنم، تمام آنچه به نظرم صحیح می‌آمد را عنوان کردم، اما مشکل اصلی این بود که خانواده‌ام را متقاعد کنم که کار عاقلانه‌ای انجام داده‌ام.

من شغل خود را ترک کرده بودم، چون بسیار راحت بود و برای انجام وظایف خودم نیازی نداشتم که تلاش زیادی بکنم. احساس می‌کردم که به آهستگی در حال فرو رفتن در حالت بی‌حرکی هستم. احساس می‌کردم به اینکه زندگی‌ام را ساده بگیرم عادت کرده‌ام و می‌دانستم که قدم بعدی من بازگشت به عقب است. من دوستان زیادی در آن دستگاه داشتم و هیچ دلیل خاصی وجود نداشت که عجله کنم یا فعالیت‌های بیشتری داشته باشم. من در حلقه دوستان و خویشاوندانم قرار گرفته بودم و می‌توانستم شغل خود را بدون هیچ زحمتی تا هر زمانی که می‌خواهم حفظ و اداره کنم و برای خودم نگه دارم. درآمد بسیار خوبی داشتم که تمام ملزومات زندگی و حتی بخش تجمیلی آن را تأمین می‌کرد. حتی یک اتومبیل خوب و بنزین کافی برای آن در اختیار داشتم.

من به خودم می‌گفتم که دیگر چه می‌خواهم؟ هیچ!

این همان دیدگاهی بود که باعث شد تا خود را در آستانه لغزش ببینم. این دیدگاهی بود که به دلایلی که هنوز هم برای من ناشناخته مانده است، تأثیری عمیق بر من گذاشت و باعث شد به این باور برسیم که باید به شیوه‌ای غیر منطقی استعفا بدهیم. در آن زمان در مورد بسیاری از مسایل بی‌توجه بودم. از آن زمان به بعد سپاسگزار هستم که درک کافی به من اعطا شد تا بتوانم برای تلاش و کوشش مستمر قدرت کافی به دست بیاورم و رشد کنم. در آن زمان دریافتم که تلاش مستمر باعث می‌شود رشد کنم و دست روی دست گذاشتن و تلاش نکردن باعث پسرقت و ضعف من می‌شود.

همین حرکت نقطه تحول بعدی من در زندگی بود. من کار خود را در زمینه حقوقی رها کردم؛ زمینه‌ای که در آن خوب ظاهر شده بودم. من بین دوستان و خویشاوندانی زندگی می‌کردم که معتقد بودند آینده درخشانی در انتظار من است. صادقانه اعتراف می‌کنم که برای خودم هم تعجب‌آور بود که چگونه شهامت کافی برای انجام چنین حرکتی را در خودم جمع کرده بودم. در تفسیر این رویداد تا حد زیادی عاجز هستم. تصمیم من به استعفا بیشتر همانند یک ضربه ناگهانی بود که با آرنج به من وارد شده باشد، به طوری که عامل آن را درک نکردم و هیچ دلیل منطقی هم برای آن ندارم.

من شیکاگو را به عنوان محل جدید فعالیتیم برگزیدم چون معتقد بودم که شیکاگو مکانی است که تنها فردی با قابلیت‌های برتر می‌تواند در آن دوام بیاورد و با جهان رقابت‌های سخت و دشوار کنار

بیاید. به عقیده من اگر می توانستم در رابطه با یک نوع شغل قابل احترام در شیکاگو شناختی کافی به دست بیاورم، سپس می توانستم به سطحی برسم که پیشرفت های واقعی داشته باشم.

منظور من این نیست که تمام رفتارهای خود را تحت تأثیر عوامل مختلف خارجی انجام می دهیم و برای هدایت کردن آنها هیچ کنترلی نداریم. فقط می خواهیم شما را وادار کنم تا در مورد نقاط تحول زندگی خود به خوبی فکر و آنها را بررسی نمایید و در ضمن علت های آنها را تفسیر کنید. در این نقاط تحول که گاهی برای جلوگیری از وقوع آنها هیچ کاری از دستتان ساخته نیست، تلاش هایتان از کانال های قدیمی به کانال های جدید منتقل می شوند. به طور کلی سعی کنید که تمام ناکامی های موقت را شکست تعبیر نکنید، دست کم تا زمانی که بتوانید نتایج نهایی آنها را تجزیه و تحلیل کنید.

شغل اول من در شیکاگو مدیریت تبلیغاتی در یک کالج بزرگ مکاتبات بود. من از مبحث تبلیغات اطلاعات زیادی نداشتم، اما تجربه های قبلی من در زمینه فروش به همراه این عادت پسندیده که خدماتی بیشتر از دستمزد دریافتی انجام دهم به کمک من آمدند تا قابلیت منحصر به فردی از خودم نشان بدهم.

در سال اول من پنج هزار و دویست دلار درآمد داشتم.

یک بار دیگر جهش ها و پرش های من به سوی موفقیت شروع شد. به تدریج قوس رنگین کمان باز هم من را در بر گرفت و یک بار دیگر کوزه طلا را در دسترس خود یافتیم. تاریخ پر از شواهدی

است مبنی بر اینکه اسراف و ریخت و پاش، همواره قحطی به دنبال دارد. من به اسراف کاری مشغول بودم و حتی لحظه‌ای به قحطی پس از آن نمی‌اندیشیدم. من به خوبی پیش می‌رفتم و کاملاً از خودم راضی بودم.

خودپسندی و خودشیفتگی یک وضعیت ذهنی خطرناک است!

این حقیقتی است که اغلب مردم آن را در نمی‌یابند، تا هنگامی که دست آرامش بخش زمانه بر روی شان‌هایشان سنگینی کند و بخش بهتری از زندگی را برایشان به ارمغان آورد. برخی افراد دیگر هم هرگز این واقعیت را درک نمی‌کنند. تنها کسانی این حقیقت را یاد می‌گیرند که در نهایت زبان گنگ شکست را آموخته باشند.

اما من متقاعد شده‌ام که خودپسندی و خودشیفتگی یکی از مهلک‌ترین دشمنان انسان است و من خودم از این دشمن بیشتر از شکست می‌ترسم.

نقطه تحول پنجم

من در مدیریت تبلیغاتی کالج مکاتبات آنچنان سابقه درخشانی داشتم که رئیس آن کالج از من خواست تا استعفا بدهم و با هم به تجارتي در زمینه تولید شیرینی و شکلات مشغول شویم. ما شرکت شکلات سازی بتسی راس را تأسیس کردیم و من اولین رئیس آن شدم. از همین جا نقطه تحول بعدی و بسیار مهم زندگی من پایه ریزی شد.

تجارت ما به حدی سریع رشد کرد که در مدتی کوتاه توانستیم در ۱۸ شهر مختلف فروشگاه‌های زنجیره‌ای تأسیس کنیم. من دوباره انتهای دیگر رنگین کمان را در نزدیکی خود می‌دیدم. یک بار دیگر فکر کردم که بالاخره تجارتی را که مایل هستم آن را تا آخر عمر ادامه بدهم یافته‌ام. تجارت شکلات بسیار سود آور بود و چون من پول را نهایت موفقیت می‌دانستم، باور داشتم که در اوج موفقیت قرار گرفته‌ام.

همه کارها خوب پیش می‌رفت تا اینکه شریک تجاری من و فرد سومی که خودمان او را به این تجارت دعوت کرده بودیم، تصمیم گرفتند تا کنترل منافع مرا به دست بگیرند، اما در قبال آن پولی به من نپردازند.

نقشه آن‌ها موفقیت آمیز بود، اما امتناع سرسختانه من بیش از حد انتظار آن‌ها بود. بنابراین چون می‌خواستند به نوعی محترمانه و آرام من را متقاعد کنند که کناره‌گیری کنم، طرحی ترتیب دادند و با دوختن پاپوش برای من، به بهانه انجام کار خلافی من را دستگیر کردند و سپس به من پیشنهاد کردند که از خودم سلب مسئولیت کنم. این کارها برای این بود که بتوانند منافع تجاری من را صاحب شوند.

برای اولین بار آموختم که بی‌رحمی بی‌عدالتی و قساوت زیادی در قلب انسان‌ها موج می‌زند. زمانی که جلسات اولیه دادگاه برپا شد و باید اعترافات شهود شنیده می‌شد، ناگهان شاهدان شاکیان من ناپدید شدند، اما در نهایت من آن‌ها را یافتم و به جایگاه شهود آوردم و از آن‌ها

خواستم که تمام داستان خود را تعریف کنند. نتیجه این کار اثبات بی گناهی من بود و این پرونده علیه کسانی که این بی عدالتی را ترتیب داده بودند، شکل جدیدی به خود گرفت.

این واقعه باعث شد تا بین من و شریک تجاریم فاصله زیاد و غیر قابل جبرانی ایجاد شود. در هر حال این مسئله به قیمت از دست دادن منافع تجاری من تمام شد، اما این ضرر در برابر آن بالا‌هایی که بر سر شریک تجاری من آمده بود بسیار اندک بود. آن‌ها هنوز هم تاوان این اشتباه را پس می‌دهند و حتی شاید تا آخر عمرشان هم اوضاع به همین منوال باقی بماند.

پرونده سازی‌ای که آن دو نفر علیه من انجام داده بودند به عنوان شبه جرم تفسیر شد (یعنی فرد مقصر باید معادل خسارتی را که به شاکیان خود وارد کرده بود به صورت مالی پرداخت کند). در ایالت ایلینوی که این پرونده به جریان افتاده بود، قضاتی که بر روی پرونده‌های شبه جرم کار می‌کردند این حق را به افراد شاکی می‌دادند تا برای زندانی شدن فرد محکوم درخواست بدهند و تا پولی را که زیان کرده‌اند دریافت نمی‌کردند، مجرم باید در زندان می‌ماند.

در آن زمان من پرونده سنگینی از شریک تجاری سابق خودم داشتم و می‌توانستم هر دو نفرشان را پشت میله‌ها ببندازم. برای اولین بار در زندگی با موقعیتی روبرو شده بودم که می‌توانستم درس خوبی به دشمنانم بدهم و یا اینکه آن‌ها را رها کنم؛ اسلحه‌ای دندان‌دار از سوی دشمنانم در اختیار من قرار گرفته بود.

احساسی که در آن لحظه داشتم بسیار عجیب و غریب بود. آیا باید دشمنانم را به زندان می‌انداختم یا باید آن‌ها را می‌بخشیدم؟ با انتخاب گزینه دوم، خودم را از جنس دیگری نشان دادم در همان جا بود که پایه و اساس فصل شانزدهم این کتاب در قلب من به وجود آمد. تصمیم گرفتم دشمنان خود را رها کنم؛ آزادی آن‌ها به اندازه بخشش و بزرگواری من بود.

اما مدت‌ها قبل از این که چنین تصمیمی بگیرم، دست سرنوشت کار خود را آغاز کرده بود و مسیر سختی را برای این دو نفر رقم زده بود. آن‌ها با شقاوت سعی داشتند که من را نابود کنند. زمان، این معلم سخت‌گیر که همه ما دیر یا زود به او ایمان می‌آوریم، دست به کار شده بود تا درس مهمی را به شرکای سابق من بدهد. زمان بخششی را که من در حق آن‌ها کردم به آن‌ها ارزانی نکرد. یکی از آن‌ها به دلیل جرمی که فرد دیگری در حق دیگری انجام داده بود برای مدتی طولانی به زندان محکوم شد، و دیگری هم به فقر شدید دچار گشت.

ما می‌توانیم کتاب قانونی که به دست انسان نوشته شده است را فریب بدهیم، اما قانون تلافی را هرگز!

من در دادگاه عالی شیکاگو در حق این دو نفر قضاوتی کردم که گواهی بر بی‌گناهی شخصیتم بود، اما برای من تأثیر گران‌بهرتری داشت. این مسئله به من یادآوری کرد که بخشش دشمنانی که قصد نابودی من را داشته‌اند، باعث می‌شود که من قوی‌تر شوم.

در آن زمان که دستگیر شده بودم، حتی با وجود اینکه می دانستم اتهامی که به من وارد شده است بی پایه و اساس است، اما باز هم فکر می کردم در محصه وحشتناکی گرفتار شده‌ام. آن تجربه برای من بسیار تلخ بود و آرزو می کنم که هرگز چنین وضعیتی را دوباره تجربه نکنم، اما اعتراف می کنم که تمام سختی‌های آن دوره برای من ارزش زیادی داشت چون فرصت خوبی را برای انتقام در اختیار من گذاشت که به آن عمل نکردم و در عوض با بخشش و گذشت با دشمنانم برخورد کردم.

می خواهم توجه شما را به یک تحلیل دقیق از وقایع مطرح شده در این درس جلب کنم. تمام تجربیاتی که در این درس ذکر شده‌اند به مباحث دروس مختلف مربوط می شوند. هر ناکامی موقت در زندگی، نشانی را بر قلب من بر جای گذاشته است و باعث شده است که یکی از مباحث این کتاب به وجود بیایند.

اگر با دقت زندگینامه افراد موفق و بزرگ را مطالعه کنیم، دیگر از تجربه‌های ناگوار زندگی نمی‌هراسیم و یا از آن‌ها فرار نمی‌کنیم، چون همه آن‌ها به سختی تلاش کرده‌اند و با وجود پشت سر گذاشتن تجربه‌هایی تلخ و ناگوار، از آسیاب بی‌رحم تجربه سربلند بیرون آمده‌اند. این اندیشه‌ها باعث شده‌اند که من تعجب کنم، چون اگر دست سرنوشت تصمیم نمی‌گرفت که ما را بیازماید، در آن صورت جنسی که ما از آن ساخته شده بودیم شناخته نمی‌شد و علت این امر هم آن بود که ما توسط مسئولیت‌های مختلفی که دست سرنوشت بر عهده ما می‌گذاشت، آزموده نمی‌شدیم.

قبل از آنکه به سراغ نقطه تحول بعدی در زندگی خودم بروم، می‌توانم بگویم که هر نقطه تحول مرا به انتهای دیگر رنگین کمانم نزدیک‌تر و نزدیک‌تر می‌کرد. هر یک از این نقاط تحول دانش مفیدی را برای من به ارمغان آورد که بعدها توانست بخش دائمی و مهم فلسفه زندگی‌ام را بر اساس آن‌ها بنا کنم.

نقطه تحول ششم

اکنون به نقطه تحولی در زندگی من رسیده‌ایم که بدون شک توانسته است بیشتر از سایر نقاط مرا به انتهای دیگر رنگین کمانم نزدیک کند. در این مرحله من در وضعیتی قرار گرفتم که باید از تمام دانسته‌های خودم استفاده می‌کردم و هر آنچه را که تا آن زمان آموخته بودم به کار می‌گرفتم، در نتیجه، فرصتی پیش پای من قرار گرفت تا بتوانم توانایی‌های خودم را ابراز کنم و پیشرفتی نادر داشته باشم؛ فرصتی که کمتر در زندگی افراد پیش می‌آید. به این نقطه تحول پس از رؤیای موفقیت من در تجارت شکلات به دست آمد. در این زمان من تلاش‌های خود را بر روی آموزش تبلیغات و فروش به عنوان یک بخش مستقل در کالج میدل وست آغاز کردم.

برخی از فلاسفه معتقد هستند که ما هیچ مبحثی را به خوبی درک نمی‌کنیم، مگر اینکه آن را به دیگران بیاموزیم. اولین تجربه من به عنوان یک معلم صحت این مسئله را ثابت کرد. کلاس‌های آموزشی من از همان ابتدا موفقیت‌آمیز بود. من کلاس‌های حضوری و همچنین کلاس‌های مکاتبه‌ای داشتم و به طور تقریبی از تمام کشورهای انگلیسی زبان دانشجو می‌پذیرفتم. برخلاف نابسامانی‌های

جنگ، این کلاس‌ها با سرعت پیشرفت کردند و من یک بار دیگر انتهای دیگر رنگین کمان را دیدم.

سپس نام نویسی دوم نظام شروع شد و به طور عملی کلاس‌های من نابود شدند. اغلب کسانی که به عنوان دانشجو در این کلاس‌ها ثبت‌نام می‌کردند به خدمت ارتش فراخوانده شدند، در نتیجه من ۷۵ هزار دلار شهریه را از دست دادم و از سوی دیگر باید به ارتش ملحق می‌شدم و به کشورم خدمت می‌کردم. یک بار دیگر من بی پول شده بودم.

کسی که تاکنون هراس بی پولی را تجربه نکرده است فرد خوشبختی نیست. همان طور که ادوارد بوک هم صادقانه گفته است: « فقر غنی ترین تجربه هر انسان است، اما تجربه‌ای است که هر فردی باید فوری برای رهایی از آن اقدام کند. »

یک بار دیگر باید تلاش‌های خود را سازمان‌دهی می‌کردم و در مسیر جدیدی به کار می‌بستم، اما قبل از اینکه به نقطه تحول بعدی برسم (که البته مهم‌ترین نقطه تحول در زندگی من بود) می‌خواهم توجه شما را به یک حقیقت جالب جلب کنم، که البته یک موضوع تنها و منفرد نیست و خود شامل چند عملکرد چشمگیر می‌شود. تمام شش نقطه تحولی که برایتان توصیف کردم، به تنهایی برای من کارساز نبودند و اگر شما هم بخواهید آن‌ها را تک به تک تحلیل کنید، به نتیجه کاملی دست پیدا نمی‌کنید. شما باید تمام این وقایع را به صورت مجموعه‌ای یکپارچه در نظر بگیرید تا بفهمید هر یک از آن‌ها اساس نقطه تحول بعدی را تشکیل می‌دهند. در واقع شواهدی غیرقابل انکار از زندگی انسان‌ها نشان می‌دهد که تمام انسان‌ها به طور مرتب در حال تغییر و تکامل هستند و این

تکامل از تجربیاتی ناشی می‌شود که هر یک از ما در زندگی کسب می‌کنیم. گاهی حتی یک تجربه هم می‌تواند درس قابل استفاده و مشخصی برای ما باشد.

مجبورم موقعیت زمانی‌ای را که در آن قرار داریم کاملاً شفاف و واضح برایتان توضیح دهم، چون در زندگی به زمانی رسیده‌ایم که در آن افراد یا از نظر شغلی بسیار پیشرفت می‌کنند و یا شکست سنگینی را متحمل می‌شوند. وقوع یکی از این دو حالت به میزان انرژی یا توان کسب موقعیت‌های بی‌نظیر شما بستگی دارد، البته تجربه‌هایی که در گذشته کسب کرده‌اید هم بی‌تأثیر نیست. اگر داستان خود را در همین جا متوقف کنم، هیچ سودی برای شما نخواهد داشت، اما هنوز یک بخش برجسته دیگر هم وجود دارد که باید نوشته شود، یعنی هفتمین و مهم‌ترین نقطه تحول در زندگی من.

ممکن است شما از توضیحاتی که در شش نقطه تحول برایتان بیان کردم به وضوح متوجه شده باشید که در آن زمان من هنوز جایگاه اصلی خود را در این جهان نیافته بودم. به طور قطع برای شما هم کاملاً واضح و مشخص است که بیشتر ناکامی‌های موقت من (اگر نگوییم همه آن‌ها) به این واقعیت مربوط می‌شد که تا آن زمان هنوز شغلی را نیافته بودم که کاملاً مناسب من باشد. در واقع من به شغلی نیاز داشتم که قلب و روح خودم را در اختیار آن قرار بدهم. یافتن شغلی که برای شما از همه مناسب‌تر باشد و یا شما آن را بیشتر از مشاغل دیگر دوست داشته باشید، مانند یافتن کسی است که به او بیشتر از دیگران علاقه مند هستید. هیچ قانون و قاعده‌ای برای این

جستجو وجود ندارد، اما به محض این که به مورد مناسبی برخورد کنید فوری خودتان آن را در می‌یابید.

نقطه تحول هفتم

قبل از پایان این مبحث می‌خواهم نکات و درس‌هایی را جمع بندی کنم که از این ۷ نقطه تحول در زندگی خودم گرفته‌ام. برای این کار باید به آن روز خاص بازگردم؛ یعنی روز یازدهم نوامبر سال ۱۹۱۸ میلادی.

همان طور که همه شما هم می‌دانید این تاریخ، تاریخ اتمام جنگ جهانی است. جنگ تمام شده بود و من هم کاملاً بی‌پول بودم. همان طور که قبلاً هم اشاره کردم از این که کشتار و خونریزی به پایان رسیده بود بسیار خوشحال بودم. تمدن یک بار دیگر چهره واقعی خود را نشان داده بود.

همان طور که کنار پنجره اتاق کارم ایستاده بودم و شادی و پایکوبی جمعیتی را تماشا می‌کردم که پایان جنگ را جشن گرفته بودند، به یاد گذشته خودم افتادم، یعنی همان روزی که یک آقای مسن و بسیار محترم دستش را روی شانهام گذاشت و با اطمینان به من گفت که اگر تحصیل کنم به طور قطع به فرد برجسته‌ای در این جهان تبدیل خواهم شد. من آن تحصیلات را در حالی به دست آورده بودم که از آن آگاهی نداشتم. من بیش از ۲۰ سال در دانشگاه سختی‌ها مشغول تحصیل بودم. این واقعیت از نقاط تحول متعدد زندگی من به خوبی قابل مشاهده است. همچنان که کنار

پنجره اتاق کارم ایستاده بودم، تمام گذشته خودم را اعم از تمام تلخی‌ها و شیرینی‌ها، فرازها و نشیب‌ها، و غیره در ذهنم مرور کردم.

زمان تحول دیگری فرا رسیده بود!

پشت ماشین تحریرم نشستم و با تعجب مشاهده کردم که انگشتانم با موسیقی خاصی شروع کردند به فشردن دکمه‌های صفحه کلید. قبل از آن هرگز با چنین سرعتی و به این آسانی چیزی ننوشته بودم. برای آنچه می‌نوشتم، هیچ طرح یا ایده خاصی در ذهن خودم آماده نکرده بودم، فقط آنچه به ذهنم می‌رسید را بر روی کاغذ می‌آوردم.

پایه و اساس مهم‌ترین نقطه تحول زندگی خود را به صورتی ناخودآگاه بنا کرده بودم. در پایان کارم، مقاله‌ای را نوشته بودم که بعداً در یک مجله ملی به چاپ رسید. این مقاله می‌توانست فرصتی برایم فراهم کند تا با تمام مردم انگلیسی زبان جهان تماس برقرار کنم. آن مقاله بر شغل من و زندگی ده‌ها هزار نفر دیگر تأثیر بسیار شگفت‌انگیزی گذاشت.

بعد از ظهر روز ۲۱ نوامبر یعنی ۱۰ روز پس از نوشتن این مقاله، آن را برای جرج بی. ویلیامز که اهل شیکاگو بود خواندم. او هم کسی بود که با کمک همین فلسفه از پایین‌ترین درجات به اوج رسیده بود و انتشار مجله رز طلایی هیل را امکان‌پذیر ساخته بود.

آرزویی که به مدت ۲۰ سال در ذهن من به خواب رفته بود، ناگهان به واقعیت تبدیل شد. من در تمام این مدت آرزو داشتم که به عنوان نویسنده مقاله در یک روزنامه کار کنم. حدود ۳۰ سال

پیش که پسر بچه کوچک بودم، پدرم یک نشریه هفتگی کوچک را منتشر می کرد و من هم آن را در محل پنخش می کردم. من از همان زمان عاشق بوی مرکب چاپ بودم.

شاید در تمام طول این سال ها که در مشاغل مختلف برای کسب درآمد کار می کردم، این آرزو در ذهن ناخودآگاه من به جنبش در آمده بود تا اینکه بالاخره فرصتی مناسب پیدا شد تا آن را عملی کنم! شاید در ذهن من طرحی به وجود آمده بود که من هم هیچ کنترلی بر روی آن نداشتم؛ طرحی که من را به پیشروی وادار می کرد. هرگز احساس خوشایندی را که در لحظه چاپ اولین مجله ام داشتم در سایر مشاغل خود تجربه نکرده ام. آن لحظه، حقیقتاً لحظه ای جادویی و فراموش نشدنی بود. مهم ترین نکته ای که می توانم برایتان ذکر کنم این است که بالاخره جایگاه خود را در این جهان یافته ام و از این بابت بسیار خوشحال هستم. شاید برایتان عجیب باشد، اما این تنها کاری بود که در مسیر انجام دادن آن، نه به دنبال یافتن انتهای دیگر رنگین کمان بودم و نه در انتظار این بودم که کوزه طلا را بیابم، و برای اولین بار در تمام عمرم احساس می کردم که در زندگی باید به دنبال عواملی باشم که از طلا بسیار ارزشمندتر هستند. بنابراین من به کار سردبیری مجله مشغول شدم، اما همواره فقط یک فکر را در ذهن داشتم و آن فکر این بود که بهترین خدماتی را به جهان ارائه دهم که از دستم بر می آید؛ هیچ فرقی هم نمی کند که این خدمات پولی را برای من به همراه داشته باشند و یا نداشته باشند.

من به طور عملی تمام سال های گذشته عمر خود را در فقر گذرانده ام، یعنی فقر کامل. می توانید حساب بانکی من را در نظر بگیرید. این وضعیت تا حد زیادی به خودم بستگی داشت، چون بهترین

زمان عمر خود را برای انجام کارهایی بسیار سخت و دشوار با نادانی صرف کردم و در نهایت به جمع آوری دانشی پرداختم که برای برطرف کردن نیازهایم بسیار ضروری بود.

باید اعتراف کنم از تجاربی که در ۷ نقطه تحول زندگی خودم به دست آوردم، تنها اندوخته کوچکی از اطلاعات را جمع آوری کرده‌ام، اما لازم به ذکر است که قادر نبودم همین میزان اندک را هم بدون مواجهه شدن با این شکست‌ها یا ناکامی‌های موقت جمع آوری کنم.

تجربه‌های شخصی من باعث شدند تا به این باور برسیم که اگر کسی بتواند زبان گنگ شکست را بیاموزد، آن را ساده‌ترین و مؤثرترین زبان در جهان خواهد دانست. گاهی وسوسه می‌شوم که آن را زبانی بین‌المللی بنامم، چون وقتی به هیچ زبان دیگری گوش فرا نمی‌دهیم، طبیعت به ناچار با همین زبان حرف‌هایش را در گوش ما فریاد می‌زند.

من از این که شکست‌های بسیار زیادی را تجربه کرده‌ام خیلی خوشحال هستم. شکست‌ها به من آموختند تا با شهامت وظایف خود را برعهده بگیرم. اگر همواره تحت حمایت بودم، هرگز این مسیر به رویم گشوده نمی‌شد.

ناکامی تنها زمانی یک نیروی مخرب محسوب می‌شود که آن را به عنوان یک شکست بپذیریم، اما اگر آن را به عنوان یک معلم در نظر بگیریم که درس مهمی به ما می‌دهد، در آن صورت حقیقتاً این ناکامی موقت به یک موهبت تبدیل خواهد شد.

پیش از این من از دشمنانم متنفر بودم. این وضعیت فکری به زمانی تعلق داشت که هنوز یاد نگرفته بودم آن‌ها (یعنی دشمنان من) فقط با شناسایی و استفاده از نقاط ضعفی که در شخصیت خود من وجود دارد، برای باز کردن روزنه اقدام می‌کنند تا موجودیت من را به خطر بیندازند و در نهایت نابودم کنند.

پس از اندکی تعمق در این مسئله به ارزش دشمنانم پی بردم. اگر چنین دشمنانی نداشتیم، هرگز در انجام وظایف خود به ابتکار و خلاقیت دست نمی‌زدیم. آن‌ها تمام نقاط ضعف من را شناسایی کردند و به من نشان دادند، اما دوستانم حتی اگر نقطه ضعفی هم مشاهده می‌کردند، هیچ چیزی نمی‌گفتند.

برای کسی که هنوز مبارزه می‌کند و حاضر نیست که دست از تلاش کردن بردارد، هیچ شکستی وجود ندارد. هیچکس شکست خورده نیست مگر اینکه ناکامی‌های موقتی خود را شکست تلقی کند. بین ناکامی موقتی و شکست تفاوت زیادی وجود دارد. در طول این درس من سعی کردم این تفاوت را به شما نشان دهم و آن را مورد تأکید قرار دهم.

آنجلا مورگان در شعار خود به نام «هنگامی که طبیعت، یک انسان می‌خواهد» حقیقت بزرگی را در پشتیبانی از نظریه‌ای که در این درس ارائه شده است بیان کرده است و آن نظریه این است که مصیبت و شکست، هر دو موهبت‌هایی در لباس مبدل هستند!

وقتی طبیعت می‌خواهد به یک انسان تمرین بدهد

و یک انسان را به هیجان آورد

و به یک انسان مهارتی ببخشد

یا وقتی طبیعت می‌خواهد انسانی را قالب ریزی کند

برای ساختن بهترین بخش او

وقتی که او با تمام قلبش مشتاق است

تا یک انسان بزرگ و با شهامت را خلق کند

تا تمام جهان آن انسان را ستایش کنند

به روش او دقت کنید به شیوه او دقت کنید

که چگونه او بی‌رحمانه کامل می‌کند

کسی را که خودش شاهانه برگزیده است

چگونه او را زیر ضربات گرفته و به او آسیب میزند

و با یک ورزش قوی او را سرنگون می‌کند

در شکل‌های آزمایشی از سفال که فقط طبیعت قادر به درک آن است

در حالی که قلب رنج دیده او در حال گریستن است و او دست کمک خواهی بلند کرده است

بنگرید که چگونه او قامتی را خم کرده اما هرگز آن را نمی شکند

هنگامی که انسان کارهای خوب انجام می دهد و طبیعت آن را می پذیرد

چگونه طبیعت از کسانی که برگزیده است استفاده می کند

و با هر هدفی او را بر می انگیزد

با هر هنری که او را تهییج می کند

با او بهترین کارش را انجام می دهد

طبیعت می داند که چه می کند

هنگامی که طبیعت می خواهد انسانی را ببرد

و انسانی را تکان دهد

و او را از خواب بیدار کند

هنگامی که طبیعت می خواهد انسانی را بسازد

تا اراده ی آینده باشد

و هنگامی که با تمام مهارت هایش تلاش می کند

و او با تمام روحش او را به دنیا می آورد

تا بتواند او را بزرگ و کامل خلق کند

با چه تمهیداتی او را آماده می کند

چگونه او را تحریک می کند اما هرگز او را فنا نمی کند

چگونه او را تهییج می کند و چگونه او را تحریک می کند

و او را در فقر به وجود می آورد

چگونه گاهی طبیعت ناامید می شود

از کسی که او را با قداست تدهین کرده است

چه هوشی را در او نهان کرده است

هرگز به آنچه برای او اتفاق افتاده است اهمیتی نداده است

اگرچه هوشمندی و غرور او هرگز فراموش نخواهد شد

اما باز هم تلاش های سخت تری را برایش در نظر می گیرد

او را تنها می گذارد

آنچنان تنها که

پیام‌های والای خداوندی به او برسند

به این ترتیب به او آموزش می‌دهد

که سلسله مراتب برقرار شده کدام است

شاید او درک نکند

اما به او وسوسه فرمانروایی داده است

و چه بی رحمانه طبیعت بر انسان مهمیز می‌زند

و با گرمای فوق العاده ای او را به جنبش وا می‌دارد

هنگامی که او را به تلخی ارجح می‌داند

هنگامی که طبیعت بنخواهد نام یک انسان را برافرازد

او را مشهور کند

و او را رام کند

هنگامی که طبیعت بنخواهد انسانی را شرمنده کند

تا بهترین کارهای ممکن را انجام دهد

هنگامی که طبیعت بنخواهد بزرگ‌ترین آزمایش‌ها را به عمل آورد

و به حساب‌ها رسیدگی کند

هنگامی که طبیعت یک شاه یا الهه می‌خواهد

چگونه بر انسان مهار می‌زند و او را محدود می‌کند

در آن صورت جسم او برایش کوچک می‌شود

طبیعت انسان را به آتش می‌کشد

و به او الهام می‌بخشد

برای او مزایایی به ارمغان می‌آورد

و با یک هدف او را امیدوار و سپس ناامید می‌کند

روح او را فریفته و مجروح می‌کند

چالشی را برای روح او فراهم می‌کند

هنگامی که انسان به نزدیکی هدف می‌رسد

طبیعت آن را بالاتر می‌کشد

جنگلی می‌سازد تا انسان آن را درک کند

صحرايي می‌سازد تا انسان از آن بترسد

و اگر قادر است آن را مطیع خود کند

و این گونه است که طبیعت انسان را می‌سازد

سپس برای آزمایش خشم روح او

کوهی را در مسیرش قرار می‌دهد

انتخاب‌های تلخی برایش فراهم می‌کند

و ناجوانمردانه سر راهش قرار می‌گیرد

سپس طبیعت می‌گوید صعود کن یا بمیر

به روش او دقت کنید

به شیوه او دقت کنید

طراحی طبیعت بسیار حیرت آور است

آیا می‌توانید ذهن او را دریابید

نادان کسی است که او را نابینا می‌خواند

هنگامی که پاهایشان زخمی و خون آلود می‌شود

باز هم روحشان به پرواز و به صعود ادامه می‌دهد

هرچه با سرعت و قدرت بالاتر می‌روند

مسیرهای خوب و جدیدی چشمشان را خیره می‌کند

هنگامی که نیروی مقدس طبیعت

هر شکست خورده‌ای را به چالش وا می‌دارد و حرارتش هنوز شیرین است

هنگامی که شراره‌های عشق و امید با وجود شکست هنوز هم شعله ور هستند

وای چه بحرانی

وای چه فریادی

باید رهبری را جستجو کرد

هنگامی که مردم به یک ناجی نیاز دارند

او به رهبری خواهد آمد

سپس طبیعت هم برنامه خود را نشان خواهد داد

هنگامی که جهان یک انسان را یافته باشد!

من باور دارم و کاملاً به این حقیقت پی برده‌ام که شکست برنامه طبیعت است تا انسان‌ها بتوانند

بلندترین جهش خود را به سوی تقدیر انجام دهند و برای انجام کارهای خود آماده‌تر شوند. شکست

سخت‌ترین آزمون طبیعت است، آزمونی که در آن ناخالصی‌های قلب انسان زدوده می‌شود و گوهر

خالص وجود او نمایان می‌گردد. همان گوهری که او را قادر می‌سازد تا از این آزمون سربلند بیرون بیاید و تا ابد جاودان بماند.

من با مطالعه در زندگی نامه مشاهیر تاریخ بشری، برای حمایت از این نظریه شواهد معتبری یافته‌ام. از سقراط گرفته تا همین زمان معاصر که آن را عصر مدرن نامیده‌ایم، به نظر می‌رسد که میزان موفقیت هر انسانی به تعداد موانع و سختی‌هایی بستگی دارد که در زندگی با آن‌ها مواجه شده است.

هر زمان که ضربه‌ی هولناک شکست بر پیکره انسان وارد می‌شود و او را نقش بر زمین می‌کند، او به خاطر تجربه‌ای که کسب کرده است قوی‌تر و عاقل‌تر از گذشته از جا بر می‌خیزد. شکست با زبان خودش با ما سخن می‌گوید، زبانی که مجبوریم به آن گوش فرا دهیم، حال چه مایل باشیم یا نباشیم!

البته برای اینکه ما بتوانیم شکست را یک موهبت در لباس مبدل بدانیم به شهامت بسیاری نیاز داریم، اما برای کسب هر موقعیت ارزشمندی در زندگی، شما باید شهامت رویارویی با شکست را داشته باشید.

همچنان که به انتهای درس شکست نزدیک می‌شوم، فلسفه بر گرفته از یک اثر بزرگ شکسپیر را به خاطر می‌آورم؛ فلسفه‌ای که می‌خواهم با آن مخالفت کنم، چون معتقدم که صحت ندارد. این فلسفه این چنین است:

موج عظیمی در رفتار انسانی وجود دارد

که از سیلاب گرفته شده است و به شانس ختم می‌شود

تمام سفرهای زندگی‌شان حذف شده است

آنها کم عمق و مصیبت‌بار هستند

ما در چنین دریایی شناوریم

ما باید در مسیر جریان آب حرکت کنیم

و یا خود را به مخاطره بیندازیم

ترس از شکست و پذیرش آن است که باعث می‌شود زندگی ما کم عمق و مصیبت‌بار شود. ما می‌توانیم تمام این مسائل را بشکنیم و دور بریزیم. نه! ما می‌توانیم از آنها بهره بگیریم، و بهتر است که آنها را به خدمت خود در آوریم. ما می‌توانیم از آنها استفاده کنیم و درس‌های بزرگی از آنها بگیریم.

کسی که هرگز مصیبتی نکشیده، نصف عمرش بر فناست

کسی که هرگز شکستی را تجربه نکرده، پس هرگز تلاش و کوششی هم نکرده است

کسی که هرگز گریه سر نداده، با خندیدن هم بیگانه است

کسی که هرگز دچار تردید نشده، پس هرگز فکر نکرده است

به انتهای مبحث مورد علاقه من در این کتاب نزدیک می‌شویم. چشم‌هایم را می‌بندم و ارتش بزرگی از زنان و مردانی را پیش چشمانم تصور می‌کنم که صورت‌هایشان نشان از دلواپسی و یاس دارد.

لباس مندرس بر تن دارند به آخرین صحنه از زندگی رسیده‌اند؛ مسیری طولانی که اغلب آن را شکست می‌نامند.

برخی دیگر وضعیت مناسب‌تری دارند، اما ترس از محرومیت در چهره‌هایشان به خوبی نمایان است. لبخند شهادت از لب‌هایشان رخت بر بسته است. آن‌ها هم مبارزه را رها کرده‌اند.

صحنه عوض می‌شود!

باز هم به تاریخ گذشته انسان نگاه می‌کنم که برای یافتن مکانی روشن و آفتابی در تلاش است. آنجا هم شکست‌هایی از گذشته را مشاهده می‌کنم، شکست‌هایی که از تمام به اصطلاح موفقیت‌ها برای نسل انسانی معنای بیشتری به همراه داشته‌اند.

چهره صمیمی سقراط را می‌بینم که در انتهای آزمونی به نام شکست ایستاده است و در حالی که چشم‌هایش را رو به بالا چرخانده است، منتظر لحظه‌های جاودانگی است؛ یعنی قبل از آنکه جام شوکران را از دست شکنجه‌گران خویش بنوشد.

همچنین کریستوف کلمب را، یک زندانی در بند می‌بینیم که خراج زیادی به او داده شده است تا برای کشف یک قاره ناشناخته کشتی‌هایی را از دریای ناشناخته عبور دهد و عملاً آن‌ها را قربانی کند.

همه آن‌ها شکست خورده بودند!

آه چه خوب است که این چنین شکست خورده باشید. به این ترتیب در تاریخ جاودانه می‌شوید. همان طور که آن مردان جاودانه شدند. کسانی که تا آن اندازه شجاع بودند که توانستند انسانیت و مروت را از هر فرد یا اصلی، و حتی از تمام دستاوردهای مادی بالاتر قرار دهند!

تمام امیدهای جهان در همین شکست‌ها نهفته است.

ای انسان‌هایی که برچسب شکست بر شما زده شده است، به پا خیزید و یک بار دیگر عمل کنید. در جهان فعالیت، همواره مکانی برای عمل کردن هست. پس همواره مکانی برای شما هم هست. هیچ شکستی در کارنامه مردان حقیقت جو ثبت نمی‌شود.

شکست تنها متعلق به قلب‌های ترسویی است که شکست خورده‌اند و بار دیگر تلاش نکرده‌اند!

از ناکامی‌های موقتی که بسیاری آن‌ها را شکست می‌نامند متشکر باشید، چون اگر بتوانید از آن‌ها جان سالم به در ببرید و به تلاش خود ادامه بدهید، شانس بزرگی برای شما فراهم می‌کنند و توانایی شما را در زمینه عملکردهایتان به آنچه می‌خواهید کسب کنید چند برابر می‌کنند.

هیچ کس نمی‌تواند برجسب فرد شکست خورده را بر پیشانی شما بزند، هیچ کس به غیر از خودتان! اگر در یک لحظه ناامیدی احساس کردید که باید خود را یک شکست خورده بنامید، کلمات فیلسوف ارزشمندی چون کرزوس را به خاطر بیاورید که به کوروش، پادشاه ایران، این‌گونه نصیحت می‌کرد:

ای پادشاه بزرگ، این درس را بخاطر داشته باش و در قلب خود حک کن: چرخ وجود دارد که عملکرد مردمان را آشکار می‌سازد. ساز و کار آن به نوعی طراحی شده است که همواره شانس و خوشبختی را نصیب یک نفر نمی‌کند.

چه درس بزرگی در این کلمات نهفته شده است؛ درسی از امید شهامت و پیمان!

اگر هیچ یک از ما روزهای تیره را تجربه نکرده باشیم، پس چگونه درمیابیم که اشتباهی رخ داده است؟ این همان روزهایی است که ما فقط در آن سطح صاف چرخ زندگی را مشاهده می‌کنیم. به شما یادآوری می‌کنم که چرخ سرنوشت و تقدیر همواره در حال گردش است. اگر امروز برایمان اندوه را به همراه بیاورد، فردا شادی به ارمغان خواهد آورد. زندگی چرخه‌ای از رویدادهای مختلف است؛ خوشبختی و بدبختی!

ما قادر نیستیم که چرخ تقدیر را از چرخش و حرکت باز داریم، اما می‌توانیم در مواجهه با هر مصیبتی، این حقیقت را به خاطر داشته باشیم که پس از آن خوشبختی دیگری در راه است؛ همان

طور که در پس هر شب، یک روز درخشان در راه است. باید به خود ایمان داشته باشیم و فقط با صداقت و اشتیاق کارهایمان را درست انجام دهیم.

بیندیشید
و
ثروتمند شوید

نسخه اصلی و
بدون سانسور

ناپلئون هیل

ترجمه اختصاصی توسط رویال مایند

فصل پانزدهم

درس چهاردهم: صبر و شکیبایی

«اگر باور داشته باشید که می‌توانید کاری را انجام دهی، قطعاً خواهید توانست.»

«روح‌هایی در این جهان هستند که می‌توانند شادی را همه جا بیابند و از هر جا گذر می‌کنند

ردی از شادی بر جای می‌گذارند.»

- فابر

تحمل نکردن و ناشکیبایی دو نماد برجسته دارد که توجه شما را در همین ابتدای درس به آن‌ها جلب می‌کنم. این دو نماد برجسته عبارت‌اند از:

۱. ناشکیبایی در شکل نادانی ظاهر می‌شود و باید قبل از این که برای رسیدن به موفقیت هرگونه اقدامی انجام دهید، حتماً آن را برطرف کنید و بر آن غلبه نمایید. این مسئله عامل اصلی تمام جنگ‌ها است و می‌تواند باعث شود که در تجارت و یا هر حرفه دیگری دشمنی ایجاد شود. ناشکیبایی می‌تواند نیروهای سازمان یافته جامعه را به هزاران شکل متلاشی کند. این عامل همانند یک غول بزرگ و قدرتمند در برابر براندازی جنگ‌ها مقاومت می‌کند. ناشکیبایی، عقلانیت و منطق را از میان می‌برد و احساسات و هیجانات جمعی را جایگزین آن می‌کند.

۲. ناشکیبایی عامل اصلی فروپاشی مذاهب سازمان یافته در جهان است، بنابراین آن را بزرگ‌ترین قدرت غارتگر خوبی‌ها در کره زمین می‌نامیم. ناشکیبایی می‌تواند قدرت یکپارچه را

به بخش‌های کوچک‌تر تقسیم کند و هر یک را مقابل دیگری قرار دهد، همان کاری که شیطان‌های مخرب این جهان انجام می‌دهند.

اما این اتهامات علیه ناشکیبایی به صورت بسیار کلی و عمومی بیان شده‌اند. اجازه بدهید تأثیرات آن را بر روی خود شما به عنوان یک فرد بررسی کنیم. واضح است که هر چیزی که باعث شود تمدن بشری با سرعت بیشتری پیشرفت کند، فرصت و نردبانی برای پیشرفت و ترقی افراد است. البته عکس این قضیه هم صادق است. هر آن چیزی که ذهن فرد را تیره کند و باعث شود او عقب ماندگی ذهنی پیدا کند، در برابر پیشرفت‌های روحی و اخلاقی قد علم می‌کند و مانع پیشرفت تمدن می‌شود.

آنچه گفتیم، عباراتی انتزاعی از یک حقیقت آشکار و بزرگ بود. من می‌دانم عبارتهای انتزاعی نه جالب هستند و نه آموزنده، بنابراین بهتر است تأثیرات مخرب ناشکیبایی را به صورتی بیان کنیم که ملموس‌تر باشند.

کلام خود را با توصیف واقعه‌ای آغاز می‌کنم که تقریباً در تمام سخنرانی‌هایم در طول ۵ سال گذشته آن را بیان کرده‌ام، اما چون عباراتی که چاپ می‌شوند بسیار سرد و بی روح هستند و تأثیر اصلی کلام را بر جای نمی‌گذارند، ممکن است در توصیف آنچه می‌خواهم برایتان توضیح بدهم سوء تفاهمی پیش بیاید. بنابراین از شما درخواست می‌کنم که تا جای ممکن به معنایی ورای آنچه می‌خوانید توجه نکنید. اگر این مطلب را (از روی سهو یا از روی عمد) با دقت مطالعه نکنید و از آن چیزی به غیر از معنای عرضه شده را برداشت کنید، قضاوتی بسیار ناعادلانه انجام داده‌اید. سعی

می‌کنم با همان دقتی که دارم و در توانم هست، از کلمات واضح و شفاف برای رساندن این مفاهیم به شما استفاده کنم و این مطلب را با سادگی هر چه بیشتر برایتان توضیح بدهم.

هنگامی که این واقعه را می‌خوانید، خود را به جای من بگذارید و ببینید اگر چنین تجربه‌ای داشتید چه درسی از آن می‌گرفتید؟

روزی به مرد جوانی معرفی شدم که ظاهری کاملاً غیرعادی داشت. او چشمانی زلال داشت، دست دادن او گرم و صمیمی بود و لحن صدا و رفتار با شکوهش از این حکایت می‌کرد که به طبقه بسیار بالایی از افراد تحصیل کرده تعلق دارد. تیپ او همانند یک دانشجوی آمریکایی بود. به محض این که چشمم به او افتاد با عجله شخصیت او را بررسی کردم. این کاری بسیار طبیعی است و همه افراد در چنین شرایطی همین کار را می‌کنند. یک سنجاق سینه با علامت شوالیه‌های کلمبیا بر روی جلیقه‌ی او نصب شده بود.

فوری دست او را رها کردم، گویی یک قالب یخ را رها می‌کنم.

این کار با چنان سرعتی انجام شد که باعث شد هر دو نفرمان تعجب کنیم. پس از عذرخواهی و خداحافظی، هنگامی که می‌خواستم به راه خودم بروم، به سنجاق سینه فراماسونری خودم نگاهی انداختم. سپس به سنجاق سینه او هم نگاه دیگری انداختم در آن لحظه ناگهان از این موضوع متعجب شدم که چگونه چنین جواهرات بدلی و کم ارزشی می‌توانند چنین شکاف‌های عمیقی را بین دو نفر ایجاد کنند، در حالی که آن دو نفر همدیگر را به درستی نمی‌شناسند.

به یاد آوردن آن واقعه مرا به فکر واداشت، چون باعث شد که من رنج بکشم. همواره به این خصوصیت خود می‌بالیدم که در برابر همه مردم بسیار شکیبیا هستم، اما در آن واقعه نشانی از یک ناشکیبایی بسیار بزرگ دیده می‌شد. همین مسئله نشان می‌دهد که در اعماق ذهن ناخودآگاه من عقده‌ای وجود دارد که من را به سمت کوتاه بینی هدایت می‌کند.

این کشف باعث شد تعجب کنم، بنابراین یک فرایند نظام مند را در روانشناسی تحلیلی شروع کردم تا بتوانم به عمق روح خودم نگاهی بیندازم و به ریشه و علت رفتار بی ادبانه ام پی ببرم. بارها و بارها از خودم پرسیده‌ام؛ چرا ناگهان دست آن مرد جوان را رها کردی و از او با سرعت دور شدی؟ تو که درباره او هیچ چیزی نمی‌دانستی!

البته پاسخ من هر بار به همان سنجاق سینه شوالیه‌های کلمبیا مربوط می‌شد که او بر روی جلیقه خود نصب کرده بود، اما این پاسخ قانع کننده نبود و من را راضی نمی‌کرد.

شاید شما هم تأثیرات شدید اصول مهمی را درک کرده باشید که من در تحقیقاتم به آنها رسیده‌ام.

شاید شما هم بدانید که فلسفه زندگی خود را در مجموع از کجا و چگونه به دست آورده‌اید. شاید شما هم تعصبات خود را پیگیری و ریشه یابی کرده باشید و به منشأ آنها پی برده باشید. شاید شما هم چون من کشف کرده باشید که تا حد زیادی تحت تأثیر آموزه‌ها و آموزش‌هایی قرار دارید که آنها را قبل از سن ۱۵ سالگی دریافت کرده‌اید.

اکنون می‌خواهم متن کامل طرحی را برایتان بیان کنم که برای خاتمه دادن به جنگ، جایزه صلح آمریکا را به کمیته آقای ادوارد بود ارائه کرده است این طرح نه تنها شامل مهم‌ترین اصولی است که پیش از این به آن‌ها اشاره کرده‌ام، بلکه همان طور که مشاهده خواهید کرد نشانگر چگونگی اصل تلاش‌های سازمان یافته (که در فصل دوم به آن اشاره کردم) نیز هست، اصلی که همه می‌توانند برای حل یک مشکل بزرگ و جهانی از آن استفاده کنند. فکر می‌کنم به این ترتیب از ایده به کارگیری اصل داشتن هدف اصلی و معین هم، درک بهتری در ذهن شما شکل می‌گیرد.

چگونه به جنگ خاتمه دهیم

پیشینه

برای جلوگیری از جنگ، قبل از ارائه این طرح لازم است تا طرح کامل پیشینه آن را به طور شفاف ذکر کنم و همچنین اصل مهمی را برایتان بازگو کنم که تار و پود این طرح را تشکیل می‌دهد. به طور معمول علت شروع جنگ را در نظر نمی‌گیرند، چون به طور اساسی ارتباط چندانی با پیشگیری از آن ندارد.

آغاز این طرح با دو عامل مهم همراه است که زیربنای مهمی برای کنترل نیروهای متمدن هستند. یکی از آن‌ها میراث فیزیکی و دیگری میراث فرهنگی است.

اندازه و شکل هیکل، بافت پوست، رنگ چشم‌ها و قدرت عملکرد ارگان‌های حیاتی، از میراث فیزیکی ناشی می‌شود. آن‌ها ایستا و ثابت هستند و کسی قادر نیست تغییرشان دهد، چون این موارد

همگی از میلیون‌ها تکامل ناشی می‌شوند. اما بخش مهم‌تری از وجود ما نتیجه میراث فرهنگی ما است. این بخش در نتیجه تأثیرات محیط و آموزش‌های اولیه به وجود آمده است.

مفاهیمی که از مذهب، سیاست، اقتصاد، فلسفه و سایر موضوعات مشابه طبیعی، و حتی جنگ در ذهنمان داریم، همه از نیروهایی ناشی می‌شوند که از طریق محیط و آموزش به ما منتقل شده‌اند و بر ذهن و افکار ما تسلط دارند.

یک فرد کاتولیک چون آموزش‌های کاتولیک دریافت کرده است، همواره یک کاتولیک است و یک فرد پروتستان هم به همان دلیل همواره یک پروتستان است، اما هیچ وقت بر این حقیقت تأکید کافی نمی‌شود. مذهب همه افراد بزرگسال همان چیزی است که طی آموزش‌هایی که در سنین ۴ تا ۱۴ سالگی از والدین خود و یا در مدرسه دریافت کرده‌اند، به آن‌ها القا شده است. البته استثناهایی هم وجود دارد.

یکی از سخنرانان مذهبی بزرگ با عبارت زیر اصل میراث اجتماعی را به خوبی توضیح داده است: کنترل کودکی را تا سن ۱۲ سالگی به من بسپارید تا به شما نشان بدهم که تا این سن قادرید هر مذهبی را به او آموزش دهید. پس از آن هم خیالتان آسوده باشد چون بذر مذهب مورد نظر به خوبی در ذهن او پرورانده شده است و هیچ قدرتی بر روی زمین قادر نیست آن را تغییر دهد.

سخت‌ترین و عمیق‌ترین باورهای انسان همان باورهایی هستند که یا به زور به او دیکته شده‌اند و یا خود او بر اساس میل و اراده خودش تحت شرایطی بسیار احساسی به آن‌ها دست یافته است،

یعنی زمانی که ذهن او کاملاً پذیرای آن‌ها بوده است. مبلغان مذهبی تحت چنین شرایطی می‌توانند بذر یک ایده مذهبی را به طور دائم و همیشگی در ذهن انسان بکارند، به طوری که این بذر کاملاً ریشه بدواند و جای پایش محکم شود. چنین ایده‌ای تا آخر عمر در ذهن فرد باقی می‌ماند. اما اگر ذهن فرد در یک وضعیت احساسی مناسب نباشد، حتی اگر سال‌ها کار آموزشی تحت شرایط عادی بر روی او انجام شود، باز هم کارساز نخواهد بود.

مردم ایالات متحده آمریکا نام و یاد آبراهام لینکلن و جورج واشنگتن را گرامی می‌دارند، چون آن‌ها زمانی زمام رهبری این ملت را به دست گرفته بودند که ذهن افراد این ملت کاملاً مستعد بود و در وضعیتی بسیار احساسی قرار داشتند، یعنی زمانی که مصیبت و فاجعه، پایه و اساس این کشور را تهدید می‌کرد و منافع همه مردم به شدت تحت تأثیر قرار گرفته بود. این دو مرد بزرگ یعنی لینکلن و واشنگتن با کمک اصل میراث اجتماعی، عمل کردن بر اساس مکاتب تاریخی آمریکا و همچنین از طریق آموزش‌های تأثیرگذار توانستند ذهن مستعد جوانان را به راه درست هدایت کنند و همواره باورهای آن‌ها را زنده و پویا نگه دارند.

سه سازمانی که با میراث اجتماعی سر و کار دارند و بر روی آن تأثیر می‌گذارند عبارت‌اند از: مدارس، نهادهای مذهبی و مطبوعات عمومی.

هر ایده آلی که بخواهد از همکاری فعال این سه عامل بهره بگیرد، باید در هر نسل فقط بر ذهن جوانان تکیه کند، چون آن‌ها تأثیرپذیرتر هستند و قدرت مقاومت کمتری از خودشان نشان می‌دهند.

در سال ۱۹۱۴ میلادی، ناگهان یک روز صبح جهان از خواب بیدار شد و خود را در محاصره شعله‌های آتش جنگی دید که قبلاً همانندش را تجربه نکرده بود. چهره برجسته و مهم آن مصیبت جهانی ارتش آلمان بود. این ارتش به مدت ۳ سال فقط سرزمین‌های مختلف را فتح می‌کرد. در آن زمان تسلط این کشور بر تمام جهان قطعی به نظر می‌رسید. ماشین جنگی آلمان با کارایی بی نظیری مشغول پیشروی بود، کارایی‌ای که مشابه آن قبلاً در هیچ جنگی دیده نشده بود. آرمان‌گرایی آن‌ها تمدنشان بود و آلمان مدرن با توسل به آن توانست دشمنانش را یکی پس از دیگری از سر راه بردارد، چون آن‌ها دارای رهبری قوی نبودند. با وجود اینکه نیروهای متحد در جبهه‌های مختلف رو در روی او می‌ایستادند، اما کاری از پیش نمی‌بردند.

سربازان آلمانی برای قربانی کردن خود در راه این آرمان‌گرایی یا همان تمدنشان کاملاً آماده و حاضر بودند. چنین فداکاری و از خودگذشتگی‌ای نتیجه کار دو نفر بود. در واقع در سیستم آموزشی آلمان که به شدت تحت کنترل بود، از روانشناسی خاصی استفاده می‌شد که با خلق شکل خاصی از تمدن باعث شد جنگ در سال ۱۹۱۴ شروع شود. آلبرت فالک (وزیر آموزش و پرورش پروس) تا سال ۱۸۷۹ و همچنین امپراتور آلمان (یعنی ویلیام دوم) دو نفر تأثیرگذار در همین ماجرا بودند. این دو نفر برای به وجود آوردن چنین طرز فکری فقط از میراث اجتماعی استفاده می‌کردند، یعنی تحمیل کردن یک آرمان‌گرایی بر ذهن جوانان، آن هم تحت وضعیت‌های بسیار احساسی.

آنچه آن‌ها به عنوان یک آرمان‌گرایی ملی آن را تمدن می‌نامیدند، در ذهن جوانان آلمان نقش بست. این روند ابتدا در مدارس ابتدایی آغاز شد و سپس به دبیرستان و دانشگاه هم راه یافت.

دبیران و استادان مجبور شدند آن آرمان‌گرایی ملی به نام تمدن را در ذهن جوانان حک کنند. پس از عبور از یک نسل، با وجود چنین آموزش‌هایی، ظرفیت قربانی کردن خود برای این آرمان‌گرایی کم کم در میان افراد افزایش یافت، چون آن‌ها برای ملت خود می‌جنگیدند. همین مسئله باعث شده بود که جهان مدرن متعجب شود.

بنجامین کیت هم علت این مسئله را به خوبی توضیح می‌دهد. هدف کشور آلمان این بود که عقیده عمومی را به سوی روسای دپارتمان‌های موقتی و معنوی خود جهت‌دار کند. آن‌ها سعی می‌کردند تا از طریق بروکراسی، افسران ارتش، قدرت نفوذ مطبوعات، و در نهایت هدایت‌های همه‌جانبه کشوری حتی بر تجارت و صنعت، در ذهن ملت خود نفوذ کنند. به این ترتیب آن‌ها موفق شدند که برای ملت خود یک ایده آل‌گرایی جدید را خلق کنند که حامی سیاست‌های ملی آلمان مدرن باشد.

حکومت آلمان کنترل مطبوعات، مراکز مذهبی و مدارس را به دست گرفته بود، بنابراین آیا جای تعجبی هم باقی می‌ماند که چرا سربازان آن کشور در طی یک نسل توانسته بودند به مظاهر آرمان‌گرایی ملی تبدیل شوند؟ آیا جای تعجبی هم باقی می‌ماند که چرا سربازان آلمانی بدون هیچ ترسی به استقبال مرگ حتمی رفته بودند؟ آن‌ها از کودکی برای چنین موقعیت‌هایی آموزش دیده بودند و چنین موقعیت‌های خطرناکی به ندرت برای آن‌ها اتفاق می‌افتاد تا بتوانند به آموزش‌های خود عمل کنند.

اکنون این شیوه عمل حکومت آلمان در رابطه با ملتش را کنار می‌گذاریم و پدیده عجیب دیگری را در ژاپن بررسی می‌کنیم. ژاپن هم مانند سران کشور آلمان به خوبی اثربخشی اصل میراث اجتماعی را درک کرده است. کشور ژاپن تنها در یک نسل توانسته است از جایگاه خود صعود کند و به چهارمین کشور متمدن جهان تبدیل شود. اگر در مورد این کشور مطالعه و بررسی کنید، متوجه خواهید شد که چگونه بر ذهن جوانان خود به شدت کار می‌کند. روش به کار گرفته شده تا حد زیادی مشابه با روش آلمان است. آرمان‌گرایی آن‌ها همکاری و رسیدن به حقوق فردی در راستای کسب قدرت ملی است.

در تمام اختلافاتی که بین چین و ژاپن به وجود آمد، افرادی که به شکل زیرکانه‌ای شاهد ماجرا بودند، دریافتند که در پشت علل ظاهری مخالفت‌ها، ژاپن به صورت پنهانی سعی داشت تا کنترل ذهن جوانان را از طریق مدارس به دست بگیرد. در این صورت ژاپن می‌توانست کنترل ذهن جوانان چینی را به دست بگیرد، و در نتیجه می‌توانست تنها در طول یک نسل بر این ملت بسیار بزرگ سیطره کامل پیدا کند.

اگر مایل هستید تأثیرات میراث اجتماعی را بر روی یک ملت غربی دیگر بررسی کنید، روسیه مثال بسیار خوبی است. مشاهده کنید که از زمان به قدرت رسیدن دولت شوروی در این کشور بر سر روسیه چه آمده است. آن‌ها هم در حال حاضر مشغول این هستند که با یک آرمان‌گرایی ملی به ذهن‌های جوانان خود شکل و ساختاری را بدهند که ماهیت آن به بررسی‌های کلی نیاز ندارد. این

آرمان‌گرایی که طی بلوغ و تکامل نسل حاضر به کمال رسیده است، تمام آنچه حکومت شوروی مایل به ارائه آن است را در دل خود پنهان کرده است.

در رابطه با هزینه‌های تبلیغات مطبوعاتی که حکومت شوروی از طریق ده‌ها هزار صفحه روزنامه به این کشور سرازیر می‌کند و عمده مطالب آن هم در مورد جنگ است، مطلب زیر از همه جالب‌تر است:

« کتاب‌های سفارشی حکومت شوروی؛ روسیه سرخ برای چاپ ۲۰ میلیون جلد کتاب با آلمان قرارداد بسته است. هدف اصلی این تبلیغات آموزشی کودکان هستند. » این خبری است که جورج ویتس آن را گزارش کرده است.

خبر فوری به بخش اخبار خارجی روزنامه شیکاگو، از برلین، آلمان، به تاریخ نهم نوامبر سال ۱۹۲۰ میلادی.

قرارداد چاپ ۲۰ میلیون جلد کتاب به زبان روسی که عموماً برای کودکان هستند، بین دولت شوروی و کشور آلمان منعقد شده است. این قرارداد توسط گرشین به امضا رسیده است. او دوست ماکسیم گورکی و یک ناشر معتبر در پتروگراد است. گورشین ابتدا به انگلستان رفت، اما توسط دولت آن کشور مورد استقبال قرار نگرفت. آلمان‌ها هم عملاً استقبال خاصی از او به عمل نیاوردند، اما قیمت‌های بسیار پایینی را به آن‌ها پیشنهاد دادند. قیمت‌هایی که روس‌ها در هیچ کشور دیگری

نمی‌توانستند مشابه آن را بیابند. روزنامه برلینی اشتاین و چند ناشر کتاب پذیرفتند که با کمترین هزینه، کتاب‌های مذکور را به چاپ برسانند.

همین مسئله نشان می‌دهد که در آنجا چه می‌گذرد.

با وجود اینکه این خبر واقعاً شوکه‌کننده بود، اما اغلب روزنامه‌های آمریکایی آن را چاپ نکردند و آن‌هایی هم که برای انجام این کار اقدام کردند، این خبر را با حروف کوچک و در صفحه‌ای کاملاً بی‌اهمیت به چاپ رساندند. اهمیت این خبر در حدود ۲۰ سال دیگر مشخص خواهد شد، یعنی زمانی که دولت شوروی در روسیه رشد کند و ارتش آن را سربازانی تشکیل دهند که از آرمان‌گرایی ملی خود به سختی پیروی می‌کنند، مهم نیست که آن آرمان چه باشد.

این احتمال هم وجود دارد که همین امروز جنگی به وقوع بپیوندد، آن هم فقط به این دلیل که اصل میراث اجتماعی را می‌توان به عنوان یک فرمان مقدس برای پشتیبانی از به راه انداختن جنگ مورد استفاده قرار داد. واقعاً هم از این اصل می‌توان به طرز بسیار مؤثری استفاده کرد. برای این که شاهدهی بر این ادعا بیابید، در تاریخ جهان و یا کشور خود به دنبال حقایقی بگردید. به طور معمول در همه جا با دقت و ظرافتی کامل از جنگ به صورتی بسیار باشکوه یاد می‌شود که در آن نه تنها هیچ شوکی بر ذهن سربازان وارد نیامده است، بلکه به طور عملی برای وقوع جنگ دلایل بسیار منطقی‌ای هم ارائه شده است.

به میادین شهرها بروید تا ببینید مجسمه‌هایی که در آنجا نصب شده‌اند، اغلب متعلق به افرادی هستند که برپا کننده جنگ بوده‌اند. به طرز ایستادن این مجسمه‌ها دقت کنید؛ گویی نشانه‌های زنده‌ای از مردانی پر افتخار هستند. این افراد هدایت ارتش‌هایی را بر عهده داشته‌اند که نابودی‌های جبران ناپذیری را بر جای گذاشته‌اند. به مجسمه این جنگجویان اسب سوار دقت کنید که نماد محرک ذهن جوانان هستند تا آن‌ها را برای جنگیدن و پذیرش جنگ آماده کنند. در حقیقت جوانان این کار را نه تنها کاملاً قابل بخشش می‌دانند، بلکه آن را یک منبع مطلوب برای تقدیر بزرگ و پر از شهرت، افتخار و شکوه می‌دانند. هم اکنون که این کتاب را می‌نویسم، عده‌ای از خانم‌های بسیار باشخصیت مشغول حکاکی تصویری از سربازان کنفدراسیون بر روی گرانتیت بسیار مقاوم کوه‌های استون در جورجیا هستند. این تصویر یک صد فوت ارتفاع دارد و برای یادبود یک علت گم شده (که در واقع هرگز علتی واقعی هم نبوده است) ساخته می‌شود، علتی که بهتر است هر چه زودتر فراموش شود.

اگر مطالبی که در مورد روسیه ژاپن و آلمان برایتان عنوان کرده‌ام شما را تحت تأثیر قرار نداده است و به نظرتان این مطالب مفاهیمی انتزاعی هستند، پس اجازه بدهید تأثیرات میراث اجتماعی را در ایالات متحده آمریکا بررسی کنیم؛ عاملی که امروزه در مقیاس بالا و بسیار پیشرفته‌ای در حال تأثیر گذاری بر روی ذهن جوانان ما است. به طور اصولی بسیار بعید است که از نسل حاضر این کشور توقع داشته باشیم به مسایل سایر کشورها توجه کنند. آنچه برای آن‌ها اهمیت دارد

منطقه است که از شمال به مرزهای کانادا، از سوی شرق به اقیانوس اطلس، از سوی غرب به اقیانوس آرام و از جنوب به مکزیک محدود می‌شود.

ما هم در ذهن جوانان خود آرمان‌گرایی ملی خاصی را پرورش می‌دهیم، و این آرمان‌گرایی را از طریق اصل میراث اجتماعی به طور کامل توسعه و بسط داده‌ایم. در حال حاضر این آرمان‌گرایی در سراسر کشور به خوبی گسترده و فراگیر شده است. آرمان‌گرایی مذکور آرزوی ثروتمند شدن است.

ما از فردی که تازه به جمعمان پیوسته است به عنوان اولین سؤال نمی‌پرسیم شما چه هستید، بلکه از او می‌پرسیم شما چه دارید و پرسش بعدی هم این است که چگونه می‌توانم آنچه شما دارید را به دست بیاورم؟

آرمان‌گرایی ما مربوط به حوزه عملیات جنگی نیست، بلکه در اصول اقتصادی، صنعتی و تجاری خلاصه می‌شود. رهبران بزرگ ملت ما اشخاصی همچون پاتریک هنریز، جورج واشنگتن و آبراهام لینکلن هستند که در چند نسل پیش هدایت کشور ما را به دست گرفته بودند، اما ما هنوز هم آن‌ها را رهبرانی بسیار قدرتمند و توانا می‌دانیم، چون آن‌ها می‌دانستند که چگونه باید منابع فولاد و زغال سنگ، جنگل‌های الوار، مؤسسات مالی و راه‌آهن را به خوبی مدیریت کنند.

شاید شما برخی از این اظهارات را کاملاً رد کنید، اما حقایق نشان می‌دهند که انکار شما بی‌فایده است.

مشکل غیرقابل تحمل مردم امروزی آمریکا این است که روحیه خستگی ناپذیر آن‌ها بخشی جدانشدنی از توده‌های تلاشگری شده است که هر روز هم باید بیشتر و سخت‌تر تلاش کنند، چرا که مغزهای متفکر این کشور درگیر تلاش‌های رقابتی بزرگی شده‌اند و می‌خواهند ثروت اندوزی کنند و کنترل ماشین تولید ثروت ملی را هم به دست بگیرند.

نیازی نیست که برای اثبات این مسئله توضیحات بی نظیر زیادی ارائه کنیم و یا پیشنهادها و شواهد گوناگونی را مطرح نماییم. در واقع علت اصلی و خود این مشکل کاملاً مشهود است. ما نیازی نداریم که در رابطه با این موضوع وقت زیادی را صرف کنیم.

تمایل دیوانه‌وار به ثروت اندوزی، آنچنان در اعماق وجود ما رخنه کرده است که ترجیح می‌دهیم سایر ملت‌های جهان درگیر جنگ شده و تکه تکه شوند، اما هرگز در ثروت اندوزی ما مداخله‌ای نداشته باشند. اندوهناک‌ترین قسمت این قضیه این است که ما حتی به خودمان هم رحم نمی‌کنیم. ما نه تنها جنگ را برای سایر ملت‌ها می‌خواهیم تا خودمان با فرصت کافی به ثروت اندوزی بپردازیم، بلکه شواهد کافی هم مبنی بر این وجود دارد که آن دسته‌ای از ما که با فروش جنگ‌افزار به دیگران سود می‌برند، بروز این جنگ‌ها و درگیری‌ها را تشویق و ترغیب می‌کند.

طرح

جنگ یعنی تمایل افراد به کسب امتیازاتی که به طور معمول به ضرر دیگران تمام می‌شود. این تمایل همانند آتش زیر خاکستر است و به طور معمول در افرادی شروع به زبان کشیدن می‌کند که منافع گروه خود را به منافع گروه دیگر ترجیح می‌دهند.

جنگ را نمی‌توان به طور ناگهانی متوقف کرد. تنها راه حذف آن از صحنه روزگار، تحصیلات است؛ یعنی بر اساس اصول همکاری به افراد بیاموزیم که منافع خود را در مجموعه‌ای وسیع‌تر و مطابق با منافع کل نسل بشری بدانند.

همان طور که پیش از این نیز گفتیم، این تمایلات و فعالیت‌های انسانی از دو عامل یا نیروی اصلی و بزرگ سرچشمه می‌گیرند: یکی میراث اجتماعی و دیگری میراث فیزیکی. انسان‌ها از طریق میراث فیزیکی برای نابودی هم نوعان خود تمایلات ابتدایی را کسب می‌کنند، و در واقع می‌کوشند تا خودشان زنده بمانند و یا از خود محافظت کنند. اما این مسئله در عصر حاضر تقریباً منسوخ شده است و به طور کلی به زمانی تعلق دارد که تلاش‌های انسانی برای بقا به مراتب بیشتر بوده است و فقط انواع قوی‌تر می‌توانستند زنده بمانند.

انسان به تدریج آموخته است که هر فردی می‌تواند تحت شرایطی مطلوب‌تر بقای خود را تضمین کنند، برای مثال به وسیله متحد شدن با دیگران. جوامع مدرن ما هم با همین کشف به وجود آمدند و گروه‌هایی از مردم با هم متحد شدند و سایر گروه‌ها به آن‌ها پیوستند تا ملل بزرگ به وجود بیایند. به طور کلی تمایل به جنگ در بین افراد یک گروه یا ملت بسیار اندک و نادر است، چون

آن‌ها آموخته‌اند که از طریق اصل میراث اجتماعی می‌توانند زندگی بهتری را برای خود بسازند. آن‌ها به خوبی متوجه شدند که منافع فردی خود را در سایه منافع گروهی جستجو کنند.

رسیدن به این فقط از طریق میراث اجتماعی امکان پذیر است. برای این منظور باید به ذهن تمام جوانان از هر نژاد رخنه کنیم و به آن‌ها بیاموزیم که جنگ وحشتناک است و برای طرفین درگیر یا گروهی که فرد به آن تعلق دارد، هیچ منفعتی به دنبال نخواهد داشت.

اکنون این سؤال پیش می‌آید که چگونه ممکن است این کار انجام شود؟ قبل از پاسخ دادن به این سؤال، یک بار دیگر باید معنا و مفهوم واژه میراث فرهنگی و اجتماعی را توضیح دهیم و تأثیرات بالقوه آن را بر روی جوامع انسانی بررسی کنیم.

میراث فرهنگی و میراث اجتماعی، اصلی است که بر اساس آن جوانان هر نژاد بشری باورها و تمایلاتی را از محیط پیرامون خود و یا از طریق آموزش‌هایی که می‌بینند، دریافت می‌کنند. یعنی تمام آن چیزهایی که افراد در دوران کودکی از والدین خود، معلمان و رهبران مذهبی یا هر فرد بزرگسال دیگری که به نوعی بر روی آن‌ها تاثیر گذار بوده است، آموخته‌اند.

هر طرح موفق که برای براندازی جنگ ارائه شود، باید بر اساس تلاش و همکاری‌های بین تمام مدارس و نهادهای مذهبی جهان تهیه شود، چون این دو سازمان می‌توانند بر ذهن بارور جوانان تأثیر بگذارند و ایده‌های براندازی جنگ از جهان را با موفقیت به یک واقعیت تبدیل کنند. در آن زمان حتی شنیدن کلمه جنگ هم وحشت بسیاری بر قلب‌ها می‌اندازد.

هیچ راه دیگری برای ریشه کن کردن جنگ وجود ندارد!

اکنون پرسش دیگری مطرح می‌شود. چگونه می‌توان تمام نهادهای مذهبی و مدارس جهان را برای دستیابی به چنین هدف و آرمان بزرگی با هم همراه کرد؟ پاسخ این است همه آنها را نمی‌توان وادار کرد تا در چنین مسئله‌ای با دیگران متحد شوند، اما تعداد زیادی که به نظر کافی می‌رسد، برای انجام این کار حاضر به همکاری هستند. اگر همگان به طور هماهنگ در این موضوع هم عقیده باشند، شاید بتوان مدارس و نهادهای مذهبی دیگر را هم با زور و اجبار تحریک کرد تا با هم متحد شوند.

سپس پرسش دیگری مطرح می‌شود. چه کسی قدرت کافی دارد تا یک کنفرانس بسیار قدرتمند را بین سران و رهبران مراکز آموزشی و مذهبی در سرتاسر جهان برگزار کند؟ پاسخ این است: رئیس جمهور و کنگره ایالات متحده آمریکا.

چنین مسئولیتی به پشتیبانی و حمایت همه جانبه مطبوعاتی نیاز دارد، تا از طریق آنها صدای تبلیغات مرتبط با آن در گوشه و کنار جهان شنیده شود. سپس ذهن همه افراد متمدن جهان بارور می‌شود و در نتیجه افراد در سرتاسر جهان برای پذیرش طرح اتحاد نهادهای مذهبی و مدارس در سراسر جهان اقدام خواهند کرد.

طرح حذف کلی جنگ از جهان همانند یک نمایشنامه دراماتیک است و عوامل اصلی آن عبارت‌اند از:

محل برپایی صحنه: عمارت کنگره در شهر واشنگتن واقع در ایالات متحده آمریکا

هنرپیشه‌های نقش اول: رئیس جمهور ایالات متحده و اعضای کنگره

سایر هنرپیشه‌ها: سخنرانان و مقامات مذهبی سرتاسر جهان، و مقامات ارشد آموزشی که برایشان

دعوت‌نامه ارسال شده است. هزینه کل مراسم هم به عهده دولت ایالات متحده است

اتاق مطبوعات: نمایندگانی از تمام آژانس‌های مطبوعاتی جهان

تجهیزات صحنه: تجهیزات لازم برای پخش مستقیم و زنده تمام اتفاقات این جلسات به سراسر

جهان

عنوان نمایشنامه: « شما نباید بکشید! »

اهداف این نمایشنامه تشکیل یک دادگاه جهانی است که نمایندگان از تمام نژادهای بشری در

آن حاضر باشند و وظیفه آن‌ها این باشد که بر شواهد و مدارکی نظارت کنند که به اختلافات بین

الملل جهان مربوط می‌شود.

شاید عوامل دیگری هم به این نمایشنامه بزرگ بین المللی وارد شوند، اما آن‌ها از اهمیت کمتری

برخوردار هستند. در اینجا من فقط مهم‌ترین عوامل و اصلی‌ترین مسائل را عنوان کرده‌ام.

یک پرسش دیگر باقی می‌ماند. چه کسی می‌تواند ماشین دولت ایالات متحده را به حرکت درآورد

تا این کنفرانس جهانی را بر پا کند؟ پاسخ این است:

عقیده عمومی! با کمک یک رهبر و سازمان دهنده توانا که می‌تواند تلاش‌های جامعه را مطابق با قانون طلایی هدایت و سازمان‌دهی کند. این همان هدفی است که می‌تواند رئیس‌جمهور و کنگره ایالات متحده آمریکا را به تحرک وادار کند.

هیچ سازمان بین‌المللی یا هیچ توافقنامه محض دیگری نمی‌تواند جنگ را از صفحه روزگار محو کند، مگر اینکه مردم جهان جنگ را در قلب خود محکوم کنند؛ حتی اگر میزان این احساس بسیار اندک باشد. صلح جهانی با یک جنبش در سطح بین‌المللی آغاز شده است و به رشد خود ادامه می‌دهد. البته در ابتدا فقط تعداد اندکی از متفکران به آن اعتقاد خواهند آورد، اما به تدریج تعداد این افراد بیشتر می‌شود، تا این که این موج رهبران مذهبی، مؤسسات آموزشی و ناشران و صاحبان رسانه‌ها را نیز در بر بگیرد. به این ترتیب دستیابی به صلحی پایدار به عنوان یک آرمان جهانی معرفی می‌شود و به واقعیت موجود در جهان تبدیل خواهد شد.

اگر رهبری درست باشد، این هدف غایی و این کمال مطلوب را می‌توان حتی در طول یک نسل هم خلق کرد. اما به نظر می‌رسد که برای تحقق چنین آرمانی باید چندین نسل مختلف با هم تلاش کنند، چون هنوز عده‌ای هستند که این نوع رهبری را غیرممکن می‌دانند. به عقیده آن‌ها بهتر است چنین کار پر زحمتی برای نسل‌هایی باقی بماند که هنوز به دنیا نیامده‌اند، به خصوص اینکه برای دستیابی به آن باید برخی از نیازهای ضروری و بخشی ثروت جهانی را هم قربانی کرد.

جنگ را می‌توان حذف کرد، اما نه از طریق این استناد کردن به دلایل منطقی. برای ریشه کن کردن جنگ از روی این کره خاکی، باید به جنبه‌های احساسی بشری جنگ بزنیم و به آن استناد

کنیم. این استناد کردن باید توسط افرادی انجام شود که بسیار حساس و سازمان یافته هستند؛ افرادی از ملیت‌های مختلف جهان که می‌توانند از طرح صلح جهانی حمایت کنند. این طرح را باید با همان نظم و آرامشی بر ذهن نسل آینده حکم‌فرما کنیم که در حال حاضر مذهب را بر ذهن جوانانمان حاکم می‌کنیم.

منظور من این نیست که نهادهای مذهبی می‌توانند صلح جهانی را به یک آرمان بین‌المللی، (آن هم تنها در طی یک نسل) در جهان فراگیر کنند، بلکه می‌خواهم بگویم که باید تمام تلاش‌هایی که امروزه به صورت مخالف با یکدیگر صورت می‌گیرند، با یکدیگر همسو و هم‌راستا شوند.

اگر بخواهیم ادعا کنیم که نهادهای مذهبی می‌توانند چنین کار عظیمی را به تنهایی انجام بدهند، باز هم یک طرفه صحبت کرده‌ایم. صلح بین‌المللی آرمانی جهانی است که دست کم در طول سه نسل قابل دستیابی است، اما برای رسیدن به این منظور بخش‌های مختلفی باید به صورت هماهنگ و هم‌راستا با یکدیگر عمل کنند.

این ادعا که نهادهای مذهبی تمام مذاهب همراه با مراکز آموزشی و همچنین مطبوعات جهان می‌توانند با همکاری هم آرمان صلح جهانی را تنها در طول یک نسل، هم در ذهن بزرگسالان و هم در ذهن جوانان به وجود آورند، اندکی گیج‌کننده است و تمام تصورات را بر هم می‌ریزد.

اگر نهادهای مذهبی سازمان یافته در جهان، همان طور که اکنون می‌بینید به واقع سازمان یافته باشند، هرگز منافع فردی را در نظر نمی‌گیرند و برای ایجاد و پایه‌ریزی صلح جهانی تلاش می‌کنند

بنابراین چاره اصلی در این است که یک مکان مذهبی بین المللی به وجود بیاوریم که عملکرد تمام نژادها را به سوی دستیابی به صلح بین المللی به عنوان یک آرمان جهانی هدایت کند.

چنین مکان مذهبی‌ای قادر خواهد بود که به تدریج برتری خود را بر سایر نهادهای مذهبی اثبات کند و آن‌ها را نیز به سمت خود جلب نمایند.

اگر مؤسسات آموزشی جهان با پرورش این آرمان بزرگ جهانی همکاری نکنند، چاره کار در گرو خلق یک سیستم آموزشی فراگیر و جامع است که بتواند آرمان صلح جهانی را در ذهن جوانان تقویت کند.

اگر مطبوعات جهان نخواهند در آرمان‌گرایی صلح جهانی مشارکت کنند، پس چاره‌ی کار تأسیس یک سیستم مطبوعاتی کاملاً مستقل است که بتواند هم به صورتی یکپارچه و گسترده اخبار را پراکنده کند و پشتیبانی مناسبی برای این آرمان بزرگ فراهم نماید.

خلاصه اینکه اگر نیروهای سازمان یافته فعلی جهان نمی‌توانند برای ایجاد صلح جهانی همکاری‌های لازم را داشته باشند و آن را به عنوان یک آرمان بین‌المللی بپذیرند، باید برای انجام این کار سازمان‌های جدیدی خلق شوند.

بیشتر مردم جهان خواهان صلح هستند و برای به دست آوردن آن هر کاری را انجام می‌دهند.

شاید توقع زیادی باشد اگر از نهادهای مذهبی انتظار داشته باشیم قدرت خود را یکی کنند و منافع فردی را فقط در سایه یک کل به نام جامعه متمدن قرار دهند، اما در عالم واقعیت حتی این مانع را هم که غیر قابل عبور به نظر می‌رسد می‌توان از سر راه برداشت.

در واقع نهادهای مذهبی هر کاری برای پشتیبانی این طرح انجام دهند، در عوض وجه مناسبی هم دریافت خواهند کرد. جبران کارهای نهادهای مذهبی شاید هزاران برابر باشد، چون در حقیقت با انجام این کار قدرت آن‌ها به طرز چشمگیری افزایش می‌یابد.

اجازه بدهید مزایای شرکت کردن نهادهای مذهبی را در این طرح یعنی ایجاد صلح جهانی به عنوان یک آرمان بین المللی با هم بررسی کنیم. واضح است که هر یک از نهادهای مذهبی ضمن اتحاد با مذاهب دیگر برای ایجاد یک صلح جهانی، هیچ یک از مزایای خود را از دست نمی‌دهند. چنین اتحادی با منافع هیچ مکان مذهبی ناسازگاری یا تداخل ندارد. هر مکان مذهبی‌ای که وارد این اتحاد شود، بدون شک به قدرت و مزایای بیشتری نسبت به قبل دست پیدا می‌کند و نفوذش در جامعه بیشتر می‌شود. در این صورت نهادهای مذهبی می‌توانند به عنوان یکی از عوامل تمدن شناخته شوند.

حتی اگر نهادهای مذهبی هیچ مزیت دیگری هم از این اتحاد دریافت نکنند، فکر می‌کنم مزیت فوق برایشان کافی باشد. اما مهم‌ترین مزیتی که نهادهای مذهبی با پیوستن به این اتحاد به آن دست می‌یابند، کشف یک مطلب مهم است و آن این است که آن‌ها برای اعمال قدرت در چنین آرمان جهانی توانی کافی دارند و می‌توانند آن را برای همکاری با دیگر سازمان‌ها به کار بگیرند.

نهادهای مذهبی با کمک چنین اتحادی می‌توانند به اصل دور از دسترس تلاش‌های سازمان یافته هم دست پیدا کنند. با کمک این اصل نهادهای مذهبی می‌توانند به راحتی بر جهان مسلط شوند و دستیابی به آرمان‌های بسیار بزرگی را برای به تمدن بشری به ارمغان بیاورند.

کسانی که در طلب صلح نیستند، خود از جنگ سود می‌برند. تعداد این افراد زیاد است، اما قدرت چندانی در جهان ندارند و می‌توان آن‌ها را به نوعی نابود کرد که گویی هرگز وجود نداشته‌اند. برای این کار باید همه کسانی که خواهان صلح جهانی هستند و جنگ طلب نیستند را از طریق آرمان‌گرایی بزرگ صلح‌طلبی جهانی با هم متحد کنیم. در واقع هدف اصلی آن‌ها باید همین باشد. شاید در پایان بهتر باشد که به خاطر ناتمام گذاشتن بحث از شما عذرخواهی کنم، اما ما در اینجا آجرها و مصالح مورد نیاز برای ساخت معبد صلح جهانی را آماده کرده‌ایم و تنها چیزی که باقی مانده است این است که این آرمان بزرگ با یک همت جهانی به واقعیت تبدیل شود.

اکنون می‌خواهیم اصل میراث فرهنگی و اجتماعی را به موضوع اقتصاد و تجارت ربط بدهیم و نتیجه‌گیری کنیم که آیا برای دستیابی به ثروت مادی هم می‌توان از آن استفاده کرد یا خیر.

اگر من یک بانکدار بودم، فهرستی از تاریخ تولد فرزندان خانواده‌هایی که در حوالی بانک زندگی می‌کنند را تهیه می‌کردم، سپس برای هر کودک تازه متولد شده یک نامه مناسب ارسال می‌کردم تا تولدش را تبریک بگویم و مقدمش را به این جهان گرامی بدارم. سعی می‌کردم نامه را بسیار جذاب و صمیمانه بنویسم. سپس هر ساله با ارسال یک هدیه به عنوان یادآوری روز تولدش به آن

کودک تبریک می‌گفتم. برای انجام این کار هدیه‌های متنوعی را انتخاب می‌کردم، برای مثال وقتی که آن کودک به سن خواندن کتاب داستان می‌رسید، از طرف بانک یک کتاب داستان جالب برایش ارسال می‌کردم که در آن مزایای پس انداز کردن در قالب یک داستان کودکانه بیان شده باشد. برای دخترها یک کتاب که تصاویر عروسکی آن برش خورده باشد و نام بانک در پشت هر یک از عروسک‌ها چاپ شده باشد، هدیه بسیار مناسبی است. اما برای پسرها می‌توان چوب بیسبال هم ارسال کرد. یکی از طبقات بسیار مهم در ساختمان بانک یا شاید محلی در نزدیکی بانک را به محل بازی کودکان اختصاص می‌دادم و وسایلی از قبیل چرخ و فلک، سرسره، الاکلنگ، اسکوتر، و زمین شن بازی را هم در آن قرار می‌دادم و افرادی را برای مراقبت از کودکان استخدام می‌کردم تا آن‌ها بتوانند زمان خوشی را در آن محل سپری کنند، و آن محل بازی را به جایگاهی دوست داشتنی برای کودکان تمام جامعه تبدیل می‌کردم تا مادرانشان بتوانند با خیال راحت و بدون دغدغه ذهنی درباره سلامتی و ایمنی فرزندانشان به خرید بروند.

با این نوجوانان آنچنان با عزت و احترام برخورد می‌کردم که وقتی بزرگ شدند و خواستند حساب پس انداز باز کنند، بدون کوچک‌ترین شک و تردیدی بانک من را انتخاب کنند. این امر برای بانکداران بسیار با ارزش است، البته پدر و مادر هم این کودکان هم از مشتریان همیشگی بانک من خواهند شد.

اگر من صاحب یک مدرسه کسب و کار بودم، از زمانی که جوانان جامعه‌ام به سال آخر دوره دبیرستان می‌رسیدند و مشتاق می‌شدند که برای آینده و شغل خود برنامه‌ریزی کنند، آن‌ها را با مدرسه کسب و کار خود آشنا می‌کردم تا نام این مدرسه به خوبی در ذهنشان حک شود.

اگر من صاحب یک فروشگاه مواد غذایی یا سوپرمارکت بودم، یا حتی یک داروخانه داشتم، سعی می‌کردم ابتدا نظر کودکان و سپس والدینشان را به فروشگاه خود جلب کنم. واضح است که برای جلب نظر والدین ابتدا باید در دل کودکانشان نفوذ کرد. اگر صاحب یک فروشگاه بزرگ بودم که محصولات متنوعی را عرضه می‌کند، در صفحات روزنامه‌ها داستان‌های جالب و عکس‌داری چاپ می‌کردم و در انتهای صفحه هم از اتاق بازی فروشگاه خود تصویری را به نمایش می‌گذاشتم تا کودکان به خواندن تبلیغات من تشویق شوند.

اگر من یک سخنران مذهبی یا کشیش بودم، زیر زمین نهادهای مذهبی را به محل بازی کودکان تبدیل می‌کردم تا بتوانم هر روز هفته آن‌ها را برای آمدن به این جلسات مذهبی تشویق کنم و هر زمان که وقت می‌کردم به اتاق بازی کودکان سر می‌زدم تا از شادی آن‌ها لذت ببرم. به این ترتیب برای انجام مراسم سخنرانی روحیه شاداب‌تری پیدا می‌کردم، و برای جلسات سخنرانی خود در آینده هم شرکت‌کنندگان بیشتری جذب می‌کردم. با به کار گیری این تدابیر، جوانان بیشتری به سوی نهادهای مذهبی کشیده می‌شدند.

اگر یک مشاور مالی یا صاحب یک موسسه سفارش پستی بودم، برای برقراری ارتباط با کودکان کشورم راه‌های مناسبی پیدا می‌کردم، چون می‌خواهم یک بار دیگر تکرار کنم که برای تأثیرگذاری بر والدین هیچ راهی بهتر از این نیست که بتوانید در دل کودکانشان جایی برای خودتان باز کنید. اگر یک آرایشگر بودم، قطعاً یک اتاق مجزا و کاملاً مجهز برای کودکان فراهم می‌کردم تا بتوانم خدمات خود را هم به کودکان و هم بزرگسالان ارائه کنم.

در حومه هر شهر فرصت‌های زیادی برای شغل رستوران داری و تهیه و توزیع غذای آماده و یا خانگی وجود دارد. افراد در این مشاغل به طور معمول با خانواده‌هایی سر و کار دارند که اغلب برای صرف غذا با کودکان خود به رستوران می‌روند. اگر این شغل را داشتیم، مکان مناسبی با تجهیزات کامل برای کودکان در نظر می‌گرفتم، برای مثال حوضچه‌های کوچک ماهیگیری، اسباب‌بازی‌های مینیاتوری و چند نوع از جانوران و پرندگان که کودکان علاقه خاصی به دیدن آن‌ها دارند. به این ترتیب می‌توانستم کودکان را ترغیب کنم تا هر زمان که از خانه خارج می‌شوند، رستوران من را انتخاب کنند، چون می‌توانند یک روز کامل در آنجا سرگرم شوند. چرا وقتی چنین فرصت‌هایی به وفور یافت می‌شوند، باز هم از معدن طلا صحبت می‌کنید؟

همه آنچه گفتم مثال‌هایی بود از اینکه چگونه می‌توانید برای رونق بخشیدن به کسب و کارتان از میراث اجتماعی استفاده کنید: کودکان را جذب کنید تا والدین آن‌ها را هم جذب کرده باشید!

اگر ملل مختلف با تأثیر گذاری بر ذهن جوانان و سوق دادن آنها به سوی جنگ می‌توانند سربازان جنگی را تربیت کنند، پس تاجران هم با استفاده از همین اصل می‌توانند برای خود مشتری جلب کنند.

اکنون به جنبه مهم دیگری از این درس می‌رسیم. اگر از زاویه دیگری به این مسئله نگاه کنید، قدرتی را مشاهده می‌کنید که در همکاری و تلاش‌های سازمان یافته به وجود می‌آید.

در طرح براندازی جنگ شاهد چگونگی همکاری اصل قدرت سه سازمان یافته بزرگ در جهان، یعنی مدارس، نهادهای مذهبی و مطبوعات بودید و مشاهده کردید که می‌توانیم این قدرت‌های سازمان یافته را در خدمت صلح جهانی به کار بگیریم.

اگرچه جنگ جهانی بسیار ظالمانه و مخرب بود، اما درس‌های با ارزشی از آن گرفته‌ایم که از جمله این درس‌ها می‌توان به تأثیر تلاش‌های سازمان یافته اشاره کرد. به خاطر داشته باشید که فقط نیروهای متحد بودند که توانستند امواج خروشان دشمن را در هم بشکنند. در واقع زمانی که تمام نیروهای مسلح تحت فرماندهی ژنرال فوش قرار گرفتند، کار جنگ یکسره شد. او توانست همکاری کاملی را بین تمام نیروهای متحد به وجود آورد.

هرگز در طول تاریخ جهان مشاهده نشده بود که نیرویی این چنین عظیم خلق شود، آن هم در سایه تمرکز گروهی از انسان‌ها و در سایه تلاش‌هایی که تحت همکاری ارتش‌های متحد شکل گرفته بود. اکنون می‌خواهیم درباره اتحاد این ارتش‌های متحد به بیان حقایق بسیار مهم و برجسته‌ای

پیردازیم. آن‌ها متشکل از سربازانی از تمام جهان بودند، اتحاد و تجمعی که تاکنون در سراسر جهان دیده نشده بود.

در این ارتش از تمام نژادهای انسانی (سیاه، سفید، زرد، و گندمگون) و همچنین از تمام مذاهب سربازانی به چشم می‌خورد. آن‌ها تمام اختلافات قومی و نژادی را کنار گذاشته بودند و فقط برای از بین بردن یک دشمن مشترک می‌جنگیدند. آن توده عظیم انسانی تحت فشارها و استرس جنگ به یک سطح مشترک رسیده بودند و شانه به شانه یکدیگر فقط می‌جنگیدند و هرگز از تمایلات نژادی و باورهای مذهبی یکدیگر سؤال نمی‌کردند.

اگر آن‌ها توانسته‌اند تا تمام تعصبات و ناشکیبایی خود را کنار بگذارند و برای زندگی خود بجنگند، چرا ما نمی‌توانیم برای به دست آوردن یک استاندارد بزرگ اخلاقی در تجارت، اقتصاد و صنعت از تعصبات خود بگذریم؟

آیا فقط زمانی که مردم متمدن در حال جنگ هستند باید با ذهنی باز و بلند نظری تمام تعصبات و ناشکیبایی‌های خود را کنار گذاشت و در جهت رسیدن به یک هدف مشترک با هم همکاری کرد؟ اگر ارتش متحد به صورت یک پیکره واحد درآمد و از داشتن فکر و عملکرد واحد بهره فراوانی برد، چرا ما مردم یک شهر یا جامعه نباید چنین کاری را انجام دهیم؟

اگر تمام نهادهای مذهبی، مدارس، روزنامه‌ها، مجموعه‌ها و سایر سازمان‌های شهری برای رسیدن به یک علت مشترک متحد شوند، آیا به نظر شما چنین اتحادی قدرت کافی برای تضمین موفقیت را به وجود نمی‌آورد؟

این تصویر را اندکی نزدیک‌تر می‌آوریم. فرض کنید تمام کارکنان و کارفرمایان شهر شما برای کاهش سوء تفاهم‌ها و اختلاف‌ها با هم متحد شده‌اند. به این ترتیب آن‌ها می‌توانند خدمات بهتری را باقیمت‌های ارزان‌تر به شما ارائه کنند و سود سرشاری را نصیب خود و عموم مردم نمایند.

ما از جنگ جهانی آموختیم که نمی‌توان یک بخش از یک مجموعه را تخریب کرد، بدون اینکه به کل مجموعه آسیب رساند؛ یعنی اگر یک ملت یا گروهی از مردم به دام فقر و نیاز افتاده باشند، سایر جهان هم بی نصیب نخواهند ماند. به عبارت دیگر، ما از جنگ جهانی آموخته‌ایم که همکاری و شکیبایی در برابر هم نوعانمان می‌تواند زمینه ساز موفقیتی بزرگ بشود.

به طور قطع و یقین، هر فرد دقیق و متفکری از جنگ جهانی درس‌های بسیار سودمندی گرفته است. من کاملاً به این حقیقت آگاه هستم که شما این مباحث را برای کسب منفعت مادی دنبال می‌کنید، بنابراین تا حد ممکن سعی کرده‌ام تا از نقطه نظر شخصی و بر اساس اصول موجود این بحث را بررسی کنم. به این منظور سعی کرده‌ام تا سرفصل اصول را تا حد ممکن از یک دیدگاه باز مطرح کنم.

ما در این درس فرصت یافتیم تا طرز به کارگیری اصول مربوط به مباحث تلاش‌های سازمان یافته، شکیبایی و نداشتن تعصب و همچنین میراث اجتماعی را بررسی کنیم. قصد من این بوده است تا برای افکار شما غذای کافی را فراهم کنم و فضای مناسبی را ایجاد نمایم تا تصورات شما تمرین‌های مفیدی داشته باشد.

من نهایت سعی خود را کرده‌ام تا کاربرد این اصول را در منافع شخصی و شغلی و همچنین در منافع کل تمدن بشری به شما نشان بدهم.

فرقی نمی‌کند که شما در چه شغلی هستید، یک سخنران، فروشنده کالا یا خدمات، کارآموز حقوق، مدیر و رهبر گروهی از کارکنان و یا کارگر روزمزد. در هر حالت من امیدوارم که این دروس، محرکی برای افکار شما باشند تا بتوانید مسیر درست را برای رسیدن به اهداف خود بیابید. اگر بر حسب اتفاق شما نویسنده تبلیغاتی هستید، به طور قطع در بین این مباحث، غذای کافی برای افکار خود می‌یابید تا بتوانید قدرت قلم خود را افزایش دهید. اگر به طور شخصی خدماتی را ارائه می‌کنید، توقع زیادی نخواهد بود اگر فرض کنید که این دروس روش‌های بسیاری را برای بازاریابی کالا و خدمات را به شما عرضه کرده است.

برای نشان دادن منبع و منشأ اصلی تعصب و ناشکیبایی ما در این درس، شما را به مطالعه و بررسی موضوعاتی تشویق کردیم که از فکر دیگران سرچشمه گرفته‌اند و در برخی از موارد به راحتی می‌توانند نقاط تحول بزرگ در زندگی هر فردی باشند. کتاب‌ها و دروس به تنهایی ارزش زیادی ندارند؛ ارزش واقعی آن‌ها (البته اگر ارزش داشته باشند) به تعداد صفحات چاپ شده نیست، بلکه

در عملکردهای احتمالی آنها نهفته است. عملکردهایی که ممکن است آنها را در خواننده ایجاد کنند.

برای مثال وقتی ویراستار نسخه چاپی این کتاب، خواندن دست نوشته های این درس را تمام کرد، به من گفت که خود و همسرش بسیار تحت تأثیر آن قرار گرفته اند و می خواهند به شغل تبلیغات روی بیاورند و خدمات تبلیغاتی خود را برای بانکها عرضه کنند. آنها تصمیم گرفتند تا در خدمات تبلیغاتی خود کودکان را نشانه بگیرند و از طریق آنها بر روی والدینشان تأثیر بگذارند. به عقیده آنها این طرح می تواند سالانه درآمدی بالغ بر صدها هزار دلار برایشان داشته باشد.

صادقانه عرض می کنم، طرح او از نظر من بسیار جالب بود. فکر می کنم درآمد سالانه او دستکم سه برابر مبلغی باشد که خودش تخمین زده است. شکی ندارم که با اندکی تلاش می تواند حتی این مبلغ را به ۵ برابر هم افزایش دهد. برای این کار به سازمان دهی مناسب و سپس بازاریابی از طریق فروشندگان بسیار مجرب و ماهر نیاز دارد.

تأثیر این درس در مرحله دست نویس به همین جا ختم نمی شود. من این دست نوشته ها را به صاحب یکی از مدارس کسب و کار بسیار معروف هم نشان دادم، و او تصمیم گرفت تا تأثیراتی که من در رابطه با میراث اجتماعی پیشنهاد کرده بودم را جزء دروس دانشجویان خود قرار دهد. او به یقین باور داشت طرحی که در نظر گرفته است می تواند به ۱۵۰۰ مدرسه کسب و کار در ایالات متحده و کانادا با موفقیت به فروش برسد. اگر بر روی این طرح برنامه ریزی دقیق تری انجام شود، میزان درآمد سالانه آن رقم بسیار چشمگیری خواهد بود.

در مجموع شاید باور شخصی من در رابطه با شکیبایی و نداشتن تعصب بر شما تأثیر نگذاشته باشد. در بخش بعدی مقاله‌ای را که نوشته‌ام برایتان بیان می‌کنم. این مقاله را زمانی نوشتم که مسئله تلخی را تجربه می‌کردم؛ یکی از دشمنانم سعی داشت تا آبروی من را از بین ببرد و سعی داشت حاصل دسترنج یک عمر تلاش‌های صادقانه مرا بر باد دهد.

« شکیبایی »

هنگامی که فجر دانایی بال‌هایش را بر روی افق پیشرفت بگشاید و ما شاهد آخرین ردپای نادانی و خرافات بر شن‌های زمان باشیم، در کتاب خطاها و جنایات بشری ثبت خواهد شد که بزرگ‌ترین گناه بشر ناشکیبایی و تعصب بوده است.

تلخ‌ترین تعصبات بشری از تفاوت عقاید نژادی و مذهبی سرچشمه می‌گیرند که هر دوی این موارد نتیجه آموزش‌های زمان کودکی هستند. ارباب سرنوشت انسان‌ها، آیا زمانی فرا می‌رسد که ما موجودات فانی و بیچاره دریابیم که تلاش مذبحخانه‌مان برای نابودی یکدیگر بر اساس عقاید و باورهای متعصبانه یا سایر خرافاتی که در مورد آن‌ها اختلاف نظر داریم، بی‌فایده است؟

مهلتی که برای زندگی بر روی این کره خاکی به ما داده شده است، بسیار کوتاه و زودگذر است. ما همانند یک شمع روشن می‌شویم، برای لحظاتی نور افشانی می‌کنیم و در نهایت هم خاموش می‌شویم. چرا نمی‌توانیم به گونه‌ای در این دنیای فانی خود زندگی کنیم که هرگاه کاروان مرگ

فرمان حرکت داد، مانند اعراب بادیه نشین به سرعت چادرهایمان را برچیده و با آرامش و بدون ترس راهی دیار ناشناخته تاریکی‌های پس از مرگ شویم؟

امیدوارم وقتی عمرم به پایان می‌رسد و به سوی دیار دیگر می‌شتابم، افرادی از مذاهب مختلف را نبینم؛ همچنین امیدوارم هیچ فرد آلمانی، انگلیسی، فرانسوی و روسی را هم نبینم. امیدوارم با هیچ فرد سیاه، سفید، سرخ یا زرد پوستی هم مواجه نشوم.

امیدوارم در آن جهان فقط باروح‌های انسانی روبه‌رو شوم؛ برادران و خواهرانی که بدون برچسب نژاد، مذهب و یا رنگ پوست هستند. امیدوارم که در دیار باقی بدون داشتن تعصب تا ابدیت در آرامش باشم و به دور از دردسرهایی که از ستیزه جویی، نادانی، خرافات و تعبیرهای نادرست دیگر ناشی می‌شوند و باعث می‌شوند تا سرگردانی و هرج و مرج در این کره خاکی ایجاد شود، با آرامش به سر ببرم.

بیندیشید
و
ثروتمند شوید

نسخه اصلی و
بدون سانسور

ناپلئون هیل

ترجمه اختصاصی توسط رویال مایند

فصل شانزدهم

درس پانزدهم: قانون طلایی

«اگر باور داشته باشید که می‌توانید کاری را انجام دهید، قطعاً خواهید توانست.»

«هر کسی حتی یک بار فلسفه قانون موفقیت را بخواند، برای موفقیت در هر کاری آماده‌تر

خواهد بود.»

- آلبرت اچ‌گری

در این درس ما به نقطه اوج این مبحث از قانون موفقیت می‌رسیم.

این درس ستاره راهنمایی است که شما را قادر می‌سازد تا از اطلاعات ارائه شده در دروس قبلی

به شکلی مؤثرتر و سازنده‌تر استفاده کنید.

در این درس نسبت به درس‌های قبل قدرت بیشتری قرار داده شده است، تا به افراد کمک کند

که بیشتر به خود اعتماد کنند. بنابراین این درس مانند یک فرمانده است که اگر به خوبی درک

شود و مورد استفاده قرار بگیرد، می‌تواند سکان کشتی دانش را در دستان شما قرار بدهد تا سوار

بر عرشه آن از سواحل صخره‌ای و خطرناک زندگی به سلامت عبور کنید و به سر منزل مقصود

برسید، و از موانعی عبور کنید که بر سر راه همه کسانی که تشنه رسیدن به موفقیت هستند، قرار

می‌گیرند.

من به مدت ۲۰ سال رفتار انسان‌هایی را که تشنه دستیابی به قدرت و موفقیت بودند مورد بررسی و مطالعه قرار دادم، و پس از انجام دادن تمام تحلیل‌ها و بررسی‌هایم، به این نتیجه رسیدم: افرادی که قدرت و موفقیت را به آرامی و طی فرایندهای پله پله به دست نیاورده‌اند، بیشتر در معرض خطر سقوط و در نتیجه نابودی خود و نزدیکانشان قرار می‌گیرند.

باید این مطلب را پیش از این با شما در میان می‌گذاشتم که مطالعه این کتاب در نهایت به کسب قدرت می‌انجامد، قدرتی که به کمک آن می‌توانید تمام کارهایی را که به نظر غیرممکن می‌رسند انجام دهید. خوشبختانه واضح است که این قدرت با رعایت و توجه به چند اصل اساسی به دست می‌آید؛ همان اصولی که در این کتاب مطرح شده‌اند. برای رسیدن به این قدرت شما باید تمام قوانین و اصولی را که در درس‌های گذشته برایتان توضیح داده‌ام به طور برابر رعایت کنید و به آن‌ها اهمیت یکسانی بدهید.

همچنین همه دانشجویان متفکر می‌دانند که این قدرت، فقط در سایه ایمان فرد به قانونی به دست می‌آید که این کتاب بر اساس آن نگاشته شده است. این مسئله برای دانشجویان بی‌احتیاط همانند یک سوپاپ اطمینان عمل می‌کند، تا آن‌ها را در برابر خطراتی که از اشتباه‌های خودشان ناشی می‌شود محافظت کند. البته کسانی که ممکن است با سوء استفاده کردن از دستورالعمل‌های این کتاب خود را به خطر بیندازند هم از مزایای همین سوپاپ اطمینان برخوردار خواهند شد.

شوخی کردن با قدرتی که از دانش ترکیب شده در دروس قبلی این کتاب به دست می‌آید، آن هم بدون داشتن درک کاملی از قانون‌هایی که در دروس گذشته مطرح شده‌اند و در نظر گرفتن

ظرایف آن‌ها، مانند شوخی کردن با قدرتی است که می‌تواند کل جهان هستی را به کام نابودی بکشاند.

من در مورد یک حدس و گمان صحبت نمی‌کنم، بلکه از مسئله‌ای سخن می‌گویم که می‌دانم حقیقت محض است؛ حقیقتی که این کتاب و به خصوص این درس بر اساس آن نوشته شده است و اختراع من نیست. من در این رابطه هیچ ادعای خاصی نمی‌کنم، غیر از این که بیش از ۲۵ سال است که در کارهای روزمره خودم دقیق شده‌ام و تلاش کرده‌ام تا در سایه ضعف و سستی‌های انسانی، به شیوه درست استفاده از این حقیقت پی ببرم.

اگر شما برای تصدیق صحت قانون بنیادین این کتاب و به خصوص این درس به دنبال شواهدی هستید، باید اقرار کنم که در ارائه چنین شواهدی ناتوان هستم و فقط می‌توانم یک شاهد در این خصوص برای شما بیاورم. آن شاهد کسی نیست جز خود شما!

شما خودتان می‌توانید که صحت و درستی این قوانین را با به کارگیری آن‌ها و گذاشتنشان به بوته آزمایش تأیید کنید.

اما اگر باز هم به شواهد بیشتر و دلایل موجه تری نیاز دارید، از شما می‌خواهم که به آموزش‌ها و فلسفه انسان‌های بزرگی چون افلاطون، سقراط، کنفوسیوس، امرسون و دو فیلسوف عصر مدرن به نام‌های جیمز و مونس‌تر برگ مراجعه کنید. من تا حد زیادی از آموزش‌های آن‌ها به عنوان بخشی

از اساس نگارش این کتاب استفاده کرده‌ام و سایر موارد را هم از تجربه‌های محدود خودم به دست آورده‌ام.

بیش از هزاران سال است که در سخنرانی‌های مختلف از قانون طلایی به عنوان یک قانون مناسب برای هدایت انسان‌ها یاد می‌شود، اما متأسفانه جهان زمانی آن را پذیرفت که روح اصلی این قانون جهانی از بین رفته است. ما فلسفه قانون طلایی را می‌پذیریم، چون آن را برای هدایت اخلاقیات یک قانون کامل و صحیح می‌دانیم، اما متأسفانه ما بنیان این قانون را به درستی درک نکرده‌ایم. من قانون طلایی را از زبان افراد زیادی شنیده‌ام، اما هرگز کسی آن را به درستی توضیح نداده و توصیف نکرده است. خود من تا همین چند سال پیش این قانون را به درستی درک نکرده بودم. به نظر من کسانی که در مورد این قانون صحبت می‌کردند هم آن را به درستی درک نکرده بودند. قانون طلایی یعنی با دیگران هم آن‌گونه رفتار کن که اگر خودتان به جای آن‌ها بودید، دوست داشتید که آن‌ها با شما همان‌گونه رفتار کنند. به قول معروف «هر آنچه را برای خود نمی‌پسندی برای دیگران هم نپسند.»

کسانی که قانون طلایی را درک می‌کنند و آن را به صورت صحیح به کار می‌برند، در داشتن صداقت و سواس عجیبی دارند. این افراد نه تنها در رابطه با آنچه از دیگران انتظار دارند بلکه در رابطه با آنچه از خودشان انتظار دارند هم صادق هستند. آن‌ها یک قانون ابدی را درک کرده‌اند که اساس قانون طلایی را تشکیل داده است. آن‌ها می‌دانند که از بر اساس نحوه عملکرد این قانون،

هر فکری که از ذهنشان تراوش می‌کند و هر عملی که انجام می‌دهند در بر دارنده یک عکس‌العملی است که به صورت یک واقعیت عملی پس از مدتی با آن مواجه خواهند شد.

فیلسوف‌های بزرگ همگی به قانون طلایی صداقت ایمان دارند و به آن عمل می‌کنند، چون به این حقیقت آگاه هستند که صداقت یک عامل حیاتی را به شخصیت آن‌ها اضافه می‌کند؛ عاملی که باعث می‌شود قدرت آنان افزایش پیدا کند و زندگی‌شان رشد کند. کسانی که به اصل و ماهیت قانون طلایی پی برده اند، هرگز در حق دیگران بی‌عدالتی نمی‌کنند، چون می‌دانند که حتی یک بی‌عدالتی کوچک، حلقه آغازین یک زنجیره از بی‌عدالتی‌های متوالی است که نه تنها باعث عذاب فیزیکی می‌شود، بلکه شخصیت آن‌ها را نیز نابود می‌کند. آن‌ها نگران اعتبار خود می‌شوند و می‌دانند که اگر در حق کسی بی‌عدالتی کنند، دیگر هرگز به موفقیت دست نخواهد یافت و هرگز اعتبار از دست رفته‌شان را نیز به دست نخواهند آورد.

عملکرد قانون طلایی به طور دقیق همانند عملکرد اصل خودالقایی است. همین جمله به شما کمک می‌کند تا بتوانید توسط آن به ماهیت اصلی و ارزش غیر قابل تخمین این قانون پی ببرید. شما با استفاده از این جمله می‌توانید پیشرفت خود را در تسلط بر این مبحث تخمین بزنید و مطالبی را که به شما می‌آموزد تعیین کنید.

بر اساس قانون طلایی، آنچه شما در مورد دیگران انجام می‌دهید باعث می‌شود که زنجیره‌ای از علت‌ها و معلول‌ها به وجود بیاید، زنجیره‌ای که تأثیرات آن هم بر روی دیگران و هم بر روی

شخصیت خودتان چشمگیر است و حتی بر ذهن ناخودآگاه شما هم تأثیر می‌گذارد. اما دانستن این مطلب چه نفعی برای شما دارد؟

این پرسش به شکلی عملی پاسخ خود را به همراه دارد، اما من می‌خواهم که شما به این موضوع بسیار مهم و حیاتی بیشتر بیندیشید. اجازه بدهید تا این پرسش را به صورت دیگری برایتان مطرح کنم. اگر تمام عملکردهای شما و همچنین افکارتان نسبت به دیگران در ذهن ناخودآگاه شما بر اساس اصل خودالقایی ثبت می‌شوند، پس می‌توانید شخصیت خود را با افکار و عملکرد خود تا دو برابر تقویت کنید! با توجه به این مطلب، آیا اکنون می‌توانید اهمیت مراقبت و توجه به این افکار و عمل‌ها را دریابید؟

در واقع علت اصلی مراقبت کردن از کردارمان نسبت به دیگران این است که هر چه در حق دیگران انجام می‌دهیم، در واقع در حق خودمان انجام داده ایم! به عبارت دیگر هر یک از کردار و افکار ما تعیین کننده شخصیت ما هستند و با ماهیت اصلی کردار و افکار ما منطبق هستند.

شخصیت ما به نوعی مانند یک نیروی جاذبه مغناطیسی قدرتمند عمل می‌کند و می‌تواند افراد یا وضعیت‌های هماهنگ با خود را به سوی ما جذب کند. شما نمی‌توانید کاری را برای فرد دیگری انجام دهید، بدون اینکه ابتدا همان کار را در افکار خود پدید آورده باشید. افکار شما هم بدون ایجاد یک پیوند با ماهیت و خصوصیات شخصیتی‌ای که به آن‌ها مربوط می‌شوند، هرگز در ذهن ناخودآگاهتان به وجود نمی‌آیند. آن‌ها به همین صورت بخش جدایی ناپذیر شخصیت شما خواهند بود.

این اصل ساده به شما نشان می‌دهد که چرا نمی‌توانید از حسادت یا کینه نسبت به دیگران دست بردارید. همچنین به کمک این اصل شما در می‌یابید که چرا نمی‌توانید نسبت به کسانی که در حق شما بی‌عدالتی روا داشته‌اند با مهربانی و ملاحظت رفتار کنید، و می‌توانید علت عدم پذیرش این نصیحت را درک کنید: « بدی را با خوبی پاسخ دهید. »

شما چه با پندار و چه با کردار خود نمی‌توانید به دیگران آسیب برسانید، مگر اینکه ابتدا به خودتان آسیب برسانید! پس بهتر است سعی کنید تا پندار و کرداری را که از روی مهربانی است در شخصیت خود بگنجانید.

به این ترتیب به نظر می‌رسد آنچه مشیت الهی می‌نامیم و گاهی از آن به عنوان یک خطا یا بی‌عدالتی که از سوی انسانی دیگر در حق ما انجام شده است یاد می‌کنیم، در واقع از جایی نشئت گرفته است که در آغاز این درس به آن اشاره کرده‌ام. (برخی از شما می‌دانید کدام نکته را می‌گوییم.)

اگر شما بخواهید برای کسانی که با این فلسفه آشنا نیستند قانون طلایی را توضیح دهید، تلاشی بیهوده و بی‌نتیجه کرده‌اید. این کار درست همانند این است که بخواهید قانون جاذبه را برای یک میمون توضیح بدهید. اگر شما با این قانون آشنا شده‌اید و فلسفه آن را درک کرده‌اید، پس می‌دانید که چرا من دشمنان خودم را بخشیدم. خداوند به ما توصیه کرده است که دشمنان خود را ببخشیم؛ اما اگر کسی نتواند فلسفه اصلی این مسئله را درک کند، یعنی برای این توصیه‌ها گوش شنوا ندارد.

این نصیحت خداوند همان قانون طلائی است و اساس هر دوی آنها یکی است! همین قانون اساسی و جهان شمول، پایه و اساس این درس را تشکیل می‌دهد؛ یعنی همان قانون معروف «هرچه بکارید همان را درو خواهید کرد.» هیچ راهی وجود ندارد که از عملکردهای این قانون فرار کنید! شما هرگز نمی‌توانید از بازتاب پندار یا کردار مخرب خود در امان باشید! برای اینکه بتوانم توضیحات این قانون را به صورت عملی‌تر به شما نشان بدهیم، اجازه بدهید این قانون را به صورت یک کد اخلاق ارائه کنم تا پیروی از آن برای شما بسیار ساده‌تر و راحت‌تر باشد:

کد اخلاقی من

۱. من به قانون طلایی به عنوان پایه و اساس رفتار انسانی ایمان دارم، بنابراین هرچه را که برای خود نمی‌پسندم هرگز برای دیگران هم نخواهم پسندید.
۲. من حتی در کوچک‌ترین جزئیات معاملات هم با دیگران صادق و درستکار خواهم بود. نه تنها چون دوست دارم که با دیگران عادلانه رفتار کنم، بلکه چون می‌خواهم مفهوم صداقت بر ذهن ناخودآگاهم تأثیری عمیق بر جای بگذارد تا این قابلیت ارزنده در تار و پود شخصیتم نقش ببندد.
۳. من تمام کسانی را که در حق من بی‌عدالتی روا داشته‌اند می‌بخشم. مهم نیست که آنها مستحق این بخشش هستند یا نه، من قانونی را می‌دانم که بر اساس آن بخشش دیگران می‌تواند شخصیت من را قوی‌تر کند و تأثیر تمام گناهان را از ذهن ناخودآگاهم پاک کند، پس می‌دانم که خود من مستحق این بخشش هستم.

۴. من همواره با دیگران کاملاً از روی عدالت، بخشش، بزرگی و درستکاری برخورد خواهم کرد، حتی اگر این اعمال بر اساس نظر عامه مردم مورد قدرشناسی و تقدیر قرار نگیرد. من این قانون را درک کرده‌ام و برای کمک به شخصیت خودم مایل هستم که آن را اجرا کنم، چون می‌دانم نقشی که رفتار و کردار من در ساختن شخصیتم ایفا می‌کند بسیار مهم است.

۵. من زمانی را که می‌خواهم برای کشف و بررسی ضعف‌ها و اشتباه‌های دیگران اختصاص بدهم، به کشف و بررسی ضعف‌ها و اشتباه‌های خودم اختصاص خواهم داد تا خودم را اصلاح کنم.

۶. من هرگز از دیگران بدگویی نمی‌کنم و به آن‌ها تهمت نمی‌زنم، هرچند که ممکن است آن‌ها مستحق این امر باشند. دلیل من برای انجام این کار این است که می‌خواهم هیچ پیشنهاد مخربی را به ذهن ناخودآگاه خودم راه ندهم.

۷. من قدرت افکار را به عنوان یک مسیر ورودی به مغزم از سوی دریای بیکران زندگی شناسایی کرده‌ام، بنابراین هرگز افکار مخربی را به آن دریای بیکران سرازیر نمی‌کنم، چون ممکن است که افکار دیگرم را آلوده کنند.

۸. من بر تمایلات انسانی همچون کینه، حسادت، خودخواهی، بدخواهی، بدبینی، تردید، و ترس فائق آمده‌ام، چون معتقد هستم که همه آن‌ها بذرهایی هستند که خرمی جز مشکلات جهانی نخواهند داشت.

۹. هنگامی که ذهن من به هدف اصلی و معین در زندگی معطوف نیست، با آگاهی کامل سعی می‌کنم تا آن را پر از افکار محرکی از قبیل شجاعت، اعتماد به نفس، خیرخواهی برای دیگران، ایمان، مهربانی، وفاداری، عشق به حقیقت و عدالت لبریز کنم، چون می‌دانم که همه آن‌ها بذرهایی هستند که خرمن حاصلشان رشد و بالندگی است.

۱۰. من می‌دانم که اگر فقط صحت قانون طلایی را باور داشته باشم کافی نیست و هیچ ارزشی برای من یا دیگران ندارد، بنابراین سعی می‌کنم بسیار فعال باشم و این قانون را در تمام تعاملات و معاملاتم با دیگران به کار بگیرم.

۱۱. من این قانون را از طریق عملکرد آن بر روی شخصیت خودم دریافته‌ام، چون رفتار و افکارم را ارتقاء داده است. بنابراین با دقت فراوان از پیشرفتی که حاصل شده است محافظت می‌کنم.

۱۲. من می‌دانم که خوشبختی فقط در سایه کمک کردن به دیگران ایجاد می‌شود و می‌دانم که هیچ کدام از مهربانی‌هایم بدون پاسخ نمی‌مانند و بالاخره به صورت پاداش سوی خودم بر می‌گردند، حالا به صورت مستقیم یا غیر مستقیم. من تمام تلاشم را می‌کنم تا به دیگران کمک کنم و از هر فرصتی برای دست یافتن به این منظور استفاده می‌کنم.

برخی از مردم اعتقاد دارند که قانون طلایی تنها یک نظریه است و نمی‌توان آن را به عنوان یک قانون کامل در نظر گرفت. آن‌ها بر اساس تجربه‌های شخصی خود به این نتیجه رسیده‌اند. ممکن است تجربه شخصی آن‌ها این باشد که یک بار خدمتی را برای دیگری انجام داده‌اند، اما هیچ منفعتی از آن دریافت نکرده‌اند. اما چند نفر هستند که خدماتشان مورد قدردانی قرار گرفته است و یا سودی از ارائه خدمات خود دریافت کرده‌اند؟ من خودم این تجربه را بارها و بارها داشته‌ام و مطمئن هستم که در آینده نیز این تجربه را باز هم تکرار خواهم کرد. البته به خاطر داشته باشید هنگامی که من خدمتی را به کسی ارزانی می‌دارم، انتظار ندارم که او از من قدردانی کند و یا پاداشی را به من بدهد.

و اکنون دلیل

هنگامی که به کسی خدمتی می‌کنم یا در حق او مهربانی می‌کنم، تأثیر تلاش‌های مثبت خود را در ذهن ناخودآگاهم ثبت می‌کنم. این کار مشابه شارژ کردن یک باتری الکتریکی است. هرچه این کارها بیشتر تکرار شوند، من دارای شخصیتی مثبت‌تر و پویاتر می‌شوم که می‌توانم از طریق آن دیگران را به سوی خودم جلب کنم. البته دیگرانی که با ماهیت اصلی شخصیت من هماهنگی و مشابهت داشته باشند.

من کسانی را به سوی خودم جذب خواهم کرد که مهربانی یا کارهای خوبم را پاسخ خواهند داد. به این ترتیب و بر اساس قانون طلایی، دو کفه ترازوی عدالت برای من به طور متعادل می‌ایستد، یعنی هرچقدر که من در برخورد با دیگران از خودم خوبی و مهربانی نشان بدهم، از همان منبع و یا از منبع دیگری به این خوبی و مهربانی من پاسخ داده خواهد شد.

حتماً شنیده‌اید که یک فروشنده در ابتدا باید قادر باشد تا کالا را به خودش بفروشد، یعنی او باید بتواند در قدم اول خود را متقاعد کند که این کالا ارزش خریدن را دارد تا سپس بتواند دیگران را هم به خرید آن تشویق کند. یک بار دیگر قانون جذب وارد میدان می‌شود. همه ما می‌دانیم که اشتیاق مسری است و اگر فروشنده بتواند اشتیاق لازم را نسبت به کالای خود نشان بدهد، به طور قطع می‌تواند همین علاقه را در دیگری هم به وجود بیاورد.

برای درک بهتر این قانون باید خود را همانند یک آهنربای بزرگ تصور کنید که افرادی را با شخصیت هماهنگ با شما به راحتی به سویتان جذب می‌کند. اگر باور دارید که همانند یک آهنربای بزرگ هستید و کسانی را به سوی خود جذب می‌کنید که با شخصیت شما هماهنگی دارند و آن‌ها را که هماهنگی ندارند دفع می‌کنید، پس باید یک حقیقت دیگر را هم به خاطر داشته باشید و آن این است که خود شما سازنده ماهیت این آهنربای مغناطیسی هستید. شما می‌توانید ماهیت این آهنربا را به نوعی تغییر دهید که بتواند تمام ایده‌ها و اشخاص مورد نظران را به سمت شما جذب کند. مهم‌تر از آن این است که باید بدانید تمام این فرآیند، یعنی ایجاد تغییرات مؤثر و دلخواه فقط از طریق افکار روی می‌دهند!

شخصیت شما مجموعه‌ای از افکار و رفتارتان است. در طول این مباحث ما سعی کرده‌ایم تا این حقیقت را به صورت‌های مختلف برایتان عنوان کنیم. بر اساس همین حقیقت بزرگ و غیرقابل انکار، محال است که شما مهربانی و خدمتی را به دیگران عرضه کنید و در عوض هیچ پاداشی دریافت نکنید. همچنین محال است که افکار و اعمال مخرب داشته باشید اما به تناسب عملکرد خود جریمه یا تنبیه نشوید.

داشتن افکار مثبت باعث می‌شود که یک شخصیت مثبت و پویا در وجود شما تقویت شود و داشتن افکار منفی هم شخصیتی با ماهیت متضاد را برایتان به وجود می‌آورد. در درس‌های قبل و همچنین در این درس، برای اینکه شخصیت شما از طریق افکار مثبت تقویت شود، ما روش‌های دقیقی را در قالب دستورالعمل به شما ارائه کردیم. جزئیات بیشتر این دستورالعمل‌ها در فصل ۳ که به مبحث اعتماد به نفس می‌پردازد آمده است. در آن درس ما فرمول کاملی را برای شما بیان کردیم که می‌توانید از آن پیروی کنید. تمام فرمول‌هایی که در این درس‌ها ارائه شده‌اند، برای این در اختیار شما قرار گرفته‌اند تا به شما کمک کنند که بتوانید قدرت افکار خود را به صورت کاملاً آگاهانه در دست بگیرید و آن‌ها را کنترل و هدایت کنید. در نهایت شما می‌توانید شخصیت مناسبی را برای خودتان به وجود بیاورید و می‌توانید تمام کسانی را به سمت خودتان جذب کنید که در راه رسیدن به هدف اصلی در محیط زندگی خود به کمک آن‌ها احتیاج دارید.

بر اساس قانون تلافی، شما به خاطر هر گونه دشمنی یا اعمالی که از روی نامهربانی با دیگران داشته‌اید مجازات خواهید شد. این مسئله اثبات شده است و ما برای اثبات آن به هیچ مدرک یا

شاهد معتبر نیاز نداریم. علاوه بر این شما به طور معمول انعکاس کارهای خود را به صورت واضح و صریح دریافت می‌کنید. هم چنین نیازی نیست تا برای شما اثبات کنم که در صورت داشتن یک رفتار دوستانه و از روی مهربانی می‌توانید از همکاری دیگران هم بهره مند شوید. اگر در فصل هشتم مبحث کنترل بر خود را به طور کامل در کرده باشید، پس به خوبی فهمیده‌اید که چگونه با داشتن دید مثبت نسبت به دیگران می‌توانید آن‌ها را تحریک کنید تا به شیوه دلخواه شما عمل کنند.

اگر من در مورد شما بدگویی کنم، حتی اگر واقعیت را هم گفته باشم شما نمی‌توانید با مهربانی در مورد من فکر کنید. به علاوه شما مجبور هستید که مهربانی را تلافی کنید، یعنی اگر من از ارزش‌های شما سخن بگویم، شما هم با مهربانی در مورد من فکر خواهید کرد و در صورتی که فرصت مناسبی به دست بیاورید، خوبی من را با خوبی و مهربانی متقابل پاسخ خواهید داد.

کسانی که از این قانون اطلاع کافی ندارند و کسانی که از آن به شکلی ناآگاهانه استفاده می‌کنند، به دلیل عملکردهای مخرب خود یا استفاده از کلمات نامناسب، فقط ناراحتی و کینه را به سوی خود جذب می‌کنند.

همواره این را به یاد داشته باشید که با دیگران همان‌گونه رفتار کنید که مایل هستید آن‌ها با شما آن‌گونه رفتار کنند!

نصیحت فوق را هزاران بار شنیده‌ایم، اما چند نفر از ما به قانونی پی برده‌ایم که این نصیحت بر اساس آن پایه ریزی شده است؟ برای اینکه از این نصیحت درک بهتری داشته باشیم، باید جزئیات بیشتری را برای آن در نظر بگیریم.

با دیگران همان گونه رفتار کنید که مایل هستید آن‌ها با شما آن گونه رفتار کنند. به خاطر داشته باشید که ماهیت انسانی مایل است تا همواره مقابله به مثل کند. احتمالاً کنفوسیوس هم زمانی که مورد فلسفه قانون طلایی به صورت زیر صحبت می‌کرد، قانون تلافی را هم مورد توجه قرار داده است:

« با دیگران همان گونه رفتار کنید که مایل هستید آن‌ها با شما آن گونه رفتار کنند. »

شاید بهتر بود که او در خصوص این نصیحت توضیحات بیشتری را به این صورت عنوان می‌کرد: این پند بر اساس تمایل ذاتی بشر برای مقابله به مثل بیان شده است!

برخی از کسانی که پایه اصلی قانون طلایی را نمی‌شناسند، ادعا می‌کنند که این قانون اصلاً کارساز نیست. اگر اندکی با این افراد بحث کنید، به این نتیجه می‌رسید که آن‌ها فقط تأثیرات منفی این قانون را در نظر می‌گیرند. اما باید تأکید کنم که این قانون می‌تواند تأثیرات مثبتی هم به دنبال داشته باشد.

اما اگر دیگران نتوانند مهربانی شما را جبران کنند، در آن صورت چه اتفاقی رخ می‌دهد؟ در هر حال شما سود کرده‌اید، چون در مرحله نخست بر ذهن ناخودآگاه خود یک تأثیر مثبت گذاشته

اید، بنابراین بر اساس قانون طلایی شما همواره با انجام هر عمل محبت آمیزی از یک منبع سود می‌برید و در عین حال ممکن است از منابع دیگر هم بهره مند شوید!

البته ممکن است که شما تمام کارهای خود را در حق دیگران بر اساس قانون طلایی انجام دهید و تا مدت طولانی از نتایج مثبت قانون نتایج بهره مند نشوید، یعنی کسانی که در حق آن‌ها محبتی کرده‌اید هرگز به شما پاسخی ندهند. اما همواره این را به خاطر داشته باشید که این همه ماجرا نیست، چون شما به شخصیت خود حیات بخشیده اید و دیر یا زود این شخصیت مثبت اثر خود را می‌کند و شما در می‌یابید که منافع سرشاری از محبت‌هایی که در حق دیگران روا داشته‌اید، دریافت کرده‌اید. در حقیقت شما پاداشی بزرگ‌تر گرفته‌اید و انتظار جبران محبت از طرف دیگران را در برابر این پاداش بسیار حقیر می‌بینید.

یکی از دلایلی که باعث می‌شود نسبت به دیگران با مهربانی و محبت رفتار کنید، این است که آن‌ها نیز پاسخ رفتار محبت آمیز شما را بدهند. اما علت بهتر آن این است که اگر با مهربانی و عدالت نسبت به دیگران رفتار کنید، شخصیتی مثبت در شما پدید می‌آید. اگر من خدمتی ارزنده به شما ارائه دهم، شما می‌توانید مرا از پاداش آن محروم کنید. اما هیچ کس نمی‌تواند مرا از داشتن یک شخصیت مثبت محروم کند! شخصیتی که من آن را با انجام کارهای خوب و پسندیده در خودم ایجاد کرده‌ام.

اگر می‌خواهیم همسایه‌مان همان طور که خود را دوست دارد به ما هم عشق بورزد، باید همان طور که خود را دوست داریم به او هم عشق بورزیم؛ این یک قانون الهی و جامع انسانی برای خدمت به

هموعان است. این اصل در نظام نامه هوش انسانی نیست، بلکه اصل و منشأ آن در ماهیت الهی آن است؛ یعنی همان منبعی که ماهیت انسان از آن سرچشمه گرفته است.

اگر به اصولی که این درس بر اساس آن‌ها نوشته شده است تسلط کافی پیدا کرده‌اید، پس متوجه شده‌اید که یک سخنران هرگز نمی‌تواند حاضران و شنوندگان خود را به پذیرش مسئله‌ی وادار کنند که خود به آن ایمان ندارد. همچنین دریافته‌اید که اگر فروشنده‌ای در مرحله اول خود مزایای کالا یا خدماتش را باور نداشته باشد، نمی‌تواند مشتری را وادار کند که آن کالا یا خدمات را بخرد. در مجموع ما در این کتاب سعی کردیم تا بر روی یک اصل منحصر به فرد تأکید کنیم که نشان دهنده حقیقت بنیادین شخصیت هر فرد است، و آن اصل شکل‌گیری شخصیت افراد از طریق کردار و پندار آن‌ها است. شخصیت همه ما نتیجه افکاری است که بر ذهن ما تسلط دارند. افکار ما تنها نیرویی است که می‌تواند به طور نظام‌مند حقایق این جهان را در جهت رسیدن به یک طرح معین سازمان‌دهی کند و بر روی هم بچیند. جریان رودخانه می‌تواند خاک را با خود حمل کند و گودال‌هایی را ایجاد کند. طوفان هم می‌تواند توده‌ای از خرده‌های چوب و کاغذ را بر روی هم انباشته کند. اما نه رودخانه و نه طوفان هیچ کدام قادر نیستند که تفکر کنند. بنابراین موادی را که گرد هم جمع می‌کنند، هرگز سازمان یافته نیستند و شکل معینی هم ندارد.

انسان تنها موجودی است که می‌تواند افکار خود را به واقعیت فیزیکی تبدیل کند. انسان تنها موجودی است که می‌تواند رؤیایی را در ذهن خود پرورش دهد و در نهایت آن رؤیا را به واقعیت تبدیل نماید. انسان می‌تواند آرمان‌هایی را برای خود خلق کند و سپس آن‌ها را به دست آورد.

چگونه انسان تنها موجود بر روی کره زمین شد که قادر است فکر کند و قدرت استفاده از آن را به دست آورد؟ این اتفاق زمانی روی داد که انسان بر قله هرم تکامل ایستاد. او حاصل میلیون‌ها سال تلاش است و به همین دلیل بر موجودات دیگر برتری دارد و تنها مخلوق خداوند است که می‌تواند فکر کند و تأثیرات شگرفی را از خود بر جای بگذارد؛ حتی بر روی خودش.

هیچ کس نمی‌داند چه موقع، کجا و چگونه اولین جرعه تفکر در ذهن انسان زده شد. اما همه ما می‌دانیم که قدرت تفکر انسان را از موجودات دیگر متمایز کرده است و همه ما می‌دانیم که تفکر همان قدرتی است که او را از جانداران دیگر بالاتر برده است.

هیچ کس محدوده قدرت تفکر را نمی‌داند. حتی هیچ کس به یقین نمی‌داند که آیا محدوده‌ای برای تفکر وجود دارد یا خیر. انسان به انجام هر کاری باور داشته باشد آن را انجام خواهند داد. چند نسل پیش حتی خلاق‌ترین و خیال‌پردازترین نویسندگان هم جرأت نمی‌کردند تا در مورد اربابه بدون اسب چیزی بنویسند، اما امروزه این مسئله به یک واقعیت تبدیل شده است و دیدن اتومبیل در خیابان امری عادی است. با استفاده از قدرت تکاملی تفکر، تمام امیدها و آرزوهای یک نسل در نسل بعدی به واقعیت تبدیل می‌شود.

ما در تمام این کتاب به قدرت تفکر بسیار بها داده ایم و آن را در جایگاه و موقعیتی ممتاز قرار داده‌ایم، چون واقعاً هم مستحق چنین جایگاه و موقعیتی هست. حاکم بودن انسان بر این جهان هم نتیجه مستقیم افکار وی است. مهم نیست که ایده شما در زمینه موفقیت چه باشد، چون به وسیله

همین قدرت است که شما به عنوان یک فرد می‌توانید موفقیت‌هایی را که به دنبالشان هستید کسب کنید.

اکنون به مرحله‌ای رسیده‌ایم که باید فهرستی از قابلیت‌های خود را تهیه کنید تا بتوانید نیازهای اصلی خود را برای رسیدن به یک شخصیت مناسب، و همچنین برای دستیابی به موفقیت ارزیابی کنید.

۱۵ عامل اصلی در ساختار این کتاب مؤثر بوده‌اند. خود را با دقت مورد تحلیل قرار دهید تا بدانید که در کدام یک از این ۱۵ مورد ضعف دارید. برای کسب نتیجه بهتر می‌توانید خود را با یک یا چند نفر دیگر مقایسه کنید. سپس تمام تلاش خود را بر روی رفع همان نقاط ضعف خود متمرکز کنید. از درس‌های خاصی که به آن عوامل مؤثر مربوط می‌شوند کمک بگیرید تا بتوانید آن‌ها را تقویت کرده و این ضعف را برطرف نمایید.

شما به عنوان دانشجوی این مباحث باید روش‌هایی که توسط مؤلف به کار گرفته شده است را به خوبی بشناسید و به طور مستمر و بدون وقفه آن‌ها را دنبال کنید، تا از این طریق بتوانید یک تحلیل شخصیتی کامل از خود به عمل آورید. در این صورت از ۱۵ قانون موفقیت هم درک درستی خواهید داشت؛ درکی که برای رسیدن به موفقیت بسیار مهم است.