

Tất nhiên, còn có những tác nhân kích thích nhận thức khác nữa - chúng ta đã liệt kê ở trên rồi - nhưng không có một tác nhân nào, thậm chí cộng tất cả các tác nhân lại với nhau, có đủ sức so sánh với cảm giác tình yêu.

Kích thích nhận thức - đó là việc tác động tạm thời hoặc thường xuyên đến nhận thức nhằm nâng cao cường độ suy nghĩ. Mười nhân tố trình bày ở trên là những nhân tố hay được dùng đến nhất. Đến được với những nguồn gốc này thì có thể tiếp cận được với cả Trí tuệ siêu nhiên, hoặc nếu mong muốn và có ý chí, còn có thể bước vào cả kho tàng tiềm thức của mình cũng như của người khác. Tất cả các thiên tài đều làm như vậy.

## ----- TÌNH DỤC VÀ THƯƠNG MẠI

Có thí nghiệm rất thú vị: một người lãnh đạo hơn 30000 nhân viên bán hàng đã phát hiện ra một điều kỳ lạ là những người làm việc tốt nhất chính là những người có khả năng tình dục phát triển mạnh. Giải thích điều này không khó. Một yếu tố cá nhân mà ta thường gọi là ô hấp dẫn hay ô quyền rũ không phải cái gì khác mà chính là dục năng. Những người có bản tính sinh lý phát triển thường rất hấp dẫn, họ tách biệt hẳn so với những người khác. Ai hiểu được sức mạnh kỳ lạ này, biết cách phát triển và hoàn thiện nó, sẽ chiếm được ưu thế rất lớn so với những người khác. Năng lượng này được truyền cho những người mà bạn tiếp xúc thông qua các phương tiện sau:

Bắt tay. Chỉ cần chạm tay trong giây lát cũng đủ để biết rằng có ô quyền rũ hay không.

Giọng nói. Sự quyến rũ hoặc dục năng ôtiếp pã cho giọng nói một loại âm thanh đặc biệt, khiến cho nó trở thành du dương và êm ái.

Phong thái và dáng đi. Những người sinh lý phát triển đi lại nhẹ nhàng, uyển chuyển và đơn giản.

Ý nghĩ ô rung động. Những người sinh lý phát triển có cảm xúc tính dục thấm vào từng ý nghĩ và dù vô tình hay hữu ý, đều có ảnh hưởng đến những người xung quanh.

Diện mạo. Những người sinh lý phát triển thường là rất chú ý đến vẻ ngoài của mình. Họ lựa chọn quần áo rất kỹ để tôn những thể mạnh tự nhiên của mình.

Khi nhận nhân viên bán hàng vào làm việc, việc đầu tiên của các quản trị kinh doanh là đánh giá vẻ hấp dẫn của họ, cho đây là điều kiện quan trọng nhất trong công việc. Ở những người ức chế hoặc kém dục năng, họ không khi nào và không vì lẽ gì hưng phấn được, và vì thế họ không thể truyền hưng phấn cho người khác được. Mà sự năng động, hưng phấn là một trong những phẩm chất cần thiết nhất của nhân viên bán hàng, dù là buôn bán gì đi chăng nữa.

Những người truyền giáo, hùng biện, luật sư (cũng giống như nhân viên bán hàng) nếu thiếu dục năng thì hay ôn nực cười, và càng cố tác động đến