

tiềm thức thích đáp lại những xung lực ý nghĩ có tình cảm hơn, và vì thế chúng ta cần hiểu rõ . . . những tình cảm của mình. Loài người biết đến bảy tình cảm tích cực chủ yếu và cũng chừng đó loại cảm giác tiêu cực. Chúng ta quen thuộc với những cảm giác tiêu cực nhiều hơn, có đúng vậy không? Chúng tự thâm vào ý nghĩ và theo ý nghĩ đi vào tiềm thức. Những tình cảm tích cực thì thụ động hơn - chúng phải được lắp vào (nhờ phương pháp tự kỷ ám thị) những xung lực ý nghĩ mà bạn muốn đưa vào tiềm thức (xem hướng dẫn chương ôTự kỷ ám thị).

Đôi khi tôi có cảm tưởng là cảm giác cũng giống như men làm cho bột nở - có thể đưa ý nghĩ từ trạng thái thụ động sang trạng thái chủ động. Ngay như bạn, bạn có thích những ý nghĩ kêu gọi bạn bằng tiếng nói của cảm giác hơn mệnh lệnh của ôlý trí lạnh lùng hay không?

Vậy là, bạn chuẩn bị điều khiển tiềm thức, để truyền cho nó mong muốn có tiền, thôi thúc nó vật chất hóa mong muốn này. Nhưng tiềm thức không phải là những ôthính giả dễ tiếp cận. Bạn phải nói chuyện bằng ngôn ngữ của họ, nếu không họ sẽ không hiểu bạn nói gì. Mà ngôn ngữ của tiềm thức là ngôn ngữ của cảm giác. Tức là không thể thiếu cảm giác. Ta hãy liệt kê cả bảy tình cảm tích cực và bảy cảm giác tiêu cực chính để bạn đừng nhầm lẫn khi lựa chọn, khi bạn muốn sử dụng chúng để ra lệnh cho tiềm thức.

Bảy tình cảm tích cực chủ yếu:

Mong muốn;

Niềm tin;

Tình yêu;

Tình dục;

Hung phấn;

Đa cảm;

Hy vọng.

Lẽ đương nhiên cũng còn những tình cảm tích cực khác nữa, nhưng bảy tình cảm này là mạnh nhất và thường được sử dụng nhất trong lao động sáng tạo của con người. Hãy sử dụng và điều khiển những tình cảm này, rồi tất cả những tình cảm tích cực khác sẽ sẵn sàng đợi lệnh bạn khi được yêu cầu.

Nhân đây bạn hãy nhớ: bạn đang nghiên cứu quyền sách mà nhiệm vụ của nó là giúp bạn phát triển phương pháp ôtư duy bằng phạm trù tiền tẻ, bằng cách cung cấp cho nhận thức toàn những tình cảm tích cực.

Bảy cảm giác tiêu cực chủ yếu (mà bạn nên tránh):

Sợ hãi;

Ghen ty;

Căm hờn;

Trả thù;

Tham lam;

Mê tín;