

Napoleon Hill
GONDOLKOZZ ÉS GAZDAGODJ!
Bagolyvár Könyvkiadó

A fordítás alapjául szolgáló eredeti kiadás:
Napoleon Hill: Think and Grow Rich
Wilshire Book Company, California, 1972.

Fordította: Doubravszky Sándor & Jánossy Ilona

ISSN 1216-6162
ISBN %3 7423 24 9

Copyright ^ 1966, 1960, 1937 by The Napoleon Hill Foundation

All rights reserved
Hungarian translation ^ 1993 Doubravszky Sándor

Minden jog fenntartva, beleértve a sokszorosítás, a nyilvános előadás, a rádió-
és tévéadás jogát, az egyes fejezetekre is.

Kiadja: Bagolyvár Könyvkiadó
Felelős kiadó: a Bagolyvár Kft. igazgatója
Készült a Borsodi Nyomdában
Felelős vezető: Ducsa György
Budapest, 1993.

(Könyvismertető a hátsó borítóról.)

GONDOLKOZZ ÉS GAZDAGODJ!

Mi az, ami lehetővé teszi, hogy az egyik ember töretlenül előrejusson, alkosson, gyarapodjék és megtalálja a boldogságát - míg a másik egy-két próbálkozás után megfeneklik, és semmire sem viszi? Mi az, ami lehetővé teszi, hogy az egyik ember eredményesen fejlessze emberi kapcsolatait, növelje befolyását - míg a másik képtelen erre? Mi az, ami az egyik ember számára lehetővé teszi, hogy álmaihoz utat találjon a problémák és akadályok dzsungelén át is - míg a másik vak elszántsággal küzd, és nem jut semmire?

Sok évvel ezelőtt Andrew Carnegie, a világ egyik leggazdagabb embere vendégül látta a könyv szerzőjét. Az idős iparmágnás a siker titkáról filozofált. Az akkor alig húszéves Hill ott hallott először a Titokról. Az eredmény: Carnegie megbízta őt, tanulmányozza, hogyan működik másoknál a Titok, tapasztalatait összegezve dolgozza ki a siker filozófiáját, fejlesszen ki egy Mestermódszert, és hasznosítsa át a világnak. Így született meg ez a könyv.

A "Gondolkozz és gazdagodj!" feltárja a Titkot, és megadja a Módszert. Első megjelenése óta egyedül csak Amerikában 42 kiadást ért meg, és a példányok szinte még ki sem kerültek a nyomdából, máris elkapkodták őket.

És most itt van magyarul is Napoleon Hill híres könyve, amelyen világszerte a kiemelkedő üzletemberek, alkotók, vállalkozók, sikeres emberek több nemzedéke

nevelkedett. Meggyőződésünk, hogy ez a ma már klasszikus mű ugyanolyan pozitív hatást fog gyakorolni a kezdeményező, vállalkozó magatartás elterjedésére hazánkban, mint eddig mindenütt a világon.

"A GONDOLKOZZ ÉS GAZDAGODJ! A SZÁZADUNKBAN ÍRT BÁRMELY MÁS KÖNYVNÉL TÖBB

EMBERT ÖSZTÖNZÖTT ARRA, HOGY GAZDAGSÁGRA TEGYEN SZERT ÉS SIKERES LEGYEN A PÁLYÁJÁN."

-W. Clement Stone

Bagolyvár Könyvkiadó

Tartalomjegyzék

A szerző előszava

A GONDOLATOK - VALÓSÁGOS DOLGOK

AZ EMBER, AKI "GONDOLATTAL" TAPOSTA KI AZ UTAT, HOGY THOMAS A. EDISON

PARTNERE LEHESSEN

A felfedező és a csavargó - A kedvező lehetőség ravasz álruhái - Három lányira az aranytól - "Sosem fogok megállni csak azért, mert az emberek nemet mondanak" - Ötvencentes lecke állhatatosságból

A gyermek különös hatalma - Amire szükséged van, mindössze egyetlen jó gondolat - A "lehetetlen" Ford V-8-as motor - Miért vagy te "sorsod parancsolója"? - Elvek, amelyek megváltoztathatják sorsodat

Első lépés a gazdagság felé A VÁGY

MINDEN EREDMÉNY KIINDULÓPONTJA

Az ember, aki felégette a hidakat - A sarkantyú, ami a gazdagság felé ösztökél - Hat mód, ahogyan a vágyat arannyá változtathatjuk - El tudod képzelni magad milliomosként? - A nagy álmok ereje - Hogyan indítsuk útjukra az álmokat? - A vágy képes túljárni az anyatermészet eszén - Egy "esemény", ami megváltoztatott egy életet - Hat centtel egy új világot nyert! - A kis süket fiú, aki hall - Gondolat, amely csodákat tesz - "A lelki kémia" csodákat művel

Második lépés a gazdagság felé A HIT

A VÁGY KÉPI MEGJELENÍTÉSE ÉS A HIT, HOGY ELÉRHETJÜK

Hogyan erősítsük magunkban a hitet - Senki sincs szerencsétlenségre kárhozthatva - A hit olyan lelkiállapot, amelyet önszuggesztióval létrehozhatunk - Az önszuggesztió csodája - A magabiztosság képlete - A negatív gondolkodás rombolása - Milyen zseni szendereg az agyadban? - Hogyan született vagyon egy gondolatból? - A gazdagság gondolattal kezdődik

Harmadik lépés a gazdagság felé AZ ÖNSZUGGESZTIÓ

A TUDATALATTI BEFOLYÁSOLÁSÁNAK ESZKÖZE

A kezdedben lásd és érezd a pénzt! - Hogyan fokozhatod összpontosító készségedet? - A tudatalattid serkentésének hat lépése - A lelkielő titka

Negyedik lépés a gazdagság felé A SZAKTUDÁS

SZEMÉLYES TAPASZTALAT VAGY MEGFIGYELÉS

A tudatlan ember, aki egy óriási vagyont gyűjtött - Mindazt a tudást, amire szükséged van, megszerezheted - Kifizetődő annak ismerete, hogyan vásárolható szaktudás - A lecke, amit a tandíjbeszedés nyújtott számomra - A szakismeretekhez vezető út - Egy egyszerű ötlet, amely jól fizetett - Kipróbált módszer, ahogyan ideális állást szerezhetünk - Nem kell legalul kezdened - Érd el, hogy az elégedetlenség neked dolgozzék! - A társaid rendkívül értékesek lehetnek számodra - A speciális ismeretek segítségével érd el, hogy gondolataid, ötleteid vezessenek!

Ötödik lépés a gazdagság felé A KÉPZELET

AZ AGY MŰHELYE

A képzelet két formája - Gyakoroltasd a képzeleted! - A törvények, amelyek vagyonhoz vezetnek - Hogyan alkalmazzuk a gyakorlatban a képzelőerőt? - Az elvárásolt út - Mit csinálnék, ha lenne egymillió dollárom? - Hogyan változtassuk át a gondolatot pénzzé?

Hatodik lépés a gazdagság felé A RENDSZERES TERVEZÉS

A VÁGY ÁTKRISTÁLYOSÍTÁSA CSELEKVÉSSÉ

Ha az első terved sikertelen lesz, próbálj ki egy másikat! - A személyes szolgáltatások értékesítési terve - A legtöbb vezető vezetőként kezdi - A vezetői alkalmasság legfontosabb ismérvei - A vezetői sikertelenség tíz fő oka - Néhány termékeny terület, amelyek új vezetési módszereket igényelnek - Mikor és hogyan pályázzunk meg egy állást? - Milyen információkat kell megadni egy álláspályázatban? - Hogyan szerezd meg azt az állást, amelyre vágysz? - A személyes szolgáltatás új marketingmódszerei - Mi az "MMSZ" - értéked? - Személyes szolgáltatásaid tökéértéke - A sikertelenség harmincegy fő oka - Mérd fel önmagad! - Önelemzési kérdőív - Hol és hogyan van lehetőség gazdagság létrehozására? - A "csoda", ami mindezt létrehozta - A tőke - életünk sarkköve - Lehetőségeid a gazdagodásra

Hetedik lépés a gazdagság felé A DÖNTÉS

A HALOGATÁS SZOKÁSÁNAK LEKÜZDÉSE

Tippek arra, hogyan hozd meg saját döntéseidet - Halálra szántan állj ki a döntésed mellett! - Ötvenhat ember, aki az akasztófát kockáztatta - A "Mesterelme" megszervezése - Egy döntés, amely megváltoztatta a történelmet - A legjelentősebb döntés, amely valaha papírra került - Tudd, hogy mit akarsz, és legtöbbször megkapod azt!

Nyolcadik lépés a gazdagság felé AZ ÁLLHATATOSSÁG

A KITARTÓ ERŐFESZÍTÉS, AMI A HIT FENNTARTÁSÁHOZ KELL
Vizsgáld meg állhatatosságodat! - A "pénztudatosság" vagy a
"szegénységtudatosság" határozza-e meg gondolkodásodat? - Hogyan "szakítsd
ki magad" a lelki tehetetlenségből? - Lépj át kudarcaid felett! -
Gyakorlással elsajátíthatod az állhatatosság szokását - Mérd fel, mennyire
vagy állhatatos! - Ha félsz a bírálatoktól - A "szerencsés véletlenek"
megrendelhetőek - Hogyan fejleszthető az állhatatosság szokása? - Hogyan
legyünk úrrá a nehézségeken?

Kilencedik lépés a gazdagság felé A "MESTERELME" EREJE

A HAJTÓERŐ

Hatalom a "Mesterelme" segítségével - Hogyan sokszorozhatod meg agyad
erejét? - A pozitív érzelmek ereje

Tizedik lépés a gazdagság felé A SZEX-TRANSZMUTÁCIÓ TITKA

A SZEXUÁLIS ENERGIA FELHASZNÁLÁSA

A teljesítmény és a fejlett szexuális érzék kapcsolata - Az agy tíz
ösztönzője - A "zsenialitás" a hatodik érzéken keresztül fejleszthető -
Honnan jönnek a "sugallatok"? - Az alkotókészség fejlesztése - Hogyan
születtek egy felfedező legjobb gondolatai? - A zsenik által alkalmazott
módszerek hozzáférhetőek számodra - A szex hajtóereje - Miért van, hogy a
legtöbb férfi ritkán sikeres negyven előtt? - Az agy ösztönzőinek
leghatalmasabbika - A személyes magnetizmus tárháza - Xamis nézetek a szex
személyiségkárosító hatásáról - A gyümölcsöző évek negyven után -
Érzelem-erőműved - Ha valaki őszintén szeret, sosem veszthet teljesen - Az
okok, amelyek miatt egy feleség felemelheti vagy tönkretelheti a férjét - A
gazdagság értelmetlen nők nélkül

Tizenegyedik lépés a gazdagság felé A TUDATALATTI

AZ ÖSSZEKÖTŐ KAPOCS

Hogyan serkentsük a tudatalattit alkotó erőfeszítésre? - Dolgoztasd pozitív
érzelmeidet a magad előnyére! - Az eredményes ima titka

Tizenkettedik lépés a gazdagság felé AZ AGY

A GONDOLAT ADÓ- ÉS VEVŐÁLLOMÁSA

A legnagyobb erők nem érzékelhetők - Az agy izgalmas története - Hogyan
szövetkeznek az agyak a csoportmunkában?

Tizenharmadik lépés a gazdagság felé A HATODIK ÉRZÉK

A BÖLCSESSÉG TEMPLOMÁBA NYÍLÓ KAPU

A hatodik érzék csodái - Engedd, hogy a nagy emberek formálják az életed
- A jellem építése önszuggesztio útján - A képzelet megdöbbentő ereje - A
lelkesezés forrásának megcsapolása - A lassú növekedés hatalmas ereje

A FÉLELEM HAT KÍSÉRTETE

OLVASVA EZT AZ UTOLSÓ FEJEZETET, MÉRD FEL, HÁNY "KÍSÉRTET" ÁLL AZ UTADBAN

A félelem hat alaptípusa - Félelem a szegénységtől - A legrombolóbb félelem
- A szegénységtől való félelem tünetei - A pénz beszél! - Félelem a bírálattól - A bírálattól való félelem tünetei - A betegségtől való félelem
- A betegségtől való félelem tünetei - Félelem a szeretet elvesztésétől - A szeretet elvesztésétől való félelem tünetei - Az öregségtől való félelem
- Az öregségtől való félelem tünetei - Félelem a haláltól - A haláltól való félelem tünetei - Az öregkori szorongás - A destruktív gondolkodás csapása
- Az ördög műhelye - Hogyan védekezhetsz a negatív befolyással szemben?
- Az önelemzési teszt kérdései - Az egyetlen dolog, amely felett teljes ellenőrzésed van - Ötvenöt híres "HA" alibi

A szerző előszava

E könyv minden fejezetében említés történik a pénzszerzésnek arról a titkáról, amely száz meg száz embert tett mérhetetlenül gazdaggá, és akiknek tevékenységét sok éven át tanulmányoztam.

A titokra Andrew Carnegie hívta fel a figyelmemet több, mint fél évszázaddal ezelőtt. Még szinte kamasz fiú voltam, amikor ez a ravasz öreg skót csak úgy hanyagul odavetve, elültette a gondolatot a fejemben. Aztán hátradólt a székében, szemében huncut mosollyal, és figyelte, rendelkezem-e olyan koponyával, amely teljes mélységében képes felfogni annak jelentőségét, amit mondott nekem.

Amikor látta, hogy felfogtam, megkérdezte, hajlandó lennék-e húsz évet, vagy annál is többet annak szentelni, hogy felkészüljek, és a világ számára hozzáférhetővé tegyem a titkot. Hozzáférhetővé tegyem olyan nők és férfiak számára, akik a titok nélkül sikertelen emberekként élnék le életüket. Azt mondtam, kész vagyok rá, és Mr. Carnegie együttműködésével megtartottam ígéretemet.

Ez a könyv tartalmazza a titkot, amelyet azóta ezrek meg ezrek próbáltak ki sikeresen az élet legkülönbözőbb területein. Mr. Carnegie ötlete volt, hogy a számára fantasztikus gazdagságot lehetővé tevő varázslatos képletet hozzáférhetővé kell tenni azok számára, akiknek nincs ideje tanulmányozni, hogyan kell pénzt szerezni. Azt remélte, hogy a legkülönbözőbb élethivatású nők és férfiak tapasztalatainak alapján sikerül ellenőriznem és bizonyítanom a képlet működőképességét. Meg volt győződve arról, hogy a képletet minden iskolában és egyetemen tanítani kell, és kifejezte azt a véleményét, hogy ha helyesen tanítanak, ez olyan mértékben forradalmasítaná az egész oktatási rendszert, hogy az iskolában töltött időt több mint a felére lehetne csökkenteni.

A hitről (Faith) szóló fejezetben lehetőségünk lesz olvasni a United States Steel Corporation óriási szervezetéről, amelyet egy olyan fiatalember gondolt ki és hozott létre, aki egyike volt azoknak, akiknek a tevékenységén keresztül Mr. Carnegie bebizonyította, hogy a képlete mindenkinél működik, aki felkészült a fogadására. A képlet egyetlen alkalommal történő alkalmazása mind pénzben, mind pedig lehetőségekben óriási gazdagságot hozott Charles M. Schwab számára.

A képletnek ez a speciális alkalmazása durván hatszázmillió dollárt hozott neki.

Ezek a tények, amelyekről mindenki tud, aki ismerte Mr. Carnegie-t, érzékelhetővé teszik számodra, mit hozhat neked ennek a könyvnek az elolvasása - feltéve, ha tudod, mi a célod.

A titkot ezrek és ezrek ismerték meg, akik felhasználták személyes boldogulásukra, ahogyan azt Mr. Carnegie elképzelte. Voltak, akik óriási vagyoni tettek szert vele. Mások a segítségével harmóniát teremtettek az otthonukban. Egy egyházi személy olyan eredményesen alkalmazta, hogy 75000 dollárt meghaladó évi jövedelmet hozott neki.

Egy cincinnati szabó, Arthur Nash, a csőd szélén álló üzletét kísérleti nyúlként használta, hogy tesztelje a képlet alkalmazhatóságát. Az üzlet felélénkült, és a tulajdonosainak vagyonokat hozott. Még mindig virágzik, noha Mr. Nash már eltávozott közülünk. A kísérlet annyira különleges és sikeres volt, hogy az újságok és a folyóiratok több mint egymillió dollár értékű nyilvánosságot biztosítottak számára.

A Dallasban lakó Stuart Austin Wier is megismerkedett a titokkal. Fel volt rá készülve - annyira, hogy feladta a szakmáját, és jogot kezdett tanulni. Hogy sikeres lett-e? Története önmagáért beszél.

Amikor a LaSalle Távoktatási Egyetem (LaSalle Extension University) alig volt több, mint pusztán egy elnevezés, az egyetem reklámmenedzsereként módomban volt látni, hogy J. G. Chapline olyan hatékonyan alkalmazta a képletet, hogy a LaSalle-t az ország egyik legnagyobb távoktatási egyetemévé fejlesztette.

A titokról, amire hivatkozom, legalább száz alkalommal szólok a könyvben. Nem nevezem meg közvetlenül, mert sikeresebben működik, ha csupán feltárom és láthatóvá teszem, azok pedig, akik készek a fogadására és kutatnak utána, maguk találják rá. Ezért volt, hogy Mr. Carnegie csak úgy, csendesen odavetette nekem anélkül, hogy valamilyen elnevezést adott volna neki.

Ha kész vagy rá, hogy alkalmazd, legalább egyszer minden fejezetben fel fogod ismerni a titkot. Szeretném, ha részem lehetne abban a megtiszteltetésben, hogy közöljem veled, mikor vagy kész a titok fogadására, ez azonban megfosztana azoknak az előnyöknek a többségétől, amelyekhez azáltal juthatsz, hogy erre magad jössz rá.

Ha voltak időszakaid, amikor elcsüggedtél, ha volt, amikor olyan nehézségekkel kellett megküzdened, amelyek elszívták lelki energiáidat, ha próbálkoztál és kudarcot vallottál, ha voltál már olyan helyzetben, amikor betegség vagy fizikai szenvedés gátolt, a fiam felfedezésének története és a Carnegie - képlet alkalmazása olyan oázis lehet számodra az Elveszett Remények Sivatagában, amely után eddig sikertelenül kutattál.

A képletet Woodrow Wilson elnök is alkalmazta az első világháború idején. Megismertették minden katonával, gondosan beépítve abba a tréningbe, amelyet kaptak, mielőtt a frontra indultak. Wilson elnök elmondta nekem, hogy a képlet sokat segített a háborúhoz szükséges pénzalapok előteremtésében.

Ennek a titoknak az a különleges sajátossága, hogy akik már megismerték és alkalmazzák, szó szerint belekerülnek a siker sodró áramába.

Ha kételkedsz ebben, tanulmányozd azoknak a nevét, akik alkalmazták.

Ellenőrizd az eredményeiket és győződj meg magad.

Nincs olyasmi az életben, hogy valamit - semmiért!

Az a titok, amiről beszélek, csak úgy ismerhető meg, ha megfizeted az árát, noha ez az ár sokkal kisebb, mint az érték, amit erőfeszítéseidért cserébe

nyersz. Semmilyen áron sem juthatnak hozzá azok, akik nem kutatják fáradhatatlanul. Nem ajándékozható el, nem vehető meg pénzért. Két részletben juthatunk hozzá. Az egyik fele már tulajdona azoknak, akik készek a fogadására.

A titok egyformán jól szolgálja mindazokat, akik készek befogadni. A képzettségnek nincs szerepe ebben. Születésem előtt sok évvel a titok megtalálta az utat Thomas A. Edisonhoz, és ő olyan hozzáértően alkalmazta, hogy a világ legnagyobb feltalálója lett, noha csupán három hónapig járt iskolába. A titok Edwin C. Barnes birtokába jutott, aki Mr. Edison üzlettársa volt. Ő olyan hatásosan alkalmazta, hogy noha csupán 12 000 dollárt keresett évente, óriási vagyont gyűjtött életében, és még fiatal emberként visszavonulhatott az üzleti élettől. Történetét az első fejezet elején olvashatod. Meg fog győzni arról, hogy a gazdagság nem elérhetetlen számodra, hogy még lehetsz az, aki lenni akarsz, hogy a pénz, a hír, az elismerés és a boldogság mindenki számára elérhető, aki felkészült rá és eléggé elszánt, hogy megszerzi őket. Honnan tudom mindezt? Ismerni fogod a választ, mielőtt a könyv végére érsz. Megtalálhatod már az első fejezet utolsó oldalán.

Húsz éven át folytatva kutatásaimat, hogy teljesítsem a Mr. Carnegie által rám bízott feladatot, száz meg száz ismert személyiség életpályáját tanulmányoztam. Sokan közülük elismerték, hogy óriási vagyonukat a Carnegie - titok alkalmazásának köszönhetik. Közöttük voltak:

Henry Ford, Theodore Roosevelt, William Wrigley Jr., John W. Davis, John Wanamaker, Elbert Hubbard, James J. Hill, Wilbur Wright, George S. Parker, William Jennings Bryan, E. M. Statler, Dr. David Starr Jordan, Henry L. Doherty, J. Odgen Armour, Cyrus H. K. Curtis, Arthur Brisbane, George Eastman, Woodrow Wilson, Charles M. Schwab, William Howard Taft, Harris F. Williams, Luther Burbank, Dr. Frank Gunsaulus, Edward W. Bok, Daniel Willard, Frank A. Munsey, King Gillette, Elbert H. Gary, Ralph A. Weeks, Dr. Alexander Graham Bell, Daniel T. Wright bíró, John H. Patterson, John D. Rockefeller, Julius Rosenwald, Thomas A. Edison, Stuart Austin Wier, Frank A. Vanderlip, Dr. Frank Crane, F. W. Woolworth, George M. Alexander, Robert A. Dollar ezredes, J. G. Chapline, Edward A. Filene, Arthur Nash, Edwin C. Barnes, Clarence Darrow, Jennings Randolph, az USA szenátora.

Ez a lista csak kevesek nevét tartalmazza azon ismert amerikaiak közül, akiknek pénzügyi és más sikerei bizonyítják, hogy aki megérti és alkalmazza a Carnegie-titkot, sokra viszi az életben. Sosem ismertem senkit, aki ha meggyőződéssel alkalmazta a receptet, ne ért volna el jelentős sikereket választott hivatásában. Egyetlen személyt sem ismerek, aki úgy lett volna képes valamennyire is jelentős gazdagságot gyűjteni, hogy ne lett volna birtokában a titoknak. Ebből a két tényből azt a következtetést vonom le, hogy az önmeghatározáshoz szükséges tudás részeként fontosabb szerepe van a titoknak, mint mindazoknak az ismereteknek, amelyeket a köznyelv által "oktatásnak" nevezett valamin keresztül kapunk.

Végül is mi az oktatás? Erre már megadták a kimerítő választ.

Miközben olvasol, egyszerre csak a titok ki fog "lépni" a lapból, és ott fog állni előtted merészen - ha kész vagy a fogadására! Amikor megjelenik, fel fogod ismerni. Akár az első, akár az utolsó fejezetben ismered fel a jelet, állj meg egy percre és igyál rá egy pohárával, mert e perc - életed legjelentősebb fordulópontja.

Olvasva a könyvet emlékezz arra is, hogy tényekről van benne szó, nem pedig kitalált dolgokról. Célja az, hogy olyan egyetemes igazságot tárjon fel, amely által mindazok, akik készek a fogadására, megtudhatják, mit kell tenniük és hogyan kell tenniük! Megkapják azt az ösztönzést is, amely szükséges, hogy elkezdjék.

Nincs ellenedre, ha mielőtt elkezded az első fejezetet, néhány szóban röviden megismertetlek egy javaslattal, ami segíthet, hogy felismerd a Carnegit- titkot? Ez a következő: minden teljesítmény, minden munkával megszerzett gazdagság kezdete egy gondolat volt! Ha kész vagy a titok fogadására, már a felének birtokában vagy. Éppen ezért könnyen fel fogod ismerni a másik felét, amint az behatol a tudatodba.

Napoleon Hill

A GONDOLATOK - VALÓSÁGOS DOLGOK

AZ EMBER, AKI "GONDOLATTAL" TAPOSTA KI AZ UTAT, HOGY THOMAS A. EDISON PARTNERE LEHESSEN

Valóban: a gondolatok - dolgok, amelyek hatnak. Méghozzá nagy erejű dolgok, ha párosulnak azzal a határozott szándékkal, azzal az állhatatossággal és azzal az égő vágygal, hogy gazdagsággá vagy más anyagi természetű javakká változtassuk őket.

Évekkel ezelőtt Edwin C. Barnes felfedezte, mennyire igaz, hogy ha az ember igazán gondolkodik, ez gazdaggá teszi őt. A felismerés nem egy pillanat alatt született meg benne. Lassan, fokozatosan érlelődött meg, és azzal az égő vágygal kezdődött, hogy a nagy Edison üzlettársa legyen.

Barnes vágyának az volt a legfontosabb sajátsága, hogy világos volt és határozott. Edisonval akart dolgozni, vagyis vele és nem neki. Figyelmesen olvasd el a történetét, hogyan változtatta vágyát valósággá, és jobban fogod érteni azokat az alapelveket, amelyek elvezetnek a gazdagsághoz.

Amikor ez a vágy, ez a gondolati ösztönzés először villant fel az agyában, nem volt olyan helyzetben, hogy erre az ösztönzésre cselekedhetett volna. Két akadály állt az útjában: nem ismerte Mr. Edisont, és nem volt elég pénze, hogy vasúti jegyet vegyen a New Jersey-i Orange-ba, ahol Edison élt.

Ezek az akadályok elégségesek lettek volna, hogy elbátortalanítsák az emberek legtöbbszörét, hogy bármit is tegyenek vágyaik valóra váltásáért.

De ez nem hétköznapi vágy volt!

A felfedező és a csavargó

Tiszteletét tette Mr. Edison laboratóriumában és bejelentette, hogy azért jött, mert a felfedező üzlettársa szeretne lenni. Az első találkozásukat később Mr. Edison a következőképpen mesélte el:

"Ott állt előttem, úgy nézett ki, mint egy szokásos csavargó, de volt valami az arckifejezésében, ami azt mutatta, hogy el van szánva: eléri, amiért ide jött.

Az emberekkel kapcsolatos sokéves tapasztalatom alapján tudtam, hogy ha valaki valóban olyan mélyen vágyik valamire, hogy kész a rulett kerék egyetlen forgására feltenni a jövőjét azért, hogy megkapja, amit akar, akkor általában nyer. Megadtam neki a lehetőséget, amit kért tőlem, mert láttam, hogy el van

szánva, hogy kitart, amíg sikeres nem lesz. A későbbi események igazolták, hogy nem tévedtem."

Aligha a külseje volt az, ami lehetővé tette a fiatalember számára, hogy dolgozhasson Edison laboratóriumában, hiszen az határozottan ellene szólt. Az számított, hogy mit gondolt.

Barnes azon az első találkozáson nem lett Edison partnere. Csupán lehetőséget kapott, hogy rendkívül szerény bérért Edison laboratóriumában dolgozzék.

Múltak a hónapok. Úgy tűnt, semmi sem hozza közelebb a hön óhajtott célt, melyet Barnes világosan és határozottan maga elé tűzött. De Barnes fejében közben valami nagyon fontos dolog játszódott le. Állandóan fokozta magában a vágyat, hogy Edison üzleti partnere legyen.

A pszichológusok helyesen mondták, hogy "ha valaki valóban felkészült egy dologra, akkor ez a dolog meg fog jelenni előtte." Barnes felkészült, hogy Edison üzlettársa legyen. Mi több, el volt szánva arra, hogy mindaddig "készültségben lesz", amíg nem kapja meg, amit akar.

Nem mondta magának: "Á, minek! Nem érdemes! Azt hiszem, elállok a szándékomtól, és elmegyek inkább üzletkötőnek." Ehelyett azt mondta magában: "Azért jöttem ide, hogy Edison üzlettársa legyek, és elérjem a célom, még ha az egész életem rá is megy." És ezt komolyan gondolta!

Mennyire más történeteket mesélhetnének emberek, ha világosan megfogalmaznák a céljukat, és kitartának mellette, amíg az egy mindent magával ragadó vággyá nem válik!

Lehetséges, hogy a fiatal Barnes akkor még nem tudta, de a bulldog elszántsága, állhatatossága, amivel egyetlen vágyának valóra váltásán munkálkodott - volt az, ami végül lerombolt minden akadályt, és meghozta számára a lehetőséget, amelyet keresett.

A kedvező lehetőség ravasz álruhái

Amikor megjelent a lehetőség, más formában kínálkozott fel és más irányból jött, mint ahonnan Barnes várta. Ez mindig így van a lehetőséggel: ez az ő furfangja. Megvan az a ravasz szokása, hogy a hátsó ajtón surranjon be, és gyakran szerencsétlenségnek, vagy vereségnek álcázza magát. Talán ez a magyarázata, hogy olyan sokan vannak, akik nem képesek felismerni, amikor megjelenik.

Mr. Edison éppen egy új irodai eszközt tökéletesített, amit abban az időben Edison - féle diktálási gépnek hívtak. A feltaláló üzletkötői nem voltak túl lelkesek az eszköz piaci lehetőségeit illetően. Nem hitték, hogy rendkívüli erőfeszítések nélkül el lehetne adni. Barnes felismerte a lehetőséget.

Csendesen lopakodott be, egy furcsa kinézésű berendezés formájában, ami senkit sem érdekelt, csak Barnest és a felfedezőt.

Barnes tudta, hogy ő el tudja adni Edison diktálási gépét. Elmondta ezt Edison-nak, és rögtön cselekedett. Eladta a gépet. Méghozzá olyan sikeresen adta el, hogy Edison szerződést kötött vele, amelyben feljogosította az értékesítésre az egész országban. Ezen az üzleten Barnes meggazdagodott, de valami ennél fontosabbat is tett. Bebizonyította, hogy működik a képlet:

"Gondolkozz és gazdagodj meg!"

Arra nézve nincsenek adataim, mennyit ért pénzben Barnesnak az a vágya, ami Edisonhoz vitte őt. Lehet, hogy két- vagy hárommillió dollárt hozott neki. De az összeg jelentősége eltörpül azzal összehasonlítva, milyen nyereséget

jelentett számára annak biztos tudata, hogy ismert elvek alkalmazásával nem érzékelhető gondolat anyagi javakká változtatható.

Barnes szó szerint a gondolat erejével érte el, hogy Edison üzlettársa lett! A gondolat erejével egy vagyont hozott létre. Semmije sem volt az induláshoz, csak annyi, hogy pontosan tudta, mit akar, és az az elhatározás, hogy kitart a vágya mellett mindaddig, amíg az nem valósul meg.

Három lábnyira az aranytól

A kudarc leggyakoribb oka az a rossz szokás, hogy amikor átmenetileg vereséget szenvedünk, felhagyunk a próbálkozással. Mindenki elköveti esetenként ezt a hibát.

R. U. Darby nagybátyját is magával ragadta az "aranyláz" az aranykeresés napjaiban, és elment nyugatra, hogy ásson és meggazdagodjon. Sosem hallott arról, hogy sokkal több aranyat bányásztak ki emberi gondolatból, mint amennyit valaha is kibányásztak a földből. Megvásárolta a jogot, és nekilátott csákánnyal és lapáttal.

Egy heti munka eredményeként felfedezte a csillogó ércet. Berendezésekre volt szüksége, hogy az ércet felhozza a felszínre. Csendben betemette a bányát, hazament a marylandi Williamsburgba, elmondta a rokonainak és néhány szomszédjának a leletet. Összeadták a pénzt a szükséges berendezésekhez, és megszervezték a szállítást. Darby a nagybátyjával visszament a bányába dolgozni.

Kibányászták az első fuvar ércet és elszállították a kohóba. A hozam azt mutatta, hogy bányájuk egyike a leggazdagabbaknak Coloradóban!

Néhány fuvar érc, és vissza lehet fizetni az adósságot. Aztán jön a nagy profit.

A fúrók lehatoltak a földbe, Darby és a nagybácsi reményei pedig az egekig nőttek! És akkor történt valami. Az aranyérc eltűnt! Egy délibáb volt az egész.

Nem volt többé ott a sok arany. Folytatták a fúrást, kétségbeesetten próbálkozva, hogy megtalálják az éret - de minden hiába volt.

Végül úgy döntöttek, abbahagyják.

Eladták a berendezéseket egy nagydarab embernek, mindössze néhány száz dollárért, és vonatra ültek hazafelé. A nagydarab ember pedig odahívott egy bányamérnököt, hogy nézze meg a bányát, és végezzen némi számítást. A mérnök azt mondta, hogy a tulajdonos azért volt sikertelen, mert nem ismerte az ún.

"hamis vonalakat". Számításai azt mutatták, hogy az érnek mindössze "három lábnyira kell folytatódnia attól a helytől", ahol Darbyék felhagytak a fúrással!

És pontosan ott is találták meg!

A nagydarab ember kinyerte a maga millióit a bánya ércéből, mert eleget tudott ahhoz, hogy szakembert kell megkérdeznie, mielőtt feladja.

"Sosem fogok megállni csak azért, mert az emberek nemet mondanak"

Sok idő elteltével aztán Mr. Darby többszörösen is kárpótolta magát a kudarcukért, amikor felfedezte, hogy a vágy átváltoztatható arannyá. Felfedezését azután tette, hogy életbiztosítási kötvények értékesítésével kezdett foglalkozni.

Emlékezve, hogy óriási vagyont vesztett csupán azért, mert három lábbal az

arany előtt megálltak, Darby úgy hasznosította ezt a tapasztalatát választott szakmájában, hogy azt mondta magának: "három lábbal az arany előtt megálltam, de sosem fogok megállni csak azért, mert az emberek nemet mondanak, amikor azt ajánlom nekik, hogy kössenek életbiztosítást."

Darby az emberek azon kis csoportjához tartozik, akik évente egymillió dollárt is meghaladó életbiztosítást adnak el. Állhatatosságát annak köszönheti, hogy az aranybányában megtanulta a leckét.

Mielőtt bárkinek is része lenne a sikerben, elkerülhetetlenül érik vereségek és talán súlyos kudarcok is. Amikor valakit a vereség maga alá gyűr, a legkönnyebbnek és leglogikusabbnak az tűnik, hogy feladja. Pontosan ez az, amit az emberek többsége tesz.

Ötszázan ennek az országnak a legsikeresebb emberei közül elmondták a szerzőnek, hogy a legnagyobb sikerüket akkor érték el, amikor egy lépéssel túlmentek azon a ponton, ahol a vereséget elszenvedték. A kudarc nagy szélhámos, fejlett érzéke van az iróniára és a fufangra. Nagy örömet leli abban, hogy akkor gáncsol el valakit, amikor a siker már csak karnyújtásnyira van tőle.

Ötvencentes lecke állhatatosságból

Nem sokkal azután, hogy Mr. Darby a "Kemény Csapások Egyetemén" megszerezte diplomáját és elhatározta, profitálni fog az aranyásásban szerzett tapasztalataiból, módja volt jelen lenni egy olyan esetről, amely azt bizonyította számára, hogy a NEM nem feltétlenül jelent nemet.

Egyik délután nagybátyjának segített gabonát őrölni egy régi típusú malomban. A nagybátyjának nagy farmja volt, amelyen több színes bőrű bérlő is élt. Csendesen kinyílt az ajtó, egy néger kisgyerek, az egyik bérlő kislánya lépett be, és megállt az ajtó mellett.

A farmer felnézett, meglátta a kislányt és rámordult: "Mit akarsz?"

A kislány félénken azt felelte: "A mama azt kéri, küldjön neki ötven centet."

"Szó se lehet róla - válaszolta a farmer. - És most pucolás haza!"

"Igen, uram" - válaszolta a kislány. De egy lépést sem tett.

A farmer folytatta munkáját, és az annyira elfoglalta, hogy figyelemre sem méltatta a kislányt. Nem is látta, hogy ott maradt. Amikor felnézett, és látta, hogy még mindig az ajtónál áll, rákiabált: "Megmondtam, hogy menj haza! Most pedig menj, mert megvesszözlek!"

A kislány azt mondta: "Igen, uram", de nem mozdult.

A farmer ledobta a zsák gabonát, amit éppen a garatba akart önteni, felkapott egy hordódongát, és olyan arckifejezéssel indult a kislány felé, ami rosszat sejtetett.

Darbynak elállt a lélegzete. Biztos volt benne, hogy csúnya dolgot kell majd látnia. Tudta, hogy nagybátyja hirtelen haragú ember.

Amikor a farmer odaért a kislányhoz, az hirtelen egy lépést tett előre, a férfi szemébe nézett, és sikítani kezdett, ahogy csak a torkán kifért: "A mama meg akarja kapni azt az ötven centet!"

A farmer megállt, egy percig nézte a gyereket, aztán lassan letette a hordódongát a földre, a zsebébe nyúlt, kivett egy féldollárost, és odaadta neki.

A gyerek elvette a pénzt és lassan az ajtó felé hátrált, egy pillanatig sem véve le a szemét arról az emberről, akit épp az imént győzött le. Miután

elment, a férfi leült egy ládára, és több mint tíz percen át kibámult az ablakon. Csodálkozva tűnődött az imént elszenvedett vereségen.

Mr. Darby szintén elgondolkozott a dolgon. Ez volt az első eset, amikor azt látta, hogy egy színes bőrű gyermek tudatosan legyőzött egy felnőtt fehér embert. Hogyan sikerült neki? Mi történt a nagybátyjával, mi váltotta ki, hogy haragja eltűnt és olyan engedelmes lett, mint egy bárány? Milyen különös hatalmat gyakorolt ez a kislány, ami lehetővé tette neki, hogy uralja a helyzetet? Ezek és hasonló kérdések futottak át Darby agyán, de nem talált rájuk választ, csak évekkel később, amikor elmesélte nekem a történetet. Különös módon, ezt a szokatlan történetet abban a régi malomban hallgatta végig a szerző, pont azon a helyen, ahol a nagybácsi elszenvedte vereségét.

A gyermek különös hatalma

Amint ott álltunk a dohos, öreg malomban, és Mr. Darby elmesélte ezt a különös győzelmet, történetét a következő szavakkal fejezte be: "Mit gondol, mi volt az a különös hatalom, ami lehetővé tette a gyerek számára, hogy legyőzze a nagybátyját?"

A választ erre a kérdésre azokban az elvekben találhatjuk meg, amelyeket ez a könyv tárgyal. A válasz teljes és kimerítő. Elég részletet és útmutatást tartalmaz ahhoz, hogy bárki számára lehetővé tegye azoknak az erőknek a megértését és alkalmazását, amelyekre a gyermek véletlenül bukkant rá. Figyelj éberén és pontosan meg fogod érteni, milyen különös hatalom volt az, ami a gyermek segítségére sietett. Egy pillantást vethetsz rá a következő fejezetben. Olvasva a könyvet, valahol rá fogsz bukkanni arra a gondolatra, amely felgyorsítja megértő készséged és lehetővé teszi számodra, hogy te is birtokába kerülj ennek az ellenállhatatlan hatalomnak és előnyödre használd fel azt. Előfordulhat, hogy már az első fejezetben megérted e hatalom természetét, de lehet, hogy csak a későbbi fejezetek valamelyikében villan át az agyadon, mi is ez valójában. Jöhet egyetlen gondolatként, de jöhet valamilyen terv vagy cél formájában is. Visszavihet régi tapasztalataidhoz, amikor kudarcok és vereségek értek, és a felszínre hozhat olyan tanulságokat, amelyek hozzásegítenek, hogy mindent visszanyerj, amit a vereség következtében elvesztettél.

Miután leírtam Mr. Darbynak azt a hatalmat, amelyet a fekete kislány akaratlanul is használt, gyorsan végigfutott biztosítási üzletkötőként eltöltött harminc évén, és őszintén elismerte, hogy sikereit nem kis mértékben köszönhette annak, amit a gyermektől tanult.

Mr. Darby kiemelte: "Minden alkalommal, amikor az ügyfél megpróbált az ajtóhoz kísérvé tapintatosan kidobni anélkül, hogy üzletet kötöttünk volna, magam előtt láttam azt a gyereket, amint ott áll az öreg malomban, óriási szemével, amiből tüzel az elszántság, és azt mondtam magamnak: Meg fogom kötni ezt az üzletet!®A legtöbb üzletemet azután kötöttem, hogy nemet mondtak nekem."

Elmesélte azt is, milyen hibát vétettek, amikor megálltak mindössze három lábnyira az aranytól. Majd hozzátette: "De az a tapasztalat álruhába öltöztetett áldás volt. Megtanított arra, hogy szívósan állhatatos legyek, bármekkora legyenek is az akadályok. Ez olyan lecke volt, amit meg kellett tanulnom, mielőtt bármiben is sikeres lehettem."

Mr. Darbynak és nagybátyjának, a kislánynak és az aranybányának történetét minden bizonnyal százak és százak fogják olvasni, akik biztosítási kötvények eladásával keresik a kenyerüket. A szerző a figyelmükbe kívánja ajánlani azt a

tényt, hogy Darby e két tapasztalatnak köszönhetően képes egymillió dollár forgalmat meghaladó összegben biztosítási üzleteket kötni.

Mr. Darby tapasztalatai eléggé hétköznapiak és egyszerűek, mégis ezek adták meg a választ arra, hogyan alakítsa sorsát. Ezért ugyanolyan fontosak voltak számára, mint maga az élet. Azért tudott profitálni ebből a két esetből, mert elemezte őket, és megtalálta azt a tanulságot, amelyet magukban hordoztak. De mi van azzal az emberrel, akinek sem ideje, sem pedig kedve sincs, hogy tanulmányozza kudarcait, olyan tanulságok után kutatva, amelyek biztosíthatják számára a sikert. Hol és hogyan fogja megtanulni annak művészetét, ahogyan a vereséget a kedvező lehetőséghez vezető lépcsőfokokká változtathatja? Ez a könyv azért született, hogy választ adjon erre a kérdésre.

Amire szükséged van, mindössze egyetlen jó gondolat

Ennek megértéséhez tizenhárom elv ismertetésére van szükség. De emlékezz rá, hogy a válasz, amelyet te keresel azokra a kérdéseidre, amelyek kapcsán eltűnődöttél az élet különös dolgain, megszülethet a te fejedben, miközben olvasol: egy gondolat, egy terv, egy cél formájában, amely hirtelen felötlik benned.

Mindössze egyetlen jó gondolatra van szüksége az embernek hogy sikert érjen el. A könyvben leírt elvek olyan módszereket rejtenek, amelyek lehetővé teszik, hogy használható gondolatokra juss.

Mielőtt továbblépnék ezeknek az elveknek ismertetésében, úgy véljük, feltétlenül meg kell ismerned ezt a fontos gondolatot...

Amikor a gazdagság jönni kezd, olyan gyorsan jön és olyan bőségben, hogy az ember azon csodálkozik hol volt elrejtve mindez azokban a sovány esztendőben. Ez igen meglepő megállapítás, különösen, ha figyelembe vesszük azt az elterjedt nézetet, hogy a gazdagságban csak azoknak lehet része, akik keményen és sokat dolgoznak.

Amikor gondolkodni, és gazdagodni kezdesz, rájössz, hogy a gazdagság a gondolkodásmóddal, a világos és egyértelmű célokkal kezdődik, és egyáltalán nem a sok és kemény munkával. Neked, mint ahogy mindenki másnak is, érdekelt megismerni, hogyan alakítható ki az a gondolkodásmód, amely vonzza a gazdagságot. Magam huszonöt évet töltöttem kutatással, mert én is tudni akartam, "hogyan gazdagodnak meg a gazdagok".

Meg fogod látni: amint elsajátítod ennek a filozófiának az elveit és követni kezded azokat az utasításokat, ahogyan alkalmaznod kell ezeket az elveket, anyagi helyzeted javulni fog, és minden, amihez hozzáérsz, kezd olyasmivé változni, ami előnyös számodra. Hogy ez lehetetlen? Egyáltalán nem!

Az emberiség egyik legnagyobb hibája, hogy az átlagember számára túlságosan is megszokott az a szó, hogy "lehetetlen". Ismeri mindazokat a szabályokat, amelyek nem működnek, ismeri mindazokat a dolgokat, amelyeket nem lehet megcsinálni. Ezt a könyvet azok számára írtam, akik azokat a szabályokat kutatják, amelyek másokat sikeressé tettek, és készek arra, hogy mindent ezekre a szabályokra tegyenek fel.

A sikerben azoknak van része, akikre a sikergondolkodás jellemző.

A kudarcban azoknak van része, akik gondatlanul megengedik, hogy kudarcgondolkodás rabjai legyenek.

Könyvemnek az a célja, hogy segítsen mindazoknak, akik meg akarják tanulni annak művészetét, hogyan változtathatják a kudarcgondolkodásukat

sikergondolkodássá.

Egy másik hiba, amelyet túlságosan is sok embernél tapasztalhatunk, az a szokás, hogy mindent és mindenkit saját benyomásaik és előítéleteik alapján minősítsenek. E könyv olvasói között lesznek olyanok, akiknek az a meggyőződése, hogy nem képesek gondolkozni és meggazdagodni, mert gondolkozási szokásaik tele vannak szegénységgel, szükséggel, nyomorúsággal, kudarccal, vereséggel.

Ezek a szerencsétlenek egy neves kínait juttatnak eszembe, aki azért jött Amerikába, hogy megtanulja az amerikai életformát. A Chicagói Egyetemet látogatta. Egy napon Harper elnök találkozott a Keletről jött fiatalemberrel, és megállt vele néhány szóra. Megkérdezte tőle, mi tette rá a legmélyebb benyomást, mit tart az amerikai emberek legjellemzőbb tulajdonságának.

"Hát - mondta a diák - a szemüknek ez a furcsa vágása. Valahogy a szemük lefelé ferde!"

És mit mondunk mi a kínaiakról?

Elutasítjuk, hogy higgyünk abban, amit nem értünk. Ostoba módon azt hisszük, hogy saját korlátaink - mércéi minden emberi korlátnak. Kétségtelen, hogy a másik fickó szeme "lefelé ferde", mert nem úgy néz ki, mint a miénk.

A "lehetetlen" Ford V-8-as motor

Amikor Henry Ford elhatározta, hogy megépíti híres V-8-as motorját, olyan motor mellett döntött, amelynek mind a nyolc hengere egyetlen blokkba van öntve.

Utasította mérnökeit, hogy tervezzék meg a motort.

A terv ott volt a táblán, de a mérnökök kivétel nélkül egyetértettek abban, hogy egy nyolchengeres motorblokkot lehetetlen egy darabból kiönteni.

Ford azt mondta: "Akkor is öntsék ki!"

"De ez lehetetlen!" - mondták.

"Csinálják - parancsolta Ford -, és addig folytassák a munkát, amíg nem sikerül. Nem számít, mennyi időre van szükségük."

A mérnökök folytatták a munkát. Nem tehettek semmi mást, ha Ford alkalmazásában akartak maradni. Eltelt hat hónap, semmi sem történt.

Egy másik hat hónap is elmúlt, és még mindig nem történt semmi. A mérnökök minden lehetséges megoldást kipróbáltak, hogy eleget tegyenek az utasításnak, de a kérdéses dolog úgy tűnt, lehetetlen!

Az év leteltével Ford leült a mérnökeivel, akik ismét elmondták neki, hogy nem találtak megoldást. "Folytassák - mondta Ford. - Szükségem van rá, és meg fogom kapni!"

Folytatták, és váratlanul, mintegy varázslatra, rájöttek a titokra.

Ford elszántsága ismét győzedelmeskedett!

Lehet, hogy ez a történet nem adja vissza aprólékos pontossággal, hogyan is volt a dolog, de a lényeget jól mutatja. Kiveheted belőle, mi is volt a titka Ford millióinak. Nem kell túl sokáig törnöd a fejed.

Henry Ford azért volt sikeres, mert megértette és alkalmazta a siker alapelveit. Az egyik ezek közül a vágy: annak pontos ismerete, mit is akarunk. Emlékezz majd erre a Ford-történetre, miközben olvasol, és figyelj fel azokra a sorokra, amelyek leírják fantasztikus eredményeinek titkát.

Ha meg tudod ezt tenni, ha képes vagy felismerni, és magadévá tenni azokat az alapelveket, amelyek Henry Fordot gazdaggá tették, fel tudsz nőni az ő teljesítményeihez, bármilyen területen is tevékenykedj.

Miért vagy te "sorsod parancsolója"?

Amikor Henley leírta híres sorait: "Én vagyok sorsom parancsolója és én vagyok lelkem kapitánya" (I am the master of my fate, I am the captain of my soul), el kellett volna mondania azt is, hogy azért vagyunk sorsunk parancsolója és lelkünk kapitánya, mert képesek vagyunk ellenőrizni gondolatainkat.

El kellett volna mondania, hogy agyunkat mintegy bemágnesezik azok az uralkodó gondolatok, amelyekben hiszünk, és valamilyen módon, amire egyetlen embernek sincs magyarázata, ezek a "mágnések" hozzánk vonzzák azokat az erőket, azokat az embereket és azokat a körülményeket, amelyek harmonikus összhangban vannak "uralkodó" gondolatainkkal.

El kellett volna mondania nekünk, hogy mielőtt képesek lennénk nagy gazdagságot felhalmozni, először be kell mágneseznünk az agyunkat a gazdagság utáni mély vágyakozással, először "pénztudatossá" kell válnunk, hogy a pénz utáni vágy arra ösztökéljen minket, hogy konkrét terveket alkossunk megszerzésére.

De lévén költő, nem pedig filozófus, Henley megelégedett azzal, hogy költői formában megfogalmazta az igazságot, hagyva követőinek, hogy filozófiailag értelmezzék sorait.

Lépésről lépésre fény derült az igazságra. Ma már bizonyosra vehető, hogy a könyvemben leírt elvek tartalmazzák annak titkát, hogyan lehetünk urai saját sorsunknak anyagi területen.

Elvek, amelyek megváltoztathatják sorsodat

Most már készek vagyunk arra, hogy megvizsgáljuk az első alapelvet. Az olvasás folyamán őrizd meg elfogulatlanságodat! Emlékezz mindig arra, hogy amiket olvasol, nem egyetlen ember felfedezései! Ezek az elvek sok embernél működtek eredményesen. Magad is alkalmazhatod őket, hasonló eredményességgel.

Nem fogod ezt nehéznek találni.

Néhány évvel ezelőtt avató beszédet mondtam a West Virginia-i Salemben lévő Salem Egyetem végzőseinek ünnepségén. Olyan nagy erővel hangsúlyoztam a következő fejezetben tárgyalandó elvet, hogy a végzős évfolyamból egy személy bizonyíthatóan beépítette életfilozófiájába. Ez a fiatalember később kongresszusi képviselő, és F. D. Roosevelttel kormányának fontos tagja lett. Írt nekem egy levelet, amelyben olyan világosan fejt ki a véleményét arról az elvről, amelyet a következő fejezet körvonalaz, hogy úgy véltem, a fejezet bevezetőjeként beépítem a könyvbe.

Érzékelteti, hogy mit nyerhetsz ennek az elvnek alkalmazásával.

"Kedves Napóleonom!

Kongresszusi képviselőként végzett tevékenységem lehetővé tette számomra, hogy betekintést nyerjek az emberek problémáiba. Azért írok, hogy megosszam Önnel azokat a gondolataimat, amelyek ezer és ezer kiváló embernek segítségére lehetnek. 1922-ben Ön tartotta az avató ünnepségünkön a beszédet a Salemi Egyetemen. Én a végzős évfolyam tagja voltam. Abban a beszédében Ön elültette a fejemben azt a gondolatot, aminek köszönhetően lehetőségem van szolgálni országunk népét, és igen nagy mértékben ennek lesz köszönhető, bármilyen sikert is érjek el a jövőben.

Mintha tegnap lett volna, olyan jól emlékszem, milyen csodálatosan írta le azt a módszert, amivel Henry Ford csekélyke iskolájával, egyetlen dollár és

befolyásos barátok nélkül, óriási magaslatokra emelkedett. Akkor és ott elhatároztam, még mielőtt Ön a beszédét befejezte volna, hogy kivívom magamnak a sikert, bármilyen nehézségekkel is kelljen megküzdenem.

Ezer és ezer fiatal fejezi be iskoláit ebben az évben és az elkövetkező években. Mindegyiküknek pontosan olyan gyakorlati bátorításra lesz szüksége, amelyet én Öntől kaptam. Tudni akarják majd, hová forduljanak, mit csináljanak, hogyan kezdjék el az életet. Ön el tudja mondani nekik, mert olyan sokaknak segített már megoldani problémáikat.

Amerikában ma ezrek és ezrek vannak, akik szeretnék tudni, hogyan változtathatják gondolataikat pénzzé. Olyanok, akiknek szinte nulláról kell indulniuk, akiknek nincs pénzük, nincsenek támogatóik.

Ha van valaki, aki tud segíteni nekik, akkor az Ön.

Ha kiadja a könyvét, szeretném, ha enyém lenne az első példány, ami kijön a nyomdából, és amelyet személyes kézjeggyel lát el.

Minden jót kívánva, az Ön Jentiinks Randolphja."

Harmincöt évvel azután, hogy elmondtam azt a beszédet, öröm volt számomra 1957-ben visszatérni a Salemi Egyetemre, és megtartani a baccalaureátusi köszöntő beszédet. Ez volt az, amikor a Salemi Egyetem az irodalom doktorává fogadott.

1922-től kezdve követtem Jennings Randolph pályáját. Ezalatt a nemzet egyik legkiemelkedőbb légi közlekedési szakembere, neves szónok és az Egyesült Államok Kongresszusának tagja lett.

FONTOS GONDOLATOK DIÓHÉJBAN

Edwin Barneshoz hasonlóan lehet valaki rosszul öltözött és egy fillér nélkül, az égő vágy mégis meghozhatja életének nagy lehetőségét.

Minél tovább dolgozol a helyes irányban, annál közelebb kerülsz a sikerhez.

Túlságosan sokan adják fel, amikor már csak egy karnyújtásnyira vannak a sikertől. Hagyják, hogy valaki más ragadja meg azt.

A szándék, a cél minden teljesítmény varázsköve. Egy erős férfit legyőzhet egy gyermek, akinek célja van. Szokj le arról, hogy a feladatod fontosságáról elmélkedj, és a látszólag lehetetlen lehetségessé válik számodra!

Henry Fordhoz hasonlóan átviheted másokra is a hitedet és az állhatatosságodat, és a "lehetetlennel" sikeresen megbirkóztok.

Amit az emberi elme képes kigondolni és hisz benne, azt képes megvalósítani.

Első lépés a gazdagság felé A VÁGY

MINDEN EREDMÉNY KIINDULÓPONTJA

Amikor több, mint ötven évvel ezelőtt Edwin C. Barnes Orange- ban lemászott a tehervonatról, kinézésre emlékeztethetett csavargóra, de a gondolatai egy királyéhoz voltak hasonlóak!

A vasúttól Thomas A. Edison laboratóriumáig vezető úton az agya állandóan dolgozott. Elképzelte, amint ott áll Edison előtt. Hallotta magát, amint arra kéri Mr. Edisons, adjon neki lehetőséget, hogy megvalósíthassa élete legforróbb vágyát, a nagy felfedező üzlettársa lehessen.

Barnes vágya nem valamilyen reménykedés volt! Nem egy kívánság volt! Egy mély, lüktető vágy volt, ami mindent maga alá gyűrt. Határozott volt és végérvényes. Néhány évvel később Edwin C. Barnes ismét ott állt Edison előtt, ugyanabban az irodában, ahol először találkozott a feltalálóval. Ez alkalommal a vágya valósággá változott. Edison üzlettársa lett. Az életét uraló vágy valósággá változott.

Ez azért sikerült Barnesnak, mert kiválasztott egy konkrét célt, és minden energiáját, egész akaraterejét, minden erőfeszítését, mindent, mindent annak szolgálatába állított, hogy célját elérje.

Az ember, aki felégette a hidakat

Öt év telt el, amíg felkínálkozott az a lehetőség, amit keresett. Mindenki, leszámítva őt magát, úgy tekintett rá, mint az egyik küllőre Edison üzleti kerekében, ő maga azonban gondolatban Edison partnere volt attól a pillanattól kezdve, hogy dolgozni kezdett nála.

A határozott és világosan megfogalmazott vágy erejének figyelemre méltó példája ez. Barnes azért érte el a célját, mert minden másnál jobban akarta, hogy Edison üzlettársává váljék. Kidolgozott egy tervet, ahogyan megvalósíthatja szándékát, és felégetett maga mögött minden hidat. Olyan állhatatosan táplálta magában a vágyat, hogy az életének uralkodó céljává, végül pedig ténnyé változott.

Amikor Orange- ba ment, nem azt mondta magában: "Megpróbálom rábírní Edison, hogy adjon nekem valamilyen munkát." Azt mondta: "Elmegyek Edisonhoz, és tudomására hozom, hogy azért jöttem, mert üzlettársa akarok lenni."

Nem azt mondta: "Nyitva fogom tartani a szemem más lehetőségekre is, ha nem kapom meg Edisonnál azt, amit akarok." Azt mondta: "Egyetlen dolog van csupán ezen a világon, amit minden áron el akarok érni, ez pedig az, hogy Thomas A. Edison üzlettársa legyek. Felégettem magam mögött a hidakat, és egész jövőmet arra teszem, hogy elérjem, amit akarok."

Nem hagyott magának utat egy lehetséges visszavonulásra. Győznie kellett vagy pusztulnia!

Ez a lényege annak, amit Barnes siker sztorijáról mondani lehet!

A sarkantyú, ami a gazdagság felé ösztökél

Valamikor régen egy nagy harcost a helyzet alakulása olyan döntésre kényszerített, ami biztosította számára a sikert a harcmezőn. Egy erős ellenséggel szemben kellett felvonultatni seregét. Azok számbeli fölényben voltak. Katonáit hajóra ültette, elvitorlázott az ellenség partjaihoz, partra tette katonáit és a harci eszközöket, aztán utasítást adott, hogy gyűjtsák fel a hajókat, amelyek idehozták őket. Katonáihoz fordulva az első csata előtt ezeket mondta: "Látjátok, hogy a hajók füstté változnak. Ez azt jelenti, hogy ezeket a partokat csak akkor hagyhatjuk el élve, ha győzünk! Most nincs más választásunk: nyerünk vagy itt pusztulunk!"

Nyertek.

Aki valamilyen vállalkozásában nyerni akar, késznek kell lennie arra, hogy felégesse hajóit és elvágja a visszavonulás minden útját. Csak ha ezt teszi, akkor lehet biztos abban, hogy sikerül fenntartani azt a gondolkodásmódot, azt a lelkiállapotot, amit a nyereség égi vágyaként ismerünk, és ami elengedhetetlen

a sikerhez.

A nagy chicagói tűzvész utáni reggelen kereskedők egy csoportja ott állt a State Streeten, nézve azokat a füstölgő romokat, amik valamikor az üzleteik voltak. Megbeszélést tartottak, hogy mit csináljanak. Újjáépítsék-e Chicagót vagy elhagyják, és az ország egy ígéretesebb részén kezdjenek újra. Egy kivételével úgy döntöttek, hogy elhagyják Chicagót.

Az a kereskedő, aki úgy döntött, hogy marad és újjáépít, újjával boltjának maradványaira mutatva ezt mondta: "Uraim! Ezen a ponton a világ legnagyobb üzletét fogom felépíteni, bármennyi időmbe is kerüljön és bármennyiszer is égjen le."

Ez majdnem egy évszázaddal ezelőtt történt. Az üzletet felépítették. Ott áll ma is, emlékműként hirdelve annak a lelkiállapotnak, annak a gondolkodásmódnak az erejét, amelyet égő vágnak nevezünk. Marshall Field számára az lett volna a könnyű, ha ugyanazt teszi, amit kereskedőtársai. Nehéz idők jártak, a jövő sötétnek ígérkezett, felszedelőzködtek, és elmentek oda, ahol a dolgok könnyebbnek tűntek.

Vésd az agyadba azt a különbséget, ami Marshall Field és a többi kereskedő között volt, mert ez pontosan az, ami a legtöbb esetben a sikeres embereket megkülönbözteti a sikertelenektől.

Mindenki, aki eléri azt a kort, hogy megértse a pénz szerepét, kívánja, hogy több legyen neki belőle. A kívánság nem hozza meg a gazdagságot.

De ha olyan mélyen vágyunk a gazdagságra, hogy az magával ragadja egész gondolkodásmódunkat, egész lelkünket, akkor - ha megtervezzük annak módját, ahogy gazdagságra tehetünk szert és állhatatosan kitartunk a terveink mellett, olyan állhatatossággal, ami nem ismeri el a kudarc lehetőségét - ez meg fogja hozni a gazdagságot.

Hat mód, ahogyan a vágyat arannyá változtathatjuk

Az az eljárás, amellyel a gazdagság utáni vágy átváltoztatható a neki megfelelő pénzbeni egyenértékké, hat gyakorlati lépésből áll. Nevezetesen:

ELSŐ: gondolatban határozd meg pontosan azt a pénzösszeget, amelyre vágysz! Nem elég csupán azt mondani: "Szeretnék egy halom pénzt." Légy konkrét, egészen az összeg nagyságáig. (Annak, hogy ilyen pontosan kell megjelölnöd az összeget, lélektani okai vannak, amelyekről a következő fejezetben lesz szó.)

MÁSODIK: határozd meg pontosan, mit szándékozol adni azért a pénzért cserébe, amire vágysz! (Az életben nem létezik olyasmi, hogy "valamit semmiért"!

HARMADIK: határozd meg annak pontos dátumát, amikor akarod, hogy tiéd legyen a pénz, amire vágysz!

NEGYEDIK: készíts egy pontos tervet arra, hogyan ülteted át a valóságba a vágyad, és láss cselekvéshez most, azonnal, akár fel vagy rá készülve, akár nem.

ÖTÖDIK: írd le világosan és tömören, mennyi pénzre akarsz szert tenni, jelöld meg a határidőt, amit adsz magadnak, írd le, mit akarsz adni a pénzért cserébe, és írd le világosan annak tervét, ahogyan meg akarod szerezni a megjelölt összeget!

HATODIK: naponta kétszer olvasd fel magadnak hangosan írásos nyilatkozatod: egyszer lefekvés előtt és egyszer közvetlenül felkelés után! Amikor olvasod - próbáld tényként magad elé képzelni, hogy már birtokolod a pénzt, és próbáld felidézni magadban azt az érzést, ami ezt kísérni fogja!

Nagyon fontos, hogy pontosan betartsd e hat lépésben foglalt utasítást!
Különösen fontos, hogy betartsd a hatodik pontban leírtakat! Előfordulhat, hogy úgy érzed, lehetetlen számodra "úgy látnod magad, mintha már birtokában lennél a pénznek", mielőtt valóságosan a kezében van. Ez az, amiben az égő vágy segítségedre lehet. Ha valóban olyan mélyen vágysz a pénzre, hogy ez az érzés teljesen magával ragadja a lényed, nem lesz nehéz meggyőződnöd magad arról, hogy meg fogod szerezni. A cél, akarni a pénzt, és olyan határozottnak lenni ebben az akarásban, ami meggyőző téged, hogy meg is fogod szerezni.

El tudod képzelni magad milliomosként?

A beavatatlanok számára, akik nem ismerik az emberi agy működési módját, ezek az utasítások használhatatlannak tűnhetnek. Azoknak, akiknek nem sikerül belátniuk ennek a hat lépésnek a hasznosságát, talán segíteni fog, ha tudják, hogy a bennük foglalt információk Andrew Carnegie- től származnak, aki egyszerű munkásként kezdte egy acélműben, és e szerény kezdet ellenére is képes volt ezeknek az elveknek segítségével százmillió dollárt lényegesen meghaladó vagyonra szert tenni.

További segítséget nyújthat, ha elmondom, hogy az itt ajánlott hat lépést gondosan áttanulmányozta a néhai Thomas A. Edison, aki egyetértett velem, utalva arra, hogy ez nemcsak a pénzszerzés módja, hanem bármilyen cél elérésének módja is. Ezek a lépések nem igényelnek "kemény munkát". Nem igényelnek áldozatvállalást. Nem igénylik senkitől sem, hogy nevetségessé vagy hiszékennyé váljék. Nincs szükség túl nagy iskolázottságra, hogy bárki is alkalmazza. De a hat lépés sikeres alkalmazásához olyan képzelőerőre van szükség, ami lehetővé teszi, hogy az egyén belássa és megértse, hogy a pénz megszerzését nem bízhatja a véletlenre, a jó szerencsére. Be kell látnia, hogy mindazok, akik nagy gazdagságra tettek szert, előzőleg bizonyos időt szenteltek az álmodozásnak, a reménykedésnek. Kívántak, vágyakoztak és terveztek, mielőtt szert tettek a pénzre.

Jobb, ha megtudod most mindjárt, hogy csak akkor tehetsz szert nagy gazdagságra, ha el tudod érni, hogy a fehér-izzásig forrón vágyakozzál a pénz után, és valóban higgy abban, hogy meg is fogod tudni szerezni.

A nagy álmok ereje

Nekünk, akik versenyben vagyunk a gazdagságért, tudnunk kell, hogy ez a változó világ, amelyben élünk, állandóan új gondolatokat, új elképzeléseket, új módszereket, új vezetőket, új felfedezéseket, új oktatási és marketingmódszereket, új könyveket és új irodalmat igényel, új riportok kellenek a tévéhez, új ötletek a filmekhez. Az új és jobb dolgok iránti igény mögött egyetlen dolog húzódik meg, ami elengedhetetlen a nyeréshez: a világos, határozott cél, annak pontos ismerete, hogy mit akar az ember, és az az égő vágy, hogy birtokolja azt.

Nekünk, akik gazdagságra akarunk szert tenni, emlékeznünk kell arra, hogy a világ vezetői mindig olyan emberek voltak, akik felhasználták és a gyakorlatban alkalmazták azokat a megfoghatatlan és láthatatlan erőket, amelyek a még nem kiaknázott lehetőségekben rejlenek, és ezeket az erőket (a gondolat sugallatait) felhőkarcolókká, városokká, gyárakká, repülőgépekké, autókká és a kényelem más olyan forrásaivá változtatták, amelyek kellemesebbé teszik az

életet.

Azt tervezve, hogy megkapod a gazdagság téged megillető részét, ne hagyj magad befolyásolni az álmodozó ellen! Ahhoz, hogy elnyerd ennek a változó világnak nagydíjait, magával kell ragadnia a múlt nagy pionírjai lelkesedésének. Az ő álmaiknak köszönheti a civilizációnk mindazt, ami értékes, azt a bátor szellemet, ami országunk életerejét adja - a te lehetőségedet és az enyémet, hogy fejlesszük a piacot és a tehetségeket.

Ha jó, amit csinálni akarsz, és hiszel benne, vágj bele és csináld! Valósítsd meg álmaidat, és ne törődj vele, mit mondanak ők, ha időlegesen vereséget szenvedsz! Ők talán nem tudják, hogy minden kudarc egy vele egyenértékű siker csíráit rejt magában.

Thomas Edison egy olyan lámpáról álmodozott, amelyet elektromos áram működtet, és annál a pontnál kezdte álmát megvalósítani, ahol éppen állt, és több mint tízezer kudarc ellenére kitartott az álma mellett, amíg azt fizikai valósággá nem változtatta. A gyakorlatias álmodozók nem adják fel!

A Wright fivérek olyan gépről álmodoztak, amely repülni fog a levegőben.

Napjainkban minden percben meggyőződhetünk róla, hogy értelmes dologról álmodoztak.

Marconi olyan rendszerről álmodozott, amely kihasználja az éter megfoghatatlan erőit. Minden rádió és televízió azt bizonyítja, hogy nemhiába álmodozott.

Talán érdekes lesz arról hallanod, hogy Marconit a "barátai" orvosi felügyelet alá helyezték, és megvizsgáltatták egy elmeorvosintézetben, amikor bejelentette, hogy felfedezte azt az elvet, ami lehetővé teszi, hogy üzeneteket küldjünk a levegőn át, drót vagy más fizikai közvetítő eszköz segítsége nélkül.

A ma álmodozóinak már könnyebb a dolga.

A világ tele van olyan lehetőségekkel, amelyről a múlt álmodozói még csak nem is hallottak.

Hogyan indítsuk útjukra az álmokat?

Egy égő vágy, hogy valamit tegyünk és valakik legyünk - ez az a startvonal, ahonnan az álmodozónak el kell indulnia. Álmok nem születnek lustaságból, közönyösségből vagy az ambíció hiányából.

Emlékezz rá, hogy azoknak, akik sikeresek voltak az életben, nehéz startja volt, és sok-sok szívszaggatóan nehéz csatát kellett megvívniuk, amíg "befutottak". A sikeresek életében általában valamilyen válság pillanatában következik be az a fordulópont, amely lehetővé teszi, hogy megismerjék a "másik énjüket".

John Bunyan azt követően írta meg a Pilgrim's Progress, az angol irodalom egyik legkiemelkedőbb alkotását, hogy börtönbe vetették, súlyosan megbüntették a vallásra vonatkozó nézeteiért. O. Henry akkor fedezte fel magában a szunnyadó génuszt, amikor súlyos szerencsétlenség érte és börtönbe zárták.

Rákényszerülve, hogy keresztül menjen megpróbáltatásain, megismerve "másik énjét", felhasználva képzeletét, felfedezte magában a nagy író, ahelyett, hogy nyomorúságos bűnözőnek és számkivetettnak látta volna magát.

Charles Dickens úgy kezdte, hogy címkéket ragasztott cipőkrémes dobozokra. Első szerelmének tragédiája átjárta egész lelkét, és a világ egyik legnagyobb írójává tette. A tragédia először elvezetett a David Copperfield megalkotásához, majd sok olyan műhöz, amelyek gazdagabbá és jobbá teszik a világot mindazok számára, akik olvassák őket.

Helen Keller röviddel születése után megsüketült, megnémult és megvakult. Nagy szerencsétlensége ellenére kitörölhetetlenül beírta nevét a nagy emberek történelmébe. Egész élete annak bizonyítékeként szolgál, hogy senki sem szenved vereséget addig, amíg a vereségét nem fogadja el tényként.

Beethoven süket volt, Milton pedig vak, de nevük fennmarad, mert álmodtak és álmaikat rendezett gondolatokká formálták.

Különbség van aközött, hogy kívánunk egy dolgot, vagy készek vagyunk a fogadására. Senki sem kész egy dolog fogadására, amíg nem hisz abban, hogy képes elérni azt. A lelkiállapotot, a gondolkozásmódot a hitnek a meggyőződésnek kell jellemeznie, nem pedig egyszerűen a reménynek vagy a kívánságnak! Az elfogulatlanság nélkülözhetetlen a hithez. A korlátolt gondolkozás nem képes hitre, bátorságra, bizalomra ösztönözni.

Emlékezz arra, hogy az életben nincs szükség nagyobb erőfeszítésre ahhoz, hogy magasra célozzunk, hogy bőséget és jólétet akarjunk, mint ahhoz, hogy elfogadjuk a nyomorúságot és a szegénységet. Egy nagy költő helyesen adta vissza ezt az igazságot az alábbi sorokban:

"Egy pennyben állapotam meg az Élettel,
És az élet nem fizetett többet,
Noha esténként méltatlankodtam,
Amikor összeszámoltam csekélyke vagyonomat.
Mivel az élet csupán egy munkaadó,
Azt adja neked, amit kérsz,
De ha egyszer megállapítottad a bért,
Teljesítened kell a kötelességed.
Szolgai bérért dolgoztam,
Csak hogy megtudjam rémülettel,
Hogy bármilyen fizetséget is kértem volna az Élettől,
Az élet szívesen megadta volna nekem."

A vágy képes túljárni az anyatermészet eszén

Az eddigiek tetőpontjaként be kívánom mutatni a legkülönösebb személyt, akit ismerek. Néhány perccel azután láttam meg őt, hogy megszületett. Úgy jött a világra, hogy semmi fizikai jele sem volt a fülnek, és az orvos beismerte, amikor nyomatékosan kikérték a véleményét, hogy a gyermek egész életére süket és néma maradhat.

Én nem fogadtam el az orvos véleményét. Jogom volt erre. A gyermek apja voltam. Túl ezen, eldöntöttem egy dolgot, kialakítottam a véleményemet, de ezt a véleményt csak csendben, lelkem titkos rekeszében mondtam ki, magamnak. Lelkem mélyén tudtam, hogy a gyermekem hallani és beszélni fog. Hogyan? Biztos voltam benne, hogy lennie kell egy útnak, és tudtam, hogy azt meg fogom találni. Eszembe jutottak a halhatatlan Emerson szavai:

"A dolgok folyása arra tanít bennünket, hogy higgyünk. Csak engedelmeskednünk kell. Mindnyájunk számára van iránymutatás, és ha figyelmesen hallgatjuk, meghalljuk a helyes szót."

A helyes szót? Vágy! Mindennél jobban vágytam arra, hogy a fiam ne legyen süketnéma. Ez a vágy sosem csillapodott bennem, egyetlen pillanatra sem. De mit tehettem szándékom megvalósításáért? Valahogy utat kellett találnom, hogy elültessem a gyermek lelkében saját égő vágyamat, hogy olyan utakat és módokat találjunk, amelyek lehetővé teszik, hogy eljuttassuk az agyába a

hangokat fül segítségével nélkül.

Amint a gyermek elég nagy lesz, hogy együtt tudjon működni, lelkét olyan mértékben meg fogom tölteni azzal az égő vágygal, hogy halljon, hogy a természet a saját módszerével fogja ezt fizikai valósággá változtatni.

Ezeket a gondolatokat fogalmaztam meg magamban, de nem beszéltem róluk senkinek. Minden nap megismételtem magamban azt a fogadalmat, hogy a fiam nem lesz süketnéma.

Ahogy nagyobb lett, és ahogy maga körül kezdte észrevenni a dolgokat, megfigyeltük, hogy ha nagyon gyengén is, de hall. Amikor elérte azt a kort, amikor a gyerekek általában már kezdenek beszélni, nem próbálkozott a beszéddel, de a magatartásából láttuk, hogy bizonyos hangokat, ha gyengén is, de hall. Ez volt az, amit tudni akartam! Meg voltam győződve arról, hogy ha képes hallani, még ha gyengén is, képes kifejleszteni egy erősebb hallóképességet. Aztán történt valami, ami reménnyel töltött el. Teljesen váratlan oldalról jött.

Egy "esemény", ami megváltoztatott egy életet

Vásároltunk egy fonográfot. Amikor a gyermek először hallotta a zenét, szinte extázisba került, és azonnal tulajdonba vette a gépet. Egy alkalommal majdnem két órán keresztül újból és újból ugyanazt a lemezt játszotta a fonográf előtt állva, fogával összeharapva a fonográf dobozának szélét.

Ennek a maga által kialakított szokásnak a jelentősége csak egy év elteltével világosodott meg előttünk. Addig ugyanis sosem hallottunk arról a tényről, hogy a csont vezeti a hangot.

Röviddel azután, hogy tulajdonába vette a fonográfot, felfedeztem, hogy egészen világosan meg tud érteni, ha úgy beszélek hozzá, hogy ajkammal hozzáérek a koponya alján lévő sziklacsonthoz.

Elhatározva, hogy képes világosan hallani a hangomat, késlekedés nélkül hozzáláttam, hogy lelkét megtöltsen azzal a vágygal, hogy beszélni tudjon.

Hamarosan észrevettem, hogy a gyermek szereti az esti meséket, ezért dolgozni kezdtem, és olyan történeteket alkottam, amelyek fejleszthetik az önállóságát, a képzeletét, és azt a mély vágyát, hogy halljon és normális emberként éljen.

Volt egy történet, amelyet különösen belé akartam vésni, és minden alkalommal új drámai színezetet adtam neki. A történettel az volt a célom, hogy meggyőzzem, a szerencsétlensége nem hátrány, hanem nagyon értékes előny. Annak ellenére, hogy mindazok a filozófiák, amelyeket tanulmányoztam, világosan kifejtették, hogy minden hátrány magával hozza a vele egyenértékű előny csíráját, be kell vallanom, a legcsekélyebb elképzelésem sem volt arra nézve, hogyan válhat ez a szerencsétlenség valamikor is előnnyé.

Hat centtel egy új világot nyert!

Visszatekintve és elemezve a tapasztalatokat, most már látom, hogy a megdöbbentő eredményekben annak volt meghatározó szerepe, hogy a fiam hitt bennem. Semmit sem kérdőjelezett meg, amit mondtam neki.

Elfogadtattam vele azt a gondolatot, hogy határozott előnye van a bátyjával szemben, és ez az előny sokféle módon fog megmutatkozni. A tanítók az iskolában például látni fogják, hogy nincs füle, ezért különleges figyelemben fogják részesíteni, és rendkívüli kedvességgel fogják körülvenni. Valóban így is

történt. Elfogadtattam vele azt a gondolatot is, hogy ha elég idős lesz, hogy újságot árulhasson (a bátyja már árult), nagy előnyt fog élvezni a bátyjával szemben, mert az emberek extra pénzt fognak fizetni az újságjáért, látva, hogy eszes, szorgalmas fiú annak ellenére, hogy nincs füle.

Amikor hétéves lett, akkor szolgáltatatta számunkra az első bizonyítékot, hogy a nevelésünk gyümölcse be fog érni. Több hónapja könyörgött, hogy újságot áruljon, de az anyja nem egyezett bele.

Végül maga vette kézbe a dolgokat. Egyik délután, amikor egyedül volt otthon a személyzettel, kimászott a konyha ablakán, leugrott a földre és elindult.

Indulótökének hat centet kért kölcsön a szomszéd cipésztől. Újságokat vett rajta, eladta őket, újra befektette, és ezt késő estig folytatta.

Mérleget készítve és visszafizetve a hat centet, amit a bankárjától kölcsönzött, nettó profitként negyvenkét centje maradt. Amikor aznap este hazajöttünk, már az ágyában aludt, a markában szorongatva a pénzt.

Az anyja szétnyitotta a tenyerét, kivette az érméket és sírt. Uram isten!

Gyermekeének első győzelme felett sírni egyáltalán nem megfelelő viselkedés. Én pontosan fordítva reagáltam. Teljes szívemből nevettem, mivel tudtam: igyekeztem, hogy a gyermek lelkében elültessem a hitet önmagában, meghozta eredményét.

Az anyja a gyermek első üzleti vállalkozásában a kis süket fiút látta, aki kiment az utcára, és életét kockáztatta, hogy pénzt keressen. Én a bátor, ambiciózus, önmagára támaszkodó kis üzletembert láttam, akinek önmagába vetett hite száz százalékosan megnőtt, mert saját kezdeményezésére vállalkozott és nyert. Az eset örömet szerzett nekem, mert bizonyítékát adta annak, hogy rendelkezik azzal a belső erővel, ami végig fogja kísérni az életén.

A kis süket fiú, aki hall

A kis süket fiú úgy végezte el az iskolákat és az egyetemet, hogy nem hallotta a tanárait, kivéve, amikor azok hangosan kiabáltak, vagy nagyon közelről beszéltek hozzá. Nem ment a süketek iskolájába. Nem engedték meg neki, hogy megtanulja a jelbeszédet. Elhatároztuk, hogy a normális emberek életét kell élnie, normális gyermekekkel kell barátkoznia, és kitartottunk elhatározásunk mellett, noha ez nagyon sok vitánkba került az iskola vezetőivel.

A középiskolában kipróbált egy elektromos hallókészüléket, de nem segített neki. Amikor az utolsó hetet töltötte az egyetemen, történt valami, ami életének egyik legfontosabb fordulópontja lett. Szinte teljesen véletlenül birtokába került egy másik elektromos hallókészülék, amelyet kipróbálásra küldtek neki. Nem igyekezett nagyon a kipróbálással, tekintve, hogy egy hasonló berendezés már kiábrándulást okozott neki. Végül kissé hanyaveti módon feltette a készüléket a fejére, betette az elemet, és íme! Mintegy varázsütésre, valóra vált életének leghőbb vágya, hogy normálisan halljon! Életében először hallott olyan jól, mint a normális hallású emberek.

Az örömtől mámorosan - mert az egy más világ volt, amit a hallókészülék lehetővé tett számára - elrohant a telefonhoz, felhívta az anyját, és tökéletesen hallotta a hangját. Másnap tökéletesen hallotta a professzorait az előadáson. Életében először! Életében először volt képes szabadon beszélgetni másokkal anélkül, hogy azoknak hangosan kellett volna beszélniük.

Kétségtelenül, egy más világ tárult fel előtte.

A vágy kezdett osztalékot fizetni, de a győzelem még nem volt teljes. A fiúnak

még meg kellett találnia azt a konkrét módot, ahogyan a hátrányát azzal egyenértékű előnnyé változtathatja.

Gondolat, amely csodákat tesz

Még alig mérve fel annak jelentőségét, ami történt, megmámorosodva a hangok új világától, amelyet éppen felfedezett, írt egy levelet a hallókészülék gyártójának, amelyben lelkesen ecsetelte tapasztalatait. Lehetett a levelében valami, ami arra bírta a céget, hogy meghívják őt New York-ba. Amikor megérkezett, végigkísérték a gyáron, és miközben a főmérnökkel beszélgetett, mesélve neki új világáról, egy ötlet, egy sugallat, egy inspiráció - nevezd, aminek akarod - villant át az agyán. Ez a gondolati impulzus volt az, ami a hátrányát előnnyé változtatta, ami gazdag osztalékot fizetett mind pénzben, mind pedig ezrek meg ezrek boldogságában.

Ennek a gondolati impulzusnak a lényege a következő volt: Eszébe ötlött, hogy millió és millió megsüketült embernek segíthetne, akik készülék nélkül vergődnek az életben, ha megtalálná a módját, hogy elmondja nekik a történetét megváltozott világáról.

Egy álló hónapon keresztül szorgalmasan kutatott. Ennek során elemezte a hallókészülék gyártójának piaci rendszerét. Számba vette és kidolgozta azokat a lehetőségeket, ahogy kapcsolatba kerülhet az egész világon a halláskárosultakkal, és megoszthatja velük tapasztalatait újonnan felfedezett világáról. Amikor ezzel végzett, leült, hogy egy kétéves tervet készítsen.

Amikor a cégnek előadta tervét, azonnal egy megfelelő posztot ajánlottak neki, hogy megvalósíthassa elképzeléseit.

Amikor munkába fogott, az a meggyőződés hajtotta, hogy ezer meg ezer embernek fog reményt nyújtani, akik a segítsége nélkül örökké süketségre lennének kárhoztatva.

Egy pillanatig sem kételkedem abban, hogy Blair egész életére süketnéma maradt volna, ha anyja és én nem formáltuk volna gondolkozását úgy, ahogyan tettük.

Amikor elültettem a lelkében azt a vágyat, hogy halljon és beszéljen, és úgy éljen, mint a normális emberek, ezzel az impulzussal együtt működni kezdett egy különös hatás, ami a természetet arra serkentette, hogy hidat építsen, és valahogy átívelje a csend szakadékát, amely az agya és a külvilág között volt. Valóban, az égő vágy furfangos utakat talál, hogy azonos értékű fizikai valósággá változzék. Blair vágya az volt, hogy normálisan halljon. Most hall! Olyan hátránnyal született, ami könnyen az utcára küldheti az embert, hogy kolduljon.

Az a piciny "ártatlan hazugság", amelyet még gyermekkorában elültettem a lelkében - hogy a hátránya előnnyé fog változni, amelyet ki fog tudni aknázni - helyesnek bizonyult. Igen: semmi sem létezik, jó vagy rossz, amit a hit plusz az égő vágy ne lenne képes valósággá változtatni.

Ezek a minőségek mindenki számára szabadon elérhetők.

"A lelki kémia" csodákat művel

Egy újságcikkből kivett rövid rész, amely Mme. Schumann Heinkre vonatkozik, magyarázatot ad arra az óriási sikerre, amit énekesként elért.

Azért idézem a szöveget, mert ez a magyarázat nem más, mint a vágy.

Pályafutásának kezdetén Mme. Schumann Heink meglátogatta a Bécsi Udvari Opera

igazgatóját, hogy mondjon véleményt a hangjáról. Az igazgató, miután megpillantotta a rosszul és szegényesen öltözött lányt, nem túl udvariasan felkiáltott: "Ilyen arccal és minden személyiség nélkül, hogyan várhatná, hogy valaha is sikeres legyen az operában? Gyerme kem, adja fel a gondolatot! Vegyen egy varrógépet, és dolgozzék! Önből sosem lesz énekesnő."

A sosem - hosszú idő! A Bécsi Udvari Opera igazgatója sokat tudott az éneklés technikájáról. De keveset tudott a vágy erejéről, amikor az magával ragadja az egész embert. Ha többet tudott volna erről az erőről, nem követte volna el azt a hibát, hogy leszólja a géniust, mielőtt lehetőséget ad neki arra, hogy próbát tegyen.

Néhány évvel ezelőtt egyik üzlettársam megbetegedett. Ahogy múlt az idő, egyre rosszabbul lett, végül bevitték a kórházba, hogy megoperálják. Az orvos figyelmeztetett, hogy minimális esély van arra, hogy újra élve lássam. De ez az orvos véleménye volt, nem a betegé. Amikor a műtő felé tolták, gyenge hangon azt súgta nekem: "Ne idegeskedj főnök, néhány nap múlva kikerülök innen." A nővér szomorúan nézett rám. De a beteg felgyógyult. Miután túl voltunk az egészen, az orvos ezt mondta: "Csak a vágya mentette meg. Sosem gyógyult volna fel, ha nem utasította volna el a halál lehetőségét."

Én hiszek a vágy erejében, amely hittel párosul, mert láttam, hogyan emelt fel embereket ez az erő nagyon mélyről, a hatalom és a gazdagság magaslataira. Láttam, hogyan rabolta el a haláltól annak áldozatait. Láttam, hogy olyan eszközként szolgált, amely lehetővé tette emberek számára, hogy száz meg száz vereség után is megtalálják a felemelkedés útját. Láttam, hogyan tette lehetővé a fiam számára a normális, boldog és sikeres életet, noha a természet fül nélkül bocsátotta útjára a világban.

Hogyan használhatjuk fel a vágy erejét? Erre adott választ ez a fejezet és erre adnak választ az elkövetkező fejezetek.

A "lelki kémia" valamilyen különös és hatalmas elvével összhangban, a Természet, amely titkát sosem fecsegi ki, az erős vágy érzésébe csomagolja "azt a valamit", ami nem ismeri el a "lehetetlen" szót, és amely nem ismeri el tényként az olyasmit, hogy kudarc.

FONTOS GONDOLATOK DIÓHÉJBAN

Ha a vágy összpontosítja erőidet a győzelemre, nem kell gondoskodnod a visszavonulás útjáról; a győzelem nem marad el.

Az itt bemutatott hat lépés a vágyat arannyá változtatja. Andrew Carnegie számára ez az elv 100.000.000 dollárt ért.

A vágy új győzelmet kovácsol az átmeneti vereségből. A vágnak köszönhető, hogy felépült a világ egyik legnagyobb áruháza, szó szerint a múlt üszkös romjain. Egy fiú megtanult fül nélkül hallani. Egy nő, akinek "semmi esélye sem volt", nagy operaénekes lett. Egy beteg ember, akit az orvosok már eltemettek, egészséges lett. A vágy az az erő, ami segítette őket, valamilyen természetes "lelki kémia" segítségével.

A léleknek nincsenek korlátai, csak amiket annak ismerünk el.

Második lépés a gazdagság felé A HIT

A VÁGY KÉPI MEGJELENÍTÉSE ÉS A HIT, HOGY ELÉRHETJÜK

A hit a lélek fővegyésze. Amikor a hit ötvöződik a gondolattal, a tudatalatti azonnal átveszi a rezgést, azt a hit szellemi megfelelőjévé (ekvivalensévé) változtatja, és hasonlóan az imához, közvetíti a Végtelen Intelligenciához. A hit, a szeretet és a szexuális érzés a legerősebb pozitív érzelmek. Amikor ezek egységbe ötvöződnek, "megszínezik" a gondolatot, aminek eredményeként az azonnal behatol a tudatalattiba, ahol szellemi ekvivalenssé változik. Olyasmivé, ami egyedül képes válaszra bírni a Végtelen Intelligenciát.

Hogyan erősítsük magunkban a hitet?

Most egy olyan megállapítás következik, amely elősegíti, hogy jobban megértsd, milyen szerepet játszik az önszuggesztió a vágy átalakításában, annak fizikai vagy pénzbeni megfelelőjévé. Nevezetesen: a hit olyan lelkiállapot, amely önszuggesztióval, az az a tudatalattival közölt állítások és utasítások megismétlésével előidézhető, kialakítható.

Illusztrációként gondold végig, miért olvasod ezt a könyvet. A célod természetesen az, hogy elsajátítsd azt a képességet, ahogyan a vágy megfoghatatlan gondolati impulzusát átváltoztathatod annak fizikai megfelelőjévé, pénzzé. Az önszuggesztióról és a tudatalattiról szóló fejezetben leírt utasításokat követve meggyőzheted a tudatalattidat: biztos vagy abban, hogy meg fogod kapni, amit akarsz, és a tudatalattid ennek a bizonyosságnak a bázisán fog cselekedni. Ezt a bizonyosságot a tudatalattid hit formájában igazolja vissza, egy meghatározott tervet követve annak megszerzésében, amire vágysz.

A hit olyan lelkiállapot, amelyet tudatos elhatározással kialakíthatsz magadban. Ehhez el kell sajátítanod a könyvben ismertetett tizenhárom alapelvet, mert a hit olyan lelkiállapot, amely spontánul fejlődik ki, e tizenhárom alapelv alkalmazásának eredményeként.

A tudatalattidnak adott utasítások és állítások ismétlése az egyetlen olyan ismert módszer, amely lehetővé teszi, hogy tudatos elhatározással kifejleszd magadban a hit érzését.

Talán könnyebb lesz megértenünk ennek az elvnek a működését, ha röviden megvizsgáljuk, miért válnak emberek néha bűnözővé. Egy híres kriminológus szavaival kifejezve: "Amikor valaki először kerül kapcsolatba a bűnözéssel, visszariad tőle. Ha egy ideig kapcsolatban marad vele, hozzászokik és elviseli. Ha elég hosszú ideig marad vele kapcsolatban, végül átöleli és rabjává válik." Ez ugyanaz, mintha azt mondanánk, hogy azt a gondolati impulzust, amely ismét és ismét behatol a tudatalattiba, a tudatalatti végül elfogadja, és ennek bázisán fog "cselekedni", hozzálátva, hogy ezt a gondolatot az elérhető leggyakorlatiasabb módszerekkel átváltoztassa annak fizikai megfelelőjévé. Ezzel összefüggésben állj meg egy pillanatra, és tünődjél el ismét azon a megállapításon, hogy mindazok a gondolatok amelyeket sikerül érzelmekkel "megszíneznünk", azonnal megkezdik átalakulásukat fizikai megfelelőjükké. Az érzelmek vagy másként a gondolatok "érző" része az a tényező, amely erőt, életet és cselekvést kölcsönöz a gondolatnak. A hit, a szeretet és a szexuális érzés, összeötvöződve egy gondolattal, együtt erősebb cselekvést váltanak ki, mint külön-külön "színezzve meg" a gondolatot. Nemcsak a hittel ötvözött gondolati impulzusok érhetik el és befolyásolhatják a tudatalattit, hanem

bármilyen gondolati impulzus, amely más típusú pozitív vagy negatív érzéssel van "színezeve".

Senki sincs szerencsétlenségre kárhozattva

A fenti megállapításból arra következtethetsz, hogy a tudatalatti a negatív vagy romboló gondolati impulzusokat ugyanolyan készségesen átváltoztatja azok fizikai megfelelőjévé, mint amilyen készségesen cselekszik a pozitív, építő jellegű gondolati impulzusok esetében. Ez a magyarázata annak a különös jelenségnek, amit milliók és milliók úgy említenek, hogy "nem kedvez a szerencse", "szerencsétlen vagyok" stb.

Milliók és milliók hiszik azt magukról, hogy szegénységre és kudarcra vannak "kárhozattva" valamilyen megfoghatatlan erő hatásának következtében, amelyre - meggyőződésük szerint - nincsenek befolyással. Ők maguk "szerencsétlenségük" létrehozói, méghozzá azokon a negatív gondolati impulzusokon keresztül, amelyeket "felcsíp" a tudatalattijuk, és a nekik megfelelő fizikai ekvivalensekké változtatja őket.

Ez a legmegfelelőbb hely annak ismételt hangsúlyozására, hogy előnyödre szolgál, ha bármilyen vágyadat, amelyet a megfelelő fizikai vagy pénzübeni ekvivalensévé akarsz változtatni, azzal a hittel és meggyőződéssel ülteted el a tudatalattidba, hogy ez az átváltozás valóban meg fog történni. Ez a meggyőződésed, ez a hited az a tényező, ami meghatározza a tudatalattid viselkedését. Semmi sem áll az útjában annak, hogy "megtéveszd" a tudatalattidat, utasításokat adva neki önszuggesztió útján, hasonlóan ahhoz, ahogyan én is megtévesztettem fiam tudatalattiját.

Ahhoz, hogy ez a "megtévesztés" valóságosabb legyen, amikor hatni akarsz a tudatalattidra, viselkedjél úgy, mintha már birtokolnád azokat az anyagi javakat, amelyeket meg akarsz szerezni.

A tudatalattid a számára elérhető legközvetlenebb és leggyakorlatibb utakon fogja átalakítani fizikai megfelelőjükké mindazokat az utasításokat, amelyeket azzal a szilárd hittel közölsz vele, hogy az utasítást végrehajtja.

Úgy vélem, az elmondottak elégségesek ahhoz, hogy elindulj és kísérletezéssel, gyakorlással elsajátítsd azt a képességet, hogy a hitet ötvözd a tudatalattidnak adott utasítással. Gyakorlással el fogod sajátítani a fogást.

De ez nem következhet be csupán attól, hogy elolvasod a könyv instrukcióit.

Elengedhetetlen, hogy bátorítsd pozitív érzelmeidet, hogy uralják gondolkodásodat, és ki kell zárnod a negatív érzelmeket.

Az olyan értelem, amelyet a pozitív érzelmek befolyásolnak, kedvenc lakhelye annak a lelkiállapotnak, amelyet hitnek nevezünk. Az ilyen érzelmek uralma alatt álló értelem képes tetszése szerint utasítani a tudatalattit, amely az utasítások hatására azonnal működésbe lép.

A hit olyan lelkiállapot, amelyet önszuggesztióval létrehozhatunk

Évszázadokon keresztül a vallások hirdetői dorgálták a küszködő emberiséget, hogy "higgyen" ebben vagy abban a dogmában, credóban, de azt nem mondták meg, hogyan mélyítse el magában a hitet. Nem mondták el, hogy a "hit olyan lelkiállapot, amelyet önszuggesztióval létrehozhatunk magunkban."

Az alábbiakban közérthető nyelven ismertetni fogjuk mindazt, amit arról az elvről tudunk, amelynek segítségével azok is kifejleszthetik magukban a hitet,

akikben még nincs meg.

Higgy magadban; higgy a Végtelenben!

Mielőtt hozzálátunk, ismét emlékeztetned kell magad arra, hogy:

A hit az "örök elixír", amely a gondolati impulzusnak életet, erőt és cselekvést kölcsönöz! Az előbbi mondatot érdemes másodszor, harmadszor és negyedszer is elolvasnod. Érdemes hangosan elolvasnod!!

A hit a gazdagság megszerzésének kiindulópontja!

A hit minden "csoda" és minden olyan titokzatos alapja, amely a tudomány eszközeivel nem elemezhető!

A hit az egyetlen ellenszere a kudarcnak!

A hit az az elem, az a "kémia", amit ha imádsággal ötvözzünk, lehetővé teszi számunkra, hogy közvetlen kapcsolatba kerüljünk a Végtelen Intelligenciával!

A hit az a tényező, amely az ember véges agya által keltett rezgéseket átváltoztatja ezek szellemi ekvivalensévé.

A hit az egyetlen olyan hatóerő, amelyen keresztül a Végtelen Intelligencia kozmikus erői felhasználhatók és alkalmazhatók az ember számára.

Az önszuggesztió csodája

A bizonyíték egyszerű, és könnyen bemutatható: az önszuggesztió elvébe van csomagolva. Összpontosítsuk ezért figyelmünket az önszuggesztió témájára! Mi az, és mire képes?

Jól ismert tény, hogy végül mindent elhiszünk, amit elég sokszor ismétlünk magunknak, akár megfelel a valóságnak, akár nem. Ha valaki újból és újból megismétel egy hazugságot, végül valószínűleg igazságként fogja elfogadni azt. Mi több, hinni fogja, hogy ez az igazság. Mindenki azért az, aki, mert olyan gondolatok uralják értelmét, amelyeknek megengedi, hogy uralják azt. Az ember minden mozdulatának, minden cselekedetének és minden tettének irányító erejét azok a gondolatok képezik, amelyeket szándékosan plántál el gondolkozásában, amelyeket szeretettel bátorít és egy vagy több érzélemmel is ötvöz.

Most egy nagyon fontos igazság következik:

Azok a gondolatok, amelyek érzelmekkel vannak ötvözve, olyan "mágneses" hatással rendelkeznek, hogy magukhoz vonzzák a rokon gondolatokat.

Az ilyen érzelmekkel "bemágnesezett" gondolat olyan maghoz hasonlítható, amelyet ha termékeny talajba ültetünk, kicsírázik, növekedik, újból és újból megsokszorozza önmagát, amíg az eredetileg egyetlen magocska millió és millió hasonló maggá nem változik!

Az emberi értelem állandóan magához vonzza azokat a rezgéseket, amelyek harmóniában vannak az értelmét uraló gondolatokkal. Bármilyen gondolat, elképzelés, terv vagy szándék, amely ott él a tudatunkban, magához vonzza a rokon gondolatok seregét, hozzáadja ezeket a "rokonokat" saját erejéhez, amíg aztán annak az embernek a domináló, ösztönző urává nem válik, akinek a tudatába befészkelte magát.

Most pedig térjünk vissza a kiindulási ponthoz, és nézzük meg, hogy lehet elültetni a tudatban egy elképzelés, egy terv vagy szándék eredeti magját!

Ennek lényege a következő: bármilyen nézet, elképzelés, terv vagy szándék bevihető a tudatba, ha elég sokszor ismétljük ezt a gondolatot. Ezért szól az utasítás úgy, hogy le kell írnod a legfontosabb célokat, memorizálnod kell azt, és el kell ismételned jól hallhatóan nap mint nap, amíg ezek a hangrezgések el nem érik a tudatalattidat.

Határozd el, hogy megszabadulsz minden káros környezeti befolyástól, és olyan életet alkotsz magadnak, amelyben rend van. Ha elkészíted azt a leltárt, amely számba veszi, melyek azok a lelki, szellemi vonásaid, amelyek előnyösek és melyek azok, amelyek hátrányosak számodra, rájöhetsz, hogy legnagyobb gyengeséged az önbizalom hiánya. Az önszuggesztió módszerével ez a hátrány leküzdhető, és a féltékenység bátorsággá változtatható. Ennek az elvnek az alkalmazása egyszerűen azt jelenti, hogy leírjuk a pozitív gondolati impulzusokat, memorizáljuk, és addig ismételjük őket, amíg nem válnak tudatalattink működő és hatékony részeivé.

A magabiztosság képlete

ELŐSZÖR: Tudom, hogy rendelkezem azzal a képességgel, hogy elérjem életem pontosan meghatározott célját. Ezért Én magamtól állhatatos, folytonos tetteket követelek e cél irányában. Itt és most megígérem, hogy így fogok cselekedni.

MÁSODSZOR: Tudom, hogy az értelmemet uraló gondolatok külső, fizikai cselekedetek formájában nyilatkoznak meg, és fokozatosan átalakulnak fizikai valósággá. Ezért naponta harminc percig arra a személyre fogom összpontosítani a gondolataimat, akivé válni akarok, ezáltal egy világos lelki képet alkotok róla magamban.

HARMADSZOR: Az önszuggesztió elve alapján tudom, hogy bármilyen vágyam, amely gondolataimban él, keresi azt a lehetőséget, hogy valamilyen gyakorlati módon elérje a neki megfelelő tárgyat. Ezért naponta tíz percet szentelek annak, hogy követelem magamtól az önbizalom fejlesztését.

NEGYEDSZOR: Világosan és konkrétan leírtam életem legfőbb célját, és sosem hagyok fel az igyekezettel, amíg nem fejlesztem ki magamban az eléréséhez szükséges erős önbizalmat.

ÖTÖDSZÖR: Tudom, hogy sem a gazdagság sem pedig a pozíció nem birtokolható tartósan, ha az nem az igazságon és az igazságosságon alapul. Ezért csak olyan ügyletekben fogok részt venni, amelyekből minden érintettnek előnye származik. Sikeres leszek abban, hogy magamhoz vonzzam azokat az erőket, amelyeket alkalmazni akarok és azokat az embereket, akikkel együtt kívánok működni. El fogom nyerni mások szolgálatát, mert kész vagyok, hogy szolgáljak másokat. Ki fogom vetni magamból a gyűlölködést, irigységet, a féltékenységet, az önzést és a cinizmust, táplálva magamban a szeretet érzését az emberiség egésze iránt, mert tudom, hogy a mások irányában mutatott negatív magatartás sosem hozza meg számomra a sikert. El fogom érni, hogy mások higgyenek bennem, mert hinni fogok bennük és magamban. Alá fogom írni ezeket a sorokat, memorizálom fogadalmamat, és naponta egyszer hangosan elmondom, teljes hittel és meggyőződéssel. Ez fokozatosan befolyással lesz a gondolkodásomra, a cselekedeteimre és önmagában bízó, önmagára támaszkodó, sikeres ember leszek.

E módszer, e recept mögött olyan természeti törvény áll, amelyet senki sem tudott eddig megmagyarázni. Egyáltalán nem fontos, hogy ki hogyan hívja ezt a törvényt. A fontos az, hogy MŰKÖDIK, az emberiség dicsőségére és boldogulására. De ez csak akkor van így, HA konstruktív, építő módon alkalmazzuk. Ha romboló módon alkalmazzuk, ugyanolyan károsan rombol is. Ez a megállapítás egy nagyon fontos igazságot fejez ki. Nevezetesen: azok, akik vereséget szenvedve alámerülnek, életüket szegénységben, nyomorúságban és kétségbeesésben fejezve be, azért jutnak erre a sorsra, mert negatív módon alkalmazzák az önszuggesztió elvét. Az ok abban a tényben keresendő, hogy a gondolati impulzusoknak megvan

az a sajátosságuk, hogy fizikai ekvivalensük ruháját öltsek magukra.

A negatív gondolkodás rombolása

A tudatalattink nem tesz különbséget az építő és a romboló gondolati impulzusok között. Azzal az anyaggal dolgozik, amelyet gondolatainkon keresztül belé táplálunk. A tudatalatti egy félelemből fakadó gondolatot ugyanolyan készségesen változtat át realitássá, mint az olyan gondolatot, amelyet a bátorság és a hit szül.

Ha konstruktívan, építő módon alkalmazzák, az elektromosság forgatja az ipar kerekeit, hasznos szolgálatot nyújtva, de ha rosszul alkalmazzák, életeket olt ki. Ugyanígy van az önszuggesztió törvényével is. Attól függően, hogy mennyire helyesen értetted meg a természetét és az alkalmazásának módját, egyaránt eredményezhet békét és jólétet, vagy vezethet a nyomorúság, a kudarc és a halál szakadékába.

Ha félelemmel töltöd meg a tudatod, kételkedsz és nem hiszel abban, hogy képes vagy kapcsolatot teremteni a Végtelen Intelligenciával és felhasználni azt, az önszuggesztió megragadja hitetlenséged szellemét, és sablonként kezeli, amikor tudatalattid a szellemet fizikai valósággá alakítja át.

Hasonlóan a szélhez, amely egyik hajót keletre hajtja, a másikat pedig nyugatra, az önszuggesztió törvénye felemel vagy lenyom téged, attól függően, hogyan állítod be gondolataid vitorláját.

Az önszuggesztió törvénye a teljesítmények képzeletet felülmúló magaslataira emelhet bárkit. Az alábbi vers jól visszaadja ezt:

Ha ÚGY GONDOLOD, verve vagy, akkor így van,
Ha ÚGY GONDOLOD, nem mersz, akkor így van,
Ha szeretnél nyerni, de ÚGY GONDOLOD, nem tudsz,
Majdnem biztos, hogy NEM FOGSZ TUDNI.
Ha ÚGY GONDOLOD, veszteni fogsz, így lesz,
Mert a világban, amit találunk

A siker az emberek akaratával kezdődik

Minden a LELKIÁLLAPOTBAN gyökerezik.

Ha ÚGY GONDOLOD, hogy reménytelenül lemaradtál, akkor így van,

GONDOLATBAN magasra kell emelkedned,

ÖNMAGADBAN KELL BIZTOSNAK LENNED, mielőtt

Bármilyen díjat is elnyersz.

Az élet győzelmei nem mindig azokéi,

Akik a leggyorsabbak és a legerősebbek,

De előbb vagy utóbb az lesz a győztes,

Aki ÚGY GONDOLJA, GYŐZNI KÉPES.

Figyeld meg, melyek a kiemelt szavak, és meg fogod érteni, mit akart a költő hangsúlyozni. (a KIEMELT SZAVAK nagybetűvel íródtak!)

Milyen zseni szendereg az agyadban?

Valahol a lelkedben ott szendereg az eredményesség csírája, amelyet ha sikerül felébresztened és cselekvésre bírnod, sosem remélt magaslatokra emel.

Ahogy egy mesteri előadó gyönyörű hangokat képes elővarázsolni hegedű

húrjaiból, ugyanúgy te is képes vagy felébreszteni, magadban a zsenialitást, amely ott szendereg az agyadban, és rábírhatsz, hogy szolgáljon téged céljaid megvalósításában.

Abraham Lincoln negyvenéves koráig minden próbálkozásában kudarcot vallott. Egy Mr. Senki volt Sehonnából, amíg nem tett szert olyan tapasztalatra, amely felébresztette az agyában és a szívében szendergő génuszt, és megajándékozta a világot ezzel a valóban nagy emberrel. Ez a "tapasztalat" a szerelem és a szomorúság érzéseivel volt ötvözve. Ann Rutledge- nek köszönhetően lett része benne, az egyetlen nőnek az életében, akit őszintén szeretett.

Jól ismert tény, hogy a szeretet közeli rokonságban van azzal a lelkiállapottal, amelyet hitnek nevezünk, éppen ezért a szeretet nagyon hatékony abban, hogy átváltoztassa a gondolatot annak szellemi ekvivalensévé. Száz meg száz kiemelkedő teljesítményt felmutató személy életét tanulmányozva, e könyv szerzője felfedezte, hogy majdnem mindegyikük mögött ott állt egy szerető asszony.

Ha bizonyítékot akarsz kapni a hit erejére, tanulmányozd azoknak a nőknek és férfiaknak a teljesítményét, akik felhasználták azt. A sor elején áll Krisztus. A kereszténység alapját a hit képezi, függetlenül attól, hányan torzították el, hányan értelmezték félre ezt a nagy erőt. Krisztus tanításának és teljesítményének lényege, amit "csodaként" foghatnánk fel, nem volt más, mint a hit. Ha létezik egyáltalán olyan jelenség, ami csodának nevezhető, akkor ezt csak az olyan lelkiállapot eredményezheti, amelyet hitnek nevezünk!

Nézzük meg a hit erejét egy olyan ember példáján, akit jól ismernek minden civilizált országban. Mahatma Gandhiról van szó, Indiában. Ennek az embernek a személyében minden civilizáció egyik légbámulatra méltóbb példáját láthatjuk arra nézve, milyen lehetőségekkel rendelkezik a hit. Gandhi nagyobb szunnyadó erőket hozott mozgásba, mint korunkban bárki, és ezt úgy volt képes megtenni, hogy a szokásos értelemben vett hatalomnak semmiféle eszközével sem rendelkezett. Nem volt pénze, nem voltak csatahajói, katonái és más, a hadviseléshez szükséges eszközei. Gandhinak nem volt pénze, nem volt otthona, egyetlen öltönye nem volt, de volt hatalma. Hogyan jutott e hatalom birtokába? A hit elvének megértéséből alkotta meg, és azzal, hogy képes volt ezt a hitet beültetni kétszázmillió ember tudatába. Gandhi végrehajtotta a megdöbbentő tettet; képes volt kétszázmillió lelket úgy befolyásolni, hogy egységbe olvadjanak és egyetlen lélekként, egyszerre mozduljanak. Milyen más erő lenne képes ilyen, óriási tetre a hiten kívül?

Hogyan született vagyon egy gondolatból?

A hitre és az együttműködésre szükség van az üzleti életben és az ipari tevékenységben is. Éppen ezért érdekes és gyümölcsöző lesz, ha szemügyre vesszünk egy olyan eseményt, amelyből jól megérthető az a módszer, amelyet az ipar vezetői és az üzletemberek alkalmaznak, hogy nagy gazdagságokat hozzanak létre. Ez úgy fogalmazható meg, hogy mielőtt kapni akarunk, először adni kell. Az esemény, amelyet ennek illusztrálására választottunk, 1900-ra nyúlik vissza, amikor létrejött a United States Steel Corporation. Miközben olvasod a történetet, gondold mindig a fent megfogalmazott igazságra, és meg fogod érteni, hogyan változott át egy gondolat óriási gazdagsággá.

Ha egyike vagy azoknak, akik gyakran tűnődtek azon, hogyan hozzák létre az óriási vagyonokat, ez a történet magyarázatot fog nyújtani számodra. Ha

kétekedsz abban, hogy emberek képesek egyetlen gondolat eredményeként meggazdagodni, akkor ez a történet el fogja oszlatni kételyeidet. A United States Steel történetében viszont fogod látni mindazoknak az elveknek az alkalmazását, amelyeket ebben a könyvben olvashatsz.

A gondolat erejének bámulatba ejtő leírása John Lowelltól származik. Az írás a New York World Telegram- ban jelent meg. Íme:

EGY VACSORA UTÁNI SZÉP BESZÉD EGYMILLIÁRD DOLLÁRÉRT

Amikor 1900. december 12-én a nemzet mintegy nyolcvan pénzügyi nagysága összegyűlt a Fifth Avenue- n lévő University Clubban egy bankettre, amelyet egy nyugatról jött fiatalember tiszteletére rendeztek, talán még a vendégek fele sem tudta, hogy az amerikai ipar története egyik legfontosabb eseményének lesznek tanúi.

J. Edward Simmons és Charles Stewart Smith, szívükben tele hálával azért a bőkezű vendéglátásért, amelyben Charles M. Schwab részesítette őket a Pittsburgh- ban tett nem régi látogatásukkor, vacsorát rendeztek, hogy bemutassák a keleti part banktársadalmának a harmincnyolc éves acéliparost. De nem várták tőle, hogy megzavarja az ilyen összejövetelek szokásos rendjét. Valójában figyelmeztették, hogy a New York-i keményített ingekbe rejtett keblek nem igazán fogékonyak a szónoklatokra, és ha nem akarja untatni a Stillmanokat, a Harrimanokat és a Vanderbilteket, akkor jobban teszi, ha beéri tizenöt-húsz percnyi udvarias, könnyű fecsegéssel, és kész.

Még John Pierpont Morgan is, aki a maga uralkodói méltóságában Schwab jobbjánál foglalt helyet, csak igen rövid időre szándékozott megtisztelni jelenlétével a bankettet. Ami pedig a sajtót és a nyilvánosságot illeti, az egész ügy olyan jelentéktelen volt, hogy másnap említésre sem méltatták az újságok. Így a két vendéglátó és kiváló vendégeik végigették a hét vagy nyolc fogást. Kevés szó hangzott el, és ami elhangzott, az is csak visszafogottan. A bankárok és a brókerek közül kevesen találkoztak eddig Schwabbal, akinek karrierje a Monongahela partjain bontakozott ki. De mielőtt véget ért az este, mindnyájukat - beleértve a Pénz Mesterét, Morgant is - levették a lábukról, és egymilliárd dolláros bébi volt születőben: a United States Steel Corporation.

A történelem szempontjából talán baj, hogy nem maradt feljegyzés Charles Schwab vacsora utáni köszöntőjéről. Valószínű azonban, hogy nem szép beszéd volt, nyelvtanilag még talán helytelen is (a nyelv finomságai sosem érdekelték Schwabot), tele epigrammával, amelyeket a szellemesség fűzött egybe. De ezen túlmenően volt benne valami, ami galvanikus hatást gyakorolt arra a becslés szerint ötmilliárd dollárra, amely képviseltette magát ezen a vacsorán. Amikor vége lett, és a társaság még a hatása alatt volt a hallottaknak - noha Schwab kilencven percig beszélt -, Morgan egy ablakmélyedésbe vonta a szónokot, ahol lelógatva lábukat egy magas, kényelmetlen ülőkéről, több mint egy órán át beszélgettek.

Ezen az estén Schwab személyiségének varázsa teljes erővel megnyilatkozott, de ami még ennél is fontosabb és tartósabb hatást jelentett, az a kész, világosan megfogalmazott program, amelyet az asztalra tett a Steel létrehozásáról. Sokan próbálkoztak már azzal, hogy felébresszék Morgan érdeklődését egy acéltröszt létrehozására, de ez eddig senkinek sem sikerült. Mindaddig, amíg Schwab ékes-szólása nem emelte fel J. P. Morgant arra a magaslatra, ahonnan képes volt meglátni azt a szolid hasznot, amit minden idők legmerészebb pénzügyi

vállalkozása hozhatott számára, úgy tekintett a tervre, mint a könnyű pénz után rohanó megszedültek álmára.

Az a pénzügyi magnetizmus, amely egy emberöltővel korábban ezer meg ezer, néha rosszul irányított kis vállalatot vonzott nagy és versenyt kizáró gazdasági agglomerációkba, az acéliparban egy joviális üzleti kalóz, John W. Gates működésén keresztül nyilatkozott meg. Gates kis konszernnek láncolatából már létrehozta az American Steel and Wire Companyt, és Morgannal együtt megalapította a Federal Steel Companyt.

De Andrew Carnegie gigantikus vertikális trösztje mellett, amelyet ötvenhárom partner működtetett, a többi csupán értéktelen apróság volt. Kedvük szerint szerveződhetnek, de az egész együtt még csak egy karcolást sem tehetett Carnegie szervezetén. És Morgan tudta ezt.

A különöc öreg skót szintén tudta. A Skibo Castle fenséges magasságából először szórakozva, aztán pedig bosszúsággal figyelte Morgan kisebb vállalatainak próbálkozásait, hogy darabokat hasítsanak ki az üzletéből. Amikor ezek a próbálkozások túlságosan merésszé váltak, Carnegie hangulata haragra és megtorlásra váltott. Úgy döntött, hogy megdupláz minden acélművet, amivel a riválisai rendelkeznek. Ezen túl nem fogja érdekelni őt a huzal, a cső, az abroncs, a lemez. Ehelyett megelégedett azzal, hogy nyersacélt adott el ezeknek a vállalatoknak, hogy csináljanak belőle, ami nekik tetszik. Most hűsleges főhadnagyával, Schwabbal az oldalán azt tervezték, hogy falhoz szorítják ellenfeleiket. Ezért aztán Charles M. Schwab beszédében Morgan meglátta a választ problémájára. Egy tröszt Carnegie nélkül, aki közöttük a legnagyobb, egyáltalán nem lenne tröszt. Szilvapuding lenne szilva nélkül, ahogy egyszer valaki mondta.

Schwab beszéde, azon az 1900. december 12-i estén, kétségtelenül magában rejtette azt a következtetést, de semmiképpen sem annak bizonyosságát, hogy a Carnegie - vállalkozás Morgan sátra alá vonható. Schwab arról beszélt, milyen jövője van a világban az acélnek: a hatékonyságot segítő átszervezésekről, a szakosodásról, a sikertelen acélművek leállításáról, arról, hogy az erőfeszítéseket a virágzó vállalkozásokra kell összpontosítani; az ércszállítás gazdasági kérdéseiről beszélt, az adminisztráció túlzott költségeiről, külföldi piacokról. Beszélt a közöttük lévő kalózokról, a kalózkodásra jellemző hibákról. Ezek szándéka - vonta le a következtetést - az, hogy monopóliumokat hozzanak létre, emeljék az árakat és a privilégiumok bázisán zsíros osztalékot fizessenek maguknak. Schwab teljes szívéből elítélte ezt a rendszert. Az ilyen politika rövidlátása - mint mondta - abban rejlik, hogy egy adott területre korlátozza a piacot, holott minden a kiterjesztésért kiált. Az acél árának csökkentésével - érvelt - egy állandóan növekvő piacot lehetne létrehozni. Több alkalmazást fedeznének fel az acél számára, és meg lehetne szerezni a világ acélkereskedelmének jelentős részét. Schwab, noha ennek nem volt tudatában, a modern tömeggyártás apostolaként beszélt.

A University Clubban tartott vacsora véget ért. Morgan hazament, hogy gondolkozzon Schwab optimista jóslatain. Schwab visszament Pittsburgh- ba, hogy vezesse "Mi Andra Carnegie" vállalkozását. Nem sok idő telt el. Morgannak körülbelül egy hétre volt szüksége, hogy megeméssze azt a lakomát, amit Schwab feltálatl neki. Amikor megnyugtatta magát, hogy nem lesz a következmény pénzügyi gyomorrontás, elküldött Schwabért - és a fiatalembert elég félénknek találta. Mr. Carnegie - mutatott rá Schwab - nem örülne, ha azt látná, hogy megbízható vállalati elnöke a Wall Street császáraival flörtöl. Annak az

utcának a császáraival, ahová úgy határozott, sosem teszi be a lábát. Aztán John W. Gates, a közvetítő azt javasolta, ha véletlenül Schwab előfordulna a philadelphiai Bellevue Hotelben, J. P. Morgan "véletlenül" szintén ott lehetne. Azonban amikor Schwab megérkezett, Morgan megbetegedés miatt a New York-i otthonában maradt, ezért az idős ember nyomatékos kérésének engedve, Schwab New Yorkba ment, és tiszteletét tette a bankár könyvtárának ajtajánál.

Nos, bizonyos gazdaságtörténészek kifejezték azt a meggyőződésüket, hogy a dráma rendezése kezdetétől a végéig Andrew Carnegie kezében volt, hogy a Schwab tiszteletére rendezett vacsora, a híres beszéd, a vasárnap esti megbeszélés Schwab és a Pénzkirály között, mind-mind a ravasz skót műve volt. Az igazság pontosan az ellenkezője. Amikor Schwabot megkeresték, hogy megkössék az üzletet, még azt sem tudta, hogy a "kisfőnököt" (ahogy Andrew-t nevezték), érdekelni fogja-e egyáltalán a vásárlási ajánlat. Különösen, ha a vevők olyan személyek, akiket Andrew távolról sem tekintett szentnek. De Schwab a megbeszélésre magával vitt hat lapot, rajtuk számok, saját kalligrafikus kézírásával. Ezek azoknak az acélműveknek a fizikai értékét és gyártókapacitását tartalmazták, amelyekre a majdani új fémégboltozat legragyogóbb csillagaiként tekintett.

A négy férfi egész éjszaka vizsgálta a számokat. A főnök természetesen Morgan volt, megingathatatlan a pénz isteni jogáról vallott meggyőződésében. Vele volt arisztokratikus partnere, Robert Bacon, a tudós és úriember. A harmadik John W. Gates volt, akit Morgan hazardőrnek tartott, és eszközként használt. A negyedik Schwab volt, aki többet tudott arról, hogyan kell acélt csinálni, mint az akkor élő emberek bármilyen csoportja együttvéve. A megbeszélés során egyetlen alkalommal sem kérdőjelezték meg a pitzburgh-i vendég számait. Ha azt mondta, hogy egy vállalat ennyit ér, akkor annyit ért és nem többet. Határozott volt abban, hogy csak azokat a konszerneket szabad bevonni az egyesülésbe, amelyeket kijelölt. Olyan részvénytársaságot gondolt ki, amelyben kizárt a duplikálás, még akkor is, ha kapzsi barátai azt szeretnék volna, ha vállalatukat Morgan széles vállaira helyezhetik.

Amikor beköszöntött a hajnal, Morgan felállt, nyújtózkodott, és feltette az egyetlen nyitott kérdést.

"Úgy gondolja, rá tudja bírní Andrew Carnegie-t, hogy üzletet kössön?"

"Megpróbálhatom" - mondta Schwab.

"Ha rá tudja venni az üzletre, én benne vagyok" - mondta Morgan.

Eddig tehát minden rendben volt. De vajon Carnegie megköti-e az üzletet? Mennyit kér? (Schwab körülbelül 320 millió dollárra gondolt.) Mit fogad el fizetségként? Szokásos vagy preferált részvényeket? Kötvényeket? Készpénzt? Senki sem volt képes arra, hogy összeszedjen egyharmad milliárdnyi dollárt készpénzben.

Egy golf parti volt januárban a Westchesteri St. Andrew-pályán, amelynek talaja kissé fagyott volt. Andrew szvatterbe burkolva a hideg ellen, Charlie kiadósan társalogva, mint szokásosan, hogy fenntartsa kedvét. De egyetlen szó sem hangzott el az üzletről, amíg a pár le nem ült a közelben lévő Carnegie-villa kellemes melegében. Azután ugyanazzal a meggyőző erővel, ami nyolcvan milliómost hipnotizált a University Clubban, Schwab ecsetelte azokat az előnyöket, amelyeket egy kényelmes visszavonulás ígérete rejtett. Beszélt arról a sok-sok millióról, amely lehetővé tette, hogy az öreg ember kiélhesse társadalmi szeszélyeit. Carnegie kapitulált. Egy papírra felírt egy számot, és átadta Schwabnak. Majd ezt mondta: "Rendben, ennyiért eladom."

A szám körülbelül 400 millió dollár volt. Ez úgy jött ki, hogy a Schwab által megjelölt 320 millió dollárhoz hozzáadódott az a 80 millió, amely az elmúlt két évben megnövelt tőkeértéket képviselte.

Később, egy transz-atlanti óceánjáró fedélzetén, az öreg skót búsan azt mondta Morgannak: "Bárcsak 100 millióval többet kértem volna!"

"Ha kérte volna, megkapta volna" - válaszolta neki Morgan kedélyesen.

Természetesen nagyot nevettek. A brit tudósító azt táviratozta haza, hogy a világ "meg van döbbenve" a gigantikus egyesülésről hallva. Így Carnegie megkapta a millióit, a Morgan szindikátus megkapta a maga 62 millió dollárját fáradozásaiért.

A harmincnyolc éves Schwab is megkapta a jutalmát. Az új társaság elnöke lett és 1930-ig az is maradt.

A gazdagság gondolattal kezdődik

A "nagy business" imént olvasott drámai története tökéletes példája annak a módszernek, ahogyan a vágy átváltoztatható a neki megfelelő fizikai ekvivalenssé! Ez az óriási szervezet egy ember koponyájában született meg. Az a terv, amely alapján a szervezet megszerezte azokat az acélműveket, amelyek biztosították pénzügyi stabilitását, egyazon embernek a fejében született meg.

A hite, a vágya, a képzelete, az állhatatossága - ezek voltak valódi alkotóelemek, amelyekből összeállt a United States Steel. Az acélművek és gépi berendezések, amelyeket a részvénytársaság vásárolt a cégbejegyzés után, esetlegesen voltak. A gondos elemzés kimutatja, hogy a részvénytársaság által megvásárolt berendezések becsült értéke mintegy hatszázmillió dollárral növekedett pusztán hogy egységes irányítás alá kerültek.

Más szavakkal, Charles M. Schwab gondolata, plusz a hit, amit képes vetíteni Morganhoz és másokhoz, mintegy 600 millió dollár profitot hozott. Nem kis pénz egyetlen gondolatért!

A United States Steel Corporation virágzott, és Amerika egyik leggazdagabb, leghatalmasabb részvénytársasága lett. Ezreket és ezreket foglalkoztatott, új acélgyártási eljárásokat fejlesztett ki, új piacokat nyitott meg, így igazolta, hogy a 600 millió dolláros profit, amelyet Schwab ötlete produkált, bejött.

A gazdagság gondolattal kezdődik!

A nagyságát csupán az a személy korlátozza, akinek a gondolkozását, az agyát a gondolat mozgásba hozza. A hit eltávolítja a korlátokat! Emlékezz erre, amikor bármiért is alkudozol az élettel, mert bármit is kérsz tőle magadért, azt fogod megkapni.

FONTOS GONDOLATOK DIÓHÉJBAN

A hit nélkülözhetetlen a sikerhez. A hit a tudatalattinak adott utasításoknak köszönhetően jön létre és erősödik meg.

Itt van az önbizalomhoz vezető öt lépés. Megtételükhöz már most is elegendő erővel rendelkezel. Most már látod, hogyan tudod belegondolni magad a szerencsétlenségbe, s hogyan a győzelembe és boldogságba - ugyanazon feltételeket véve alapul.

Az olyan emberek példája, mint Lincoln és Gandhi, azt mutatja, hogy a gondolatoknak magnetikus hatása van, és magukhoz vonzzák a rokon gondolatokat, lehetővé téve, hogy sok millió lélek ugyanúgy lásson és érezzen, mint egy.

Nagyon fontos, hogy mielőtt kapsz, adnod kell! A gazdagoknak meg kell ezt tanulniuk ahhoz, hogy a kalózkodó vállalkozás olyan üzletté váljon, amely a közszel együtt, a közért dolgozik, és mégis nyereséges. Mind a szegénység, mind a gazdagság a gondolat és a hit szülötte.

Harmadik lépés a gazdagság felé AZ ÖNSZUGGESZTIÓ

A TUDATALATTI BEFOLYÁSOLÁSÁNAK ESZKÖZE

Az autoszugesztio olyan kifejezés, amelyet egyaránt alkalmazunk a külső és a magunk által kezdeményezett ösztönzések mindazon formáira, amelyek az öt érzékünkön keresztül jutnak el az agyunkhoz. Más szóval az autoszugesztio - önszugesztio. Az önszugesztio az agy tudatos gondolkozással foglalkozó része és az agy azon része közötti kapcsolat eszköze, amely a tudat alatti tevékenységért felelős.

Azokon az uralkodó gondolatokon keresztül, amelyeknek megengedjük, hogy megmaradjanak a tudatos agyban (az, hogy ezek a gondolatok pozitívak, vagy negatívak, nem számít), az önszugesztio akaratlagosan eljut a tudatalattiba, és azt befolyásolja ezekkel a gondolatokkal.

A természet úgy alkotta meg az embert, hogy öt érzékszervén keresztül teljes mértékben ellenőrzése alatt tartsa a hatásokat, amelyek tudatalattiját eléri, noha ez egyáltalán nem jelenti azt, hogy az ember mindig tudatosan gyakorolja ezt az ellenőrzést. Az esetek túlnyomó többségében nem teszi ezt, ami magyarázza, miért éli le olyan sok ember az életét szegénységben.

Emlékezz arra, mit mondtunk a tudatalattiról! A tudatalatti egy termékeny kerti talajhoz hasonlatos, amelyen gazdagon nő a gyom, ha nem vetjük be más, kíváncsiabb magvakkal. Az önszugesztio az ellenőrzésnek az az eszköze, amelynek segítségével az egyén saját elhatározásából alkotó gondolatokkal táplálhatja tudatalattiját, vagy hanyagságból megengedi a romboló gondolatoknak, hogy behatoljanak lelke gazdag kertjébe.

A kezdedben lásd és érezd a pénzt!

A vágyról szóló fejezetben ismertetett lépések hatodik pontja egy olyan utasítást tartalmaz, mely szerint naponta hangosan el kell olvasnod pénz utáni vágyadról szóló írásos nyilatkozatod, és el kell képzelned, úgy kell látnod magad, hogy már a pénz birtokában vagy! Ezeknek az utasításoknak betartásával vágyadnak tárgyát, a mély hit szellemében, közvetlenül eljuttatod a tudatalattidba. Az eljárás ismétlésével akaratlagosan olyan gondolati szokásokat alakítasz ki, amelyek előnyösen segítik azt az erőfeszítéset, hogy vágyadat a neki megfelelő pénzbeni ekvivalenssé változtasd át.

Mielőtt folytatod az olvasást, lapozz vissza a második fejezetnek ehhez a hat pontjához, és olvasd el őket ismét nagyon figyelmesen. Aztán (ha eljutottál már ehhez a részhez), olvasd el nagyon figyelmesen azt a néhány utasítást, amely a te "Mesterelme" - csoportodnak a megszervezésére vonatkozik. Ez A rendszeres tervezés fejezetben található. Összehasonlítva az instrukcióknak e két csoportját azzal, ami az önszugesztioóra vonatkozóan olvasható, természetesen fel fogod ismerni, hogy ezek az önszugesztio elvének alkalmazását jelentik. Emlékezzél ezért arra, hogy amikor hangosan olvasod a vágyadra vonatkozó

nyilatkozatod (a mód, ahogyan "pénztudatosságra" kívánsz szert tenni), nem elég csupán olvasni a szavakat. Szavaidat érzelmekkel és érzésekkel kell ötvöznöd. A tudatalattid olyan gondolatokat ismer fel és olyan gondolatok hatására lép működésbe, amelyeket jól ötvözöl érzelmekkel és érzésekkel.

Ez annyira fontos tény, hogy indokolt megismételni minden fejezetben.

A legtöbb ember ugyanis azért nem éri el a kívánt eredményeket az öt szuggesztió alkalmazásával, mert nem értette meg világosan ezt az elvet.

Az egyszerűen, érzelem nélkül kiejtett szavak nem befolyásolják a tudatalattit.

Nem érhetsz el érzékelhető eredményt addig, amíg meg nem tanulod, hogy a tudatalattidhoz olyan gondolatokkal vagy hangosan mondott szavakkal juss el, amelyeket a hit segítségével "érzelmesítettél".

Ne csüggedj, ha az első próbálkozásnál még nem leszel képes ellenőrizni és irányítani az érzelmeidet. Emlékezz arra, nincs olyan a világon, hogy valamit semmiért! Nem csalhatsz még akkor sem, ha erre vágysz.

Az ár, amit annak a képességnek megszerzéséért kell fizetned, hogy befolyásold a tudatalattid: szakadatlan erőfeszítés az itt ismertetett elvek alkalmazásában.

Nem sajátíthatod el a kívánt képességet alacsonyabb áron.

Te, és egyedül csak te vagy illetékes annak eldöntésére, hogy az a jutalom, amelynek elérésére törekszel ("pénztudatosság"), megéri-e az árat, amit fizetned kell érte munkában és erőfeszítésben.

Az, hogy milyen mértékben leszel képes alkalmazni az önszuggesztió elvét, nagyrészt attól függ, képes vagy-e olyan állhatatosan koncentrálni egy vágyadra, hogy az egy idő múlva magával ragadja egész lényedet.

Hogyan fokozhatod összpontosító készségedet?

Amikor nekilátsz, hogy végrehajtsd a második fejezetben ismertetett hat utasítást, szükséged lesz az összpontosítás elvének alkalmazására.

A következőkben néhány javaslatot ismertetek az összpontosítás hatékony alkalmazására. Amikor nekifogsz a hat utasítás közül az első végrehajtásának, amely azt mondja, "koncentrálj az elmédre arra a pontos pénzösszegre, amelyet meg kívánsz szerezni", ezt úgy kell tenned, hogy behunyt szemmel figyelmedet vágyad tárgyára összpontosítod, és mindaddig rajta tartod, amíg lelki szemeiddel nem látod a pénzt a maga fizikai valóságában. Ezt a gyakorlatot legalább naponta egyszer el kell végezned. Ennek során kövesd azokat az utasításokat, amelyeket a hitről szóló fejezet tartalmaz, és lásd magad, amint ténylegesen birtokolod a pénzt!

Egy rendkívül fontos tény: a tudatalatti minden utasítást elfogad, amelyet az abszolút hit, abszolút meggyőződés szellemében kap, és ezeknek az utasításoknak megfelelően lép működésbe. Ezeket az utasításokat azonban ismétlések útján újból és újból el kell juttatni hozzá, mielőtt értelmezni tudja őket. Az előzőekben leírtaknak megfelelően gondold végig azt a lehetőséget, hogy egy teljesen törvényes "trükköt" játszol el a tudatalattiddal: elhiteted vele - mert te már hiszel benne - hogy feltétlenül meg fogod kapni azt az összeget, amelyet lelki szemeiddel már látsz, hogy ez az összeg csak arra vár, hogy a tiéd legyen és a tudatalattidnak kell szolgáltatnia azt a gyakorlati tervet, ahogy megszerezheted, ami már a tiéd.

Ragadd meg a képzeleteddel ezt a gondolatot, és meg fogod látni, mire lesz képes és mit fog csinálni a képzeleted, hogy megalkossa azt a gyakorlati tervet, ahogy a vágy átalakításával a pénz birtokába juthatsz.

Ne várj, míg megszületik egy konkrét terv arra vonatkozóan, milyen terméket vagy szolgáltatást nyújtasz majd a lelki szemeiddel megidézett pénzösszegért cserébe. Kezdd magad azonnal úgy látni, mint aki már a pénz birtokában van, közben a tudatalattidtól azt követeld és azt várd, hogy szolgáltatassa azt a tervet vagy azokat a terveket, amelyekre szükséged van! Figyelj éberén, és amikor a tervek megjelennek, valószínű, hogy a "hatodik érzékeden" keresztül, "inspirációként" villannak majd át az agyadon. Kezeld őket tisztelettel, és kezdj cselekedni azonnal a bennük foglaltak szerint!

A hat lépés közül a negyedik azt az utasítást tartalmazza, hogy "alkoss egy konkrét tervet vágyad megvalósításához, és azonnal kezdj is hozzá a cselekvéshez!" Ezt az utasítást az előző bekezdésben leírt módon kell követned. Ne bízd csak az "ésszerű" gondolkodásra annak a tervnek megalkotását, ahogyan a vágyad átváltoztatásával meg akarod szerezni a pénzt! Ésszerű, logikus gondolkodásod lehet lusta, és ha teljesen rá hagyatkozol, az eredmény kiábrándító lehet.

Miközben (csukott szemmel) lelki szemeiddel megjeleníted azt a pénzösszeget, amelyet meg akarsz szerezni, lásd magad, amint megadod a szolgáltatásokat vagy átadod a termékeket a pénzért cserébe. Ez nagyon fontos!

A tudatalattid serkentésének hat lépése

Az alábbiakban összefoglaljuk és összeötvözzük a második fejezetben található hat lépést azokkal az elvekkel, amelyeket ebben a fejezetben tárgyaltunk.

ELŐSZÖR: vonulj el egy csendes helyre (kívánatos, hogy este az ágyba), ahol nem zavarhatnak, nem szakíthatnak félbe! Csukd be a szemed, és ismételd hangosan (úgy, hogy halld a saját hangodat) azt az általad elkészített, írásos nyilatkozatod, amelyben megjelölted a megszerzendő pénzösszeget, azt a határidőt, amelyet a megvalósításra kitűztél és azt, hogy milyen szolgáltatást vagy terméket kívánsz nyújtani a pénzért cserébe. Miközben végrehajtod ezeket az utasításokat, lásd magad olyanként, mint aki már birtokában van a pénzösszegnek.

Például: - Tételezzük fel, hogy 50000 dollárra akarsz szert tenni öt év múlva, január elsején. A pénzért cserébe üzletkötőként akarsz szolgáltatást nyújtani.

Az írásos nyilatkozatodnak valami ilyesminek kell lennie:

"19.. január 1-re azt akarom, hogy 50000 dollárom legyen, amely ezen időszak alatt különböző nagyságú összegek formájában kerül a birtokomba. A pénzért cserébe a részemről lehetséges leghatékonyabb szolgáltatást nyújtom.

Üzletkötőként a lehető legjobbat és a lehető legtöbbet nyújtom a

eladásával (szolgáltatásával)." (Be kell írni a konkrét terméket vagy szolgáltatást.)

"Hiszek abban, hogy ez a pénzösszeg az enyém lesz. A hitem ebben olyan erős, hogy lelki szemeimmel képes vagyok látni azt. Képes vagyok érinteni a kezemmel.

Arra vár, hogy hozzám kerüljön abban az időpontban és abban a mennyiségben, amekkora szolgáltatást nyújtok érte cserébe. Várok egy tervre, amivel megszerezhetem ezt a pénzt, és követni fogom ezt a tervet, amint megismertem."

MÁSODSZOR: Ismételd meg ezt a programot este és reggel, mindaddig, amíg nem leszel képes (a képzeleteddel) látni azt az összeget, amelyet meg akarsz szerezni.

HARMADSZOR: Helyezd el írásos nyilatkozatod egy példányát olyan helyen, ahol felkeléskor és lefekvéskor jól láthatod, olvasd el naponta, közvetlenül

lefekvés előtt és felkelés után, amíg emlékezetből nem tudod. Végrehajtva ezeket az utasításokat emlékezz arra, hogy az önszuggesztió elvét alkalmazod azzal a céllal, hogy utasításokat adj a tudatalattidnak. Emlékezz arra is, hogy a tudatalattid csak olyan utasításokra lép működésbe, amelyek érzelmekkel vannak ötvözve. A hit a legerősebb és a legtermékenyebb érzelem. Kövesd azokat az utasításokat, amelyeket a hitről szóló fejezet tartalmaz! Ezek az utasítások eleinte túlságosan is elvontnak tűnhetnek. Ez ne zavarjon. Kövesd őket, bármennyire is absztraktnak, gyakorlatitlannak is látszanak először. Ha úgy jársz el, ahogy le van írva, hamarosan eljön az idő - mind szellemedben, mind pedig cselekedeteidben - amikor az új erők végtelen sokasága fog kibontakozni előtted.

A lelki titka

Az új gondolatokkal kapcsolatban megnyilatkozó kételkedés jellemző az emberre. De ha követed a kapott utasításokat, kételkedésed helyére hamarosan a hit (belief) lép, ami hamarosan abszolút meggyőződéssé, bizalommal (faith) kristályosodik. Sok filozófus fejtette már ki, hogy az ember földi életében saját sorsának alakítója, de legtöbbször adósok maradtak a válasszal, hogy az ember miért a maga ura. Ebben a fejezetben megtalálható a válasz arra, hogy az ember miért ura és irányítója saját földi életének, különösen pedig anyagi boldogulásának. Az ember azért lehet ura önmagának és természeti környezetének, mert rendelkezik azzal a képességgel, hogy befolyásolja a tudatalattiját.

A vágy pénzzé való átalakításának konkrét művelete magába foglalja az önszuggesztiót mint olyan eszközt, amellyel elérhetjük és befolyásolhatjuk a tudatalattit. A többi elv mindössze az eszközök szerepét játssza az önszuggesztió alkalmazásának módjában. Jegyezd meg jól ezt a gondolatot, és akkor mindig tudatában leszel annak, milyen fontos szerepe van az önszuggesztióknak abban az erőfeszítésben, hogy a könyvben leírt módszerekkel pénzt keress!

Miután végigolvastad a könyvet, térj vissza ehhez a fejezethez, és gondolkodásodban, szellemedben és cselekedeteidben kövesd az alábbi utasítást: Olvasd el minden este hangosan az egész fejezetet, amíg nem győződsz meg tökéletesen arról, hogy az önszuggesztió módszere helytálló, és hogy mindent lehetővé fog tenni számodra, amire csak igényt tartasz! Miközben olvasod, ceruzával húzz alá minden mondatot, amelyet fontosnak tartasz! Hajtsd végre a fenti utasítást betű szerint, és ez megnyitja számodra az utat a siker elvének tökéletes megértéséhez és alkalmazásához.

FONTOS GONDOLATOK DIÓHÉJBAN

Hat érzéked van - de csak az öt közönséges érzékedre van szükséged, hogy ellenőrizd a gondolatokat, amelyek a tudatalattidba jutnak. Ha ezt elérted, a tudatalattid hajtani fog a siker felé, és nem hagy helyet a szegénységnek. Ha érzelmeid segítenek, hogy ténylegesen lásd és érezd a pénzt a kezében, a gazdagság olyan forrásokból fog áramlani feléd, amelyek korábban elérhetetlenek voltak számodra. Tűzz magad elé egy konkrét összegre vonatkozó célt! Legyen ez az összeg nagy! Tűzz ki egy határidőt is! Ha a tudatalattid eljuttat hozzád egy tervet, azonnal kezdj hozzá a megvalósításához! Az inspiráció értékes dolog, és amint részed van benne,

azonnal ki kell használnod! Ha vársz "a megfelelő időpontra", a vereségedet okozhatja.

Három egyszerű eljárás az önszuggesztió mesterévé tesz. Tartsd be az utasításokat betű szerint, és te leszel sorsod alakítója!

Minden szerencsétlenség magában hordozza egy nagyobb előny csíráit.

Negyedik lépés a gazdagság felé A SZAKTUDÁS

SZEMÉLYES TAPASZTALAT VAGY MEGFIGYELÉS

A tudásnak két fajtája van. Az egyik az általános tudás, a másik a szaktudás. Az általános tudásnak, legyen bármennyire is átfogó, csak korlátozott haszna van a pénzszerzésben. A nagy egyetemek egységes rendszerbe foglalva birtokában vannak a civilizáció számára elérhető általános ismeretek minden formájának. A professzorok többségének viszont csak kevés pénze van. Ők arra szakosodtak, hogy tanítsák az ismereteket, és nem arra, hogyan kell azokat megszervezni és alkalmazni.

A tudás nem vonzza magához a pénzt, ha nem rendezik cselekvési tervek formájában, ha nem irányítják intelligensen a pénzszerzés valamilyen konkrét célja felé. Ennek a ténynek a megértése milliók esetében okozott zavart, akik helytelenül azt hitték, hogy a "tudás - hatalom". Szó sincs erről! A tudás csak tehetséges hatalom. Csak akkor válik tényleges hatalommá, ha konkrét, világos, határozott cselekvési tervbe rendezik, amelynek segítségével egy meghatározott cél elérésére használják fel.

E minden oktatási rendszerre jellemző "hiányzó láncszem" ad magyarázatot arra, miért nem képesek megtanítani a diákokat arra, hogyan kell célirányosan rendezni és alkalmazni a megszerzett tudást.

Sokan elkövetik azt a hibát, hogy feltételezik: csak azért, mert Henry Ford kevés iskolát járt, nem volt művelt ember. Ezek az emberek nem értik, mit is jelent az valójában, hogy valaki "művelt" (educated). Ez a szó a latin "educio" - ból származik, ami azt jelenti, hogy "kikövetkeztet, belülről fejlődik". A művelt ember nem feltétlenül olyan valaki, aki széleskörű általános és speciális ismeretek birtokában van. Műveltnek azt az embert nevezzük, aki olyan mértékben fejlesztette ki szellemi képességét, hogy képes elérni mindent, amit akar, vagy annak egyenértékű megfelelőjét anélkül, hogy ezzel megsértené mások jogait.

A tudatlan ember, aki egy óriási vagyont gyűjtött az első világháború alatt, egy chicagói újság szerkesztőségi cikket közölt, amelyben egyebek mellett az állt, hogy Henry Ford egy "tanulatlan pacifista". Mr. Ford visszautasította a vádat, és rágalmazásért beperelte az újságot. A bírósági tárgyaláson az újságot képviselő ügyvéd, védve az újság állítását, azt kérte, hogy idézzék meg Mr. Fordot tanúként, hogy módja legyen bebizonyítani a bíróságnak: Mr. Ford tényleg tanulatlan.

Az ügyvéd egy halom kérdést tett fel Mr. Fordnak, mindegyikkel azt szándékozott bizonyítani, hogy bár lehetnek neki elmélyült szakismeretei az autógyártásra vonatkozóan, valójában tanulatlan ember.

Mr. Fordot egyebek mellett olyan kérdésekkel is ostromolta, hogy "ki volt Benedict Arnold?" Vagy "mennyi katonát küldtek a britek Amerikába, hogy leverjék az 1776-os lázadást?" Ez utóbbi kérdésre Mr. Ford a következőt

válaszolta: "Nem tudom pontosan, hány katonát küldtek át a britek, de úgy hallottam, hogy lényegesen kevesebben tértek vissza."

Végül Mr. Ford belefáradt a kérdezz-felelek játékba, és egy különösen sértő kérdésre válaszolva előrehajolt, ujjával az ügyvédre mutatott, és ezt mondta:

"Ha nekem valóban válaszolnom kell ezekre az ostoba kérdésekre, vagy bármilyen kérdésre, amelyet ön feltesz nekem, szeretném emlékeztetni arra, hogy az íróasztalomon egy sor gomb van, és a megfelelő gomb megnyomásával segítségül hívhatom azt az embert, aki válaszolni tud bármilyen kérdésre, amire ismernem kell a választ, hogy eredményes legyek a munkámban. Nos, lenne olyan szíves és közölné velem, miért kellene az agyamat telezsúfolnom általános ismeretekkel, hogy válaszolni tudjak az ilyen kérdésekre, ha olyan emberek vesznek körül, akik megadják nekem azokat az információkat, amelyekre szükségem van?"

Nem kétséges, mély logika van a válaszban.

Ez a válasz a padlóra küldte az ügyvédet. Mindenki, aki a teremben volt, megértette, hogy ez nem egy tanulatlan ember válasza volt, hanem egy művelt emberé. Minden ember művelt, aki tudja, hol kaphatja meg azt a tudást, amire szüksége van és hogyan kell azt konkrét cselekvési tervbe rendezni.

"Mesterelme" - csoportjának segítségével Henry Ford rendelkezett mindazzal a tudással, ami lehetővé tette számára, hogy Amerika egyik leggazdagabb embere legyen. Nem volt feltétlenül szükséges, hogy ez a tudás az ő fejében legyen.

Mindazt a tudást, amire szükséged van, megszerezheted

Mielőtt biztos lehetsz abban, hogy képes vagy vágyadat átváltoztatni annak pénzübeni megfelelőjére, szakismeretekre van szükséged arra a szolgáltatásra, árura vagy szakmára nézve, amelyet a vagydon ellenértékeként fel szándékozol ajánlani. Előfordulhat, hogy sokkal több szaktudásra lesz szükséged, mint amennyit hajlandó vagy elsajátítani, és ha így van, ezt a hiányosságot kiküszöbölheted "Mesterelme" - csoportoddal.

Nagy vagydon létrehozásához hatalomra van szükség, és hatalomra a magas szinten rendezett és intelligensen irányított szaktudáson keresztül lehet szert tenni.

Ezt a tudást azonban nem kell feltétlenül annak az embernek birtokolnia, aki létrehozza a vagyont.

Az előző bekezdésben leírtak reményt és bátorítást nyújtanak olyanoknak, akik úgy akarnak létrehozni vagyont, hogy nem rendelkeznek a szükséges "képzettséggel" ahhoz, hogy önmaguk lehessenek a szükséges szakismeretek forrásai.

Vannak emberek, akik egész életükben "kisebbrendűségi komplexusban" szenvednek, mert nem "művelt emberek". Az olyan személy, aki képes arra, hogy irányítson egy "Mesterelme" - csoportot, vagyis olyan emberek csoportját, akik birtokában vannak a pénzszerzéshez szükséges ismereteknek, pontosan olyan művelt, mint bárki ebben a csoportban.

Thomas A. Edison egész életében csak három hónapot járt iskolába.

De nem volt képzetlen, és nem szegénységben halt meg.

Henry Ford kevesebb, mint hat osztályt járt, de képes volt arra, hogy meglehetősen jó pénzüági feltételeket biztosítson magának.

Szaktudásból rengeteg van, és a szolgáltatásnak egyik legolcsóbb formája azok közül, amire szüksége lehet az embernek! Ha kételkedsz ebben, nézd meg bármely egyetem fizetési kimutatását.

Kifizetődő annak ismerete, hogyan vásárolható szaktudás

Mindenekelőtt el kell döntened, milyen fajta szakismeretekre van szükséged, és milyen cél megvalósításához. Életed fő célkitűzése, amely felé állandóan törekszel, jelentős segítségedre lesz abban, hogy meghatározd, milyen ismeretekre van szükséged. Eldöntve ezt a kérdést, a következő lépés az, hogy helyes információkat szerezz ezen ismeretek megbízható forrásaira nézve. Ezek közül a legfontosabbak:

- (a) Saját tapasztalataid és képzettséged.
- (b) A másokkal való együttműködésen keresztül elérhető tapasztalatok és képzettség (Mesterelme-szövetség).
- (c) Egyetemek és főiskolák.
- (d) Nyilvános könyvtárak (azokon a könyveken és folyóiratokon keresztül, amelyekben megtalálható mindaz a tudás, amit civilizációnk összegyűjtött és rendezett).
- (e) Speciális tanfolyamok (esti iskolák és különösen levelező oktatás).

A megszerzett tudást rendezni és alkalmazni kell: gyakorlati tervek formájában meghatározott célra kell bevetni. A tudásnak csak akkora értéke van, amennyit nyerhetünk vele, alkalmazva valamilyen értelmes cél megvalósítására.

Ha újabb iskolákat akarsz elvégezni, először határozd meg azt a célt, amelynek eléréséhez új ismereteidet fel akarod használni, aztán szerezz információt arra nézve, hol kaphatók meg ezek az ismeretek megbízható forrásokból.

A különböző területeken tevékenykedő sikeres emberek sosem szűnnek meg bővíteni azokat a szakismereteiket, amelyek tevékenységük fő területeire vagy szakmájukra vonatkoznak. Azok, akik sikertelenek, általában elkövetik azt a hibát, hogy számukra az élet ismeretszerző szakasza befejeződik, amikor befejezik iskolai tanulmányaikat. Az igazság ezzel szemben az, hogy az iskola elvégzése nem ad többet, mint hogy megtanítsa, hogyan juthatunk hozzá speciális ismeretekhez.

Napjainkban a "szakosodás" van napirenden! Ezt a tényt hangsúlyozza egy újságcikkben Robert P. Moore, aki korábban a Columbia University személyzeti igazgatója volt. Íme:

A leginkább keresett szakemberek

A cégek leginkább olyan munkatársakat keresnek, akik valamilyen területre szakosodtak. Ilyenek a közgazdasági végzettségű diplomások, akik jártasak a könyvelésben, statisztikában, különböző mérnökök, újságírók, építészek, vegyészek, azonkívül a végzős osztályok kiemelkedő vezető egyéniségei és szervező aktivistái.

Annak, aki aktív volt az egyetemen, akinek személyisége olyan, hogy a legkülönbözőbb emberekkel képes volt szót érteni, és aki a tanulásban is megfelelő eredményeket ért el, határozott előnye van azzal szemben, aki szűken elméleti beállítottságú. Néhány ilyen, éppen átfogó felkészültsége miatt, több állásajánlatot is kapott - voltak olyanok, akik hatot.

A legnagyobb ipari cégek egyike, az adott iparág vezető vállalata Mr. Moore-nak a felső osztályok ígéretes diákjaira vonatkozóan a következőket írta:

"Elsősorban olyan embereket keresünk, akik átlagot meghaladó fejlődésre képesek a menedzseri tevékenységben. Éppen ezért a jellem minőségének, az intelligenciának és a személyiségnek sokkal nagyobb jelentőséget tulajdonítunk,

mint a formális képzettségnek."

Javaslat "inaskodásra"

Mr. Moore javasolja, hogy a diákok a nyári szünidőben "inaskodjanak" hivatalokban, üzletekben és ipari vállalatoknál. Azt mondta, hogy az egyetem első két vagy három éve után minden diákot fel kellene kérni, válassza ki pontosan a szakterületét, és nem volna szabad megengedni, hogy kellemesen végigsodortassa magát egy szakosodást nem nyújtó, elméleti tananyagon. "A főiskoláknak és egyetemeknek figyelembe kell venniük azt a gyakorlati szempontot, hogy minden szakma és minden hivatás ma már szakembereket igényel" - mondta. Sürgette, hogy az oktatási intézmények közvetlenebbül vállaljanak felelősséget a diák szakmai jövőjéért.

Azok számára, akik szakismereteket akarnak szerezni, a legjobb és legmegbízhatóbb módszer, ha beiratkoznak egy megfelelő esti iskolába. Ilyenek a nagyobb városokban mindenütt vannak. A levelező iskolák szolgáltatása mindenhol elérhető, ahová csak a posta eljut, és minden olyan ismeretre, amelyet a távoktatás lehetővé tesz. Több előnye is van az otthoni tanulásnak. A legfontosabb ezek közül, hogy az oktatási program rugalmas és lehetővé teszi, hogy a diák szabad idejében tanuljon.

Egy másik (ha az iskolát kellő gondossággal választották ki), hogy mindazok számára, akik így tanulnak, lehetőség nyílik az ingyenes konzultációkra, ami igen kedvező azok számára, akiknek speciális ismeretekre van szükségük. Mindegy, hogy hol élsz, ennek előnyeit kihasználhatod.

A lecke, amit a tandíjbeszedés nyújtott számomra

Amit erőfeszítés nélkül és ingyen lehet megkapni, annak általában nincs értéke az emberek szemében, sőt gyakran lebecsülik. Talán ezért van az, hogy olyan keveset profitálunk azokból a csodálatos lehetőségekből, amelyeket az állami iskolarendszer nyújt számunkra. Az az önfegyelem, amire a szakismereteket nyújtó program elvégzésével szert teszünk, bizonyos mértékig kompenzálja azoknak a lehetőségeknek az elvesztegetését, ami a tudás ingyenes hozzáférhetőségének következménye. Az újságíró-iskolák jól megszervezett, vállalkozásszerűen működő intézmények. Tandíjaik olyan alacsonyak, hogy ragaszkodniuk kell az azonnali fizetéshez. Annak következménye, hogy a diáknak fizetnie kell, akár jók, akár rosszak a jegyei, általában az, hogy az is végigjárja a tanfolyamot, aki egyébként abbahagyná. A levelező iskolák nem fektetnek elég hangsúlyt a dolognak erre az oldalára, mert az igazság az, hogy ezek tandíjbegyűjtő részlegei nyújtják a legkiválóbb gyakorlati tréninget döntési készségből, gyors cselekvésből, és annak a szokásnak a kialakításából, hogy ha az ember elkezdett valamit, akkor azt fejezze is be.

Ezt személyes tapasztalathból tanultam meg negyvenöt évvel ezelőtt.

Beiratkoztam egy hirdetési levelező tanfolyamra. Nyolc vagy tíz lecke után abbahagytam a tanulást, de az iskola továbbra is küldte nekem a számlákat. Mi több, ragaszkodott, hogy fizessek, akár folytatom a tanulmányaimat, akár nem. Úgy döntöttem, ha már egyszer fizetnem kell a tanfolyamért (amire jogszerűen köteleztem magam), akkor jobb, ha elvégzem, hogy a pénzemért legalább kapjak valamit. Abban az időben úgy éreztem, hogy az iskola tandíjbegyűjtő tevékenysége valahogy túlságosan is jól meg van szervezve, de később, az életem

során rájöttem, hogy ez a képzésemnek nagyon értékes része volt, és nem kellett érte fizetnem. Azzal, hogy tandíjfizetésre kényszeríthettek, folytattam és befejeztem a tanfolyamot.

A szakismeretekhez vezető út

Ebben az országban a világ egyik legnagyobb nyilvános iskolarendszere működik. Az emberek egyik legkülönösebb vonása, hogy csak azt értékelik, aminek ára van. Amerika ingyenes iskolái és ingyenes könyvtárai nem tesznek benyomást rájuk, mert ingyenessé. Ezért van az, hogy olyan sokan találják szükségesnek, hogy kiegészítő képzést szerezzenek, miután otthagyták az iskolát és dolgozni kezdenek. Ez a fő oka annak is, hogy a munkaadók előnyben részesítik azokat, akik levelező tanfolyamokat végeznek. Tapasztalatból megtanulták, hogy az, aki szabad idejének egy részét arra áldozza, hogy otthon tanuljon, olyan tulajdonságokkal rendelkezik, amelyek alkalmassá teszik őt a vezetésre. Az emberek többségének van egy olyan hibája, amelyre nincs orvosság. Ez az általános betegség: az ambíció hiánya! Azok a személyek, akik úgy osztják be a szabad idejüket, hogy otthon tanulhassanak, ritkán maradnak sokáig lent. A tevékenységük megnyitja számukra az utat felfelé. Sok akadályt elhárít az útjukból, és elnyeri azok jó szándékú érdeklődését, akiknek van hatalma, hogy a lehetőségek útját megnyissák előttük.

Az otthoni tanulás különösen alkalmas módszer azok esetében, akik már dolgoznak, és az iskola elvégzése után rájönnek, hogy speciális ismeretekre van szükségük, de nem tudnak időt szakítani arra, hogy visszamenjenek az iskolába. Stuart Austin Wier tervezőmérnöknek készült, és ilyen területen helyezkedett el, amíg aztán a gazdasági válság miatt beszűkült a piac és már nem tudott szert tenni a szükséges jövedelemre. Leltárt készített magáról, s eldöntötte, hogy áttér jogi pályára. Újra tanulni kezdett, és olyan tanfolyamokat végzett, amelyek lehetővé tették, hogy vállalati jogász legyen. Befejezte tanulmányait, letette a vizsgákat, és hamarosan jól jövedelmező jogi gyakorlatot folytatott. Ahhoz, hogy elébe menjek az olyan ellenvetéseknek, hogy "én ehhez már túl öreg vagyok!" vagy "nem mehetek iskolába, mert el kell tartanom a családomat", hozzáteszem, hogy Mr. Wier már negyven elmúlt, és házas ember volt, amikor újból tanulni kezdett. Gondosan megvizsgálva, hogy mely egyetemen oktatják a legjobban azokat a magasan szakosodott ismereteket, amelyeket el akart sajátítani, Mr. Wier két év alatt végezte el azt a munkát, amelyhez a joghallgatók többségének négy évre van szüksége. Megéri, ha tudja az ember, hogyan vásároljon szaktudást!

Egy egyszerű ötlet, amely jól fizetett

Vegyünk egy konkrét esetet. Egy fűszeres bolt eladója váratlanul elvesztette a munkáját. Mivel volt valami könyvelési tapasztalata, elvégzett egy könyvelői tanfolyamot, megismerkedett a könyvelés legkorszerűbb formáival és az irodai berendezésekkel, aztán üzleti vállalkozásba fogott.

Attól a fűszerestől kezdve, akinek korábban dolgozott, több mint 100 fűszeressel kötött szerződést, hogy igen csekély havi díjért vezeti a könyveiket. Az ötlete olyan sikeres volt, hogy hamarosan szüksége lett egy könnyű teherautóra, amelyben korszerű könyvelési gépekkel és eszközökkel felszerelt irodát rendezhet be. Mára már egy egész flottája van ilyen "keréken

guruló" könyvelői irodákból. Nagy számú munkatársat alkalmaz. Tevékenységével a kiskereskedőknek a legmagasabb színvonalú szolgáltatást nyújtja, amit csak pénzért meg lehet vásárolni - és mindezt igen csekély összeg ellenében. Speciális ismeretek, plusz képzelet - ezek voltak azok az alkotóelemek, amelyek e sikeres vállalkozás alapját képezték. A tulajdonosa tízszer akkora jövedelemadót fizetett a múlt évben, mint az a fűszeres, akinél dolgozott, amikor elvesztette állását.

Kipróbált módszer, hogyan ideális állást szerezhethünk

Ezrek és ezrek vannak az országban, akiknek szüksége van egy hozzáértő szakember szolgáltatására olyan vonzó levél megírásában, amely a piacon értékesíthető személyes szolgáltatásaikat ismerteti.

Az ötletet, amelyet ismertetek, az a kényszer szülte, hogy egy nehéz helyzetre megoldást nyújtson. A hölgy, akitől az ötlet származik, gazdag képzelőerővel rendelkezik. "Újszülött gyermekében" meglátta azt az új szakmát, amely ezeket és ezeket segíthet. Olyanokat, akiknek gyakorlati útmutatásra van szükségük, hogy hogyan adhatják el személyes szolgáltatásaikat.

Cselekvésre serkentve az első "személyes szolgáltatások értékesítésére összeállított terv" - ének azonnali sikerétől, ez az energikus hölgy hasonló megoldásba fogott a fia esetében, aki éppen akkor fejezte be egyetemi tanulmányait, de képtelen volt piacot találni szolgáltatásainak. A terv, amelyet készített, egyike volt a legkiválóbbaknak, amit a személyes felkészültség piaci értékesítésére vonatkozóan valaha is láttam. Tartalmazta annak a posztnak ismertetését is, amire a fia vágyott, annak az életnek a csodálatos leírásával együtt, amelyben része lesz, ha elnyeri azt.

A terv elkészítése néhány hetet vett igénybe, és ezalatt az alkotó a fiát szinte minden nap a nyilvános könyvtárba küldte, hogy olyan adatokat szerezzen be, amelyek lehetővé teszik, hogy szolgáltatásainak a legelőnyösebb feltételekkel adhassa el. Elküldte őt majdani esetleges alkalmazójának versenytársaihoz is, ahol olyan üzleti módszereket ismert meg, amelyek nagyon értékesek voltak a terv szempontjából, amelynek segítségével fel akarta magát küzdeni a vágyott pozícióra. Amikor a terv elkészült, a majdani munkaadó számára több, mint fél tucat jól felhasználható és előnyös javaslatot tartalmazott.

Nem kell legalul kezdened

Valaki megkérdezheti, "Mit kell ennyit fáradozni, hogy az ember munkát szerezzen?"

A válasz: "Valamit csinálni sosem fáradozás! Az a terv, amelyet ez a nő a fia számára csinált, hozzásegítette a fiút, hogy már az első felvételi interjú után megkapja azt az állást, amire jelentkezett, és olyan fizetéssel, amelyet tervezett."

Mi több - és ez szintén fontos - a pozíció nem igényelte a fiatalembertől, hogy legalul kezdje. Alsó szintű vezetőként kezdte, vezetői fizetéssel.

Hogy miért ez a sok fáradozás?

Nos, először azért, mert a fiatalember jelentkezési anyagának megtervezett bemutatása nem kevesebb, mint tíz évet takarított meg a fiú számára. A mostani kezdetig ugyanis ennyi idő alatt jutott volna el, ha "lentről kellett volna

felküzdenie magát."

Értelmesnek tűnhet az a gondolat, hogy az ember kezdje alul, aztán fokozatosan haladjon felfelé. A legnagyobb ellenvetés, ami felhozható ez ellen, hogy azok között, akik legalul kezdik, túl sokan vannak, akik aztán sosem emelik fel többé elég magasra a fejüket, hogy meglássák a lehetőségeket. Így mindig lent maradnak. Emlékezz arra, hogy a kilátás lentről nem túl bátorító és kellemes.

Hajlamos arra, hogy megölje az ambíciót.

Mi úgy nevezzük, hogy az egyén "bennrekedt a keréknyomban", ami azt jelenti, hogy elfogadja sorsát, mert kialakította a napi rutin szokását, ami aztán olyan erőssé válik, hogy nem is próbálja jármát lerázni. Ez a másik ok, ami miatt érdemes két lépéssel fentebből kezdened. Ennek köszönhetően kialakul benned a szokás, hogy körülnézz, hogy megfigyeld mások előmenetelét, hogy meglásd a lehetőségeket, és késlekedés nélkül megragadd őket.

Érd el, hogy az elégedetlenség neked dolgozzék!

Dan Halpin kiváló példa annak bemutatására, mire gondolok. Egyetemi évei során a híres Notre Dame futballcsapat menedzsere volt, amely 1930-ban bajnokságot nyert. A csapat edzője a néhai Knute Rockne volt.

Halpín igen kedvezőtlen időben fejezte be az egyetemet, mert a gazdasági válság miatt kevés volt a munkalehetőség. Próbálkozott néhány dologgal, aztán elektromos hallókészülékeket kezdett eladni. Halpin tudta, hogy bárki hozzákezdhet egy ilyen vállalkozáshoz, de ez elég volt ahhoz, hogy megnyissa számára a lehetőséghez vezető utat.

Két éven keresztül végezte ezt a munkát, amit nem különösebben kedvelt, és sosem emelkedett volna feljebb, ha elégedetlenségének megszüntetésére nem tett volna valamit. Először megcélozta vállalatának kereskedelmi segédmenedzseri állását, és megkapta. Ez az első lépés felfelé eléggé kiemelte őt a tömegből ahhoz, hogy meglássa a nagyobb lehetőségeket. Másrészt olyan helyre "tette magát", ahol a lehetőség észre vehette őt.

Olyan sikeres volt a hallókészülékek eladásában, hogy A. M. Andrews, a Dictograph Products Company igazgatótanácsának elnöke - vagyis egy olyan vállalat vezetője, amely versenytársa volt annak, ahol Halpin dolgozott - kíváncsi lett, ki is az a Dan Halpin, aki olyan komoly üzleteket hódított el a Dictograph Companytól. Elküldött Halpinért. Amikor vége volt a beszélgetésnek, Halpin volt az új kereskedelmi igazgató, az Akusztikai Részleg vezetője. Aztán, hogy kipróbálja a fiatal Halpin bátorságát, Mr. Andrews három hónapra Floridába ment, hagyva, hogy az ússzon vagy megfulladjon új pozíciójában. Nem fulladt meg! Knute Rockne szelleme, hogy "az egész világ szereti a nyerőket és nincs ideje a "vesztésekre", ösztönözte őt. Olyan energikusan dolgozott, hogy a cég elnökhelyettesévé választották. Olyan poszt volt ez, amire minden ember büszke lenne, ha tízéves hűséges szolgálat után elnyeri. Halpin kevesebb, mint hat hónap alatt csinálta meg ezt.

Az egyik legfontosabb dolog, amit hangsúlyozni akarok ezzel az egész filozófiával, hogy azok miatt a körülmények miatt maradunk lent vagy emelkedünk fel, amelyeket befolyásolhatunk, ha úgy döntünk, hogy ezt tesszük.

A társaid rendkívül értékesek lehetnek számodra

Egy másik dolgot is szeretnék hangsúlyozni. Nevezetesen: mind a siker, mind

pedig a kudarc jórészt szokások eredménye! A legkisebb kétségem sincs afelől, hogy Dan Halpin szoros kapcsolata Amerika egyik legnagyobb futballedzőjével elültette az agyában ugyanazt a vágyat a kiemelkedésre, ami a Notre Dame csapatát világhíressé tette. Úgy tűnik, hogy a hősimádatban van valami, feltéve, ha az ember olyan valakit istenít, aki nyerő.

Azt a meggyőződésemet, hogy az üzlettársak meghatározó szerepet játszanak mind a sikerben, mind pedig a kudarcban, gyakorlatban is kifejeztem, amikor a fiam egy poszt elnyeréséért tárgyalt Dan Halpinnel.

Mr. Halpin mintegy fele kezdő fizetést ajánlott fel neki, mint amit a rivális vállalatnál kaphatott volna. Én szülői nyomást gyakoroltam a fiamra, hogy fogadja el Mr. Halpin ajánlatát, mert ha valaki szoros kapcsolatba kerül olyan személlyel, aki nem hajlandó kompromisszumot kötni a neki nem tetsző körülményekkel, az olyan előny, amelyet sosem lehetett pénzben mérni. Legalul lenni monoton, szomorú, nem kifizetődő dolog egyetlen ember számára sem. Ezért tartottam szükségesnek, hogy ecseteljem, hogyan lehet megfelelő tervezéssel előnyösebb induló helyzetbe kerülni.

A speciális ismeretek segítségével érd el, hogy gondolataid, ötleteid fizessenek

Az a nő, aki a fia számára elkészítette a "Személyes szolgáltatások értékesítési tervét", ma az ország minden részéből kap megrendeléseket, hogy segítsen másoknak hasonló tervek készítésében, amelyek lehetővé teszik, hogy személyes szolgáltatásaikat több pénzért értékesítsék.

Helytelen lenne feltételezni, hogy az általa összeállított tervek nem mások, mint okos üzleti fogások, ami segít a nőknek és férfiaknak, hogy ugyanazért a tevékenységért most több pénzt kapjanak, mint korábban.

A vásárló érdekeit ugyanúgy figyelembe veszi, mint az eladó érdekeit. Így aztán olyan terveket készít, amelyek lehetővé teszik, hogy a munkaadó megkapja annak a többlet pénznek az értékét, amelyet kifizet.

Ha van képzelőerőd, és egy jobban fizető lehetőséget keresel személyes szolgáltatásaid értékesítésére, a leírtak szolgálhatnak olyan ösztönzéseként, amely után kutattál. Az ötlet komoly többletjövedelem forrása lehet számodra. Az értelmes gondolatoknak, az okos ötleteknek nincs szabott ára!

Minden új ötlet mögött speciális ismeretek húzódnak meg. Szerencsétlenségre azoknál, akik nincsenek bővében a gazdagságnak, a speciális ismeret nagyobb bőségben van meg, és sokkal könnyebben elérhető számukra, mint az ötletek, az új ötletek. Ebből fakadóan általános igény van azoknak a munkájára, és egyre bővülő lehetőségek nyílnak meg azok előtt, akik képesek másokat segíteni abban, hogyan adhatják el a személyes szolgálataikat előnyösebb feltételek mellett. Ez a képesség képzelőerőt jelent, ami ahhoz kell, hogy új ötleteket és speciális ismereteket ötvözzünk olyan világos és rendezett tervek formájában, amelyeknek célja a gazdagság létrehozása.

Ha van képzelőerőd, ez a fejezet elég ötletet adhatott neked ahhoz, hogy hozzáláthass annak a gazdagságnak a megszerzéséhez, amire vágysz. Emlékezz rá: a fő dolog a gondolat, az ötlet. A speciális ismeret ott található a sarkon - bármelyik sarkon!

FONTOS GONDOLATOK DIÓHÉJBAN

A tudás csupán potenciális hatalom. A tudásodat úgy kell alkalmaznod, hogy az olyan konkrét tervekben öltön testet, amelyek konkrét célok elérését teszik számodra lehetővé.

Légy nyitott mindarra, amire a tapasztalat és a más szellemekkel való találkozás megtaníthat. Henry Ford elég "tudatlan" volt ahhoz, hogy egy vagyont hozzon létre.

Használd a tudásnak mind az öt fő forrását, amelyről e fejezetben olvastál. Tudásra nem nehéz szert tenni.

Ha nincs terméked, amit eladhatnál, eladhatod szolgáltatásaidat és az ötletedet, még hozzá jó áron. Emberek, akik már túl voltak a hatvanon, képesek voltak sikeresen megtenni ezt. A terv óriási gyorsító erőként hatott sok ezer fegyelmezett fiatalember esetében.

Az a javaslat, amelyről e fejezetben olvashattál, tízéves előnyt biztosít számodra bármilyen munkában.

A tudás kikövezi a gazdagsághoz vezető utat - ha tudod, hogy melyik úton indulj el.

Hatodik lépés a gazdagság felé A RENDSZERES TERVEZÉS

A VÁGY ÁTKRISTÁLYOSÍTÁSA CSELEKVÉSSÉ

Az eddigiek során megtudtad, hogy minden, amit ember alkot, egy vágy formájában kezdődik, hogy a vágy első állomása az elvonttól a konkrétéhoz való utazása során a képzelet műhelye, ahol tervek születnek és szerveződnek a megvalósítására.

A második fejezetben utasítást olvashattál arról a hat, pontosan meghatározott lépésről, amelyekkel el kell kezdened, hogy vágyad átváltoztasd a neki megfelelő pénzbeni ekvivalenssé. Ezen lépések egyike az, hogy világos, egyértelmű gyakorlati tervet vagy terveket készítesz, amelyekkel ez az átváltoztatás megvalósítható.

Most megismertetlek azzal, hogyan készíts a gyakorlatban jól hasznosítható terveket:

a) Lépj szövetségre annyi emberrel, ahányra szükséged van, hogy elkészítsd és megvalósítsd a pénz megszerzésére irányuló tervedet vagy terveidet - felhasználva a "Mesterelme" elvét, amelyet egy későbbi fejezetben fogok leírni. (Abszolút fontosságú, hogy engedelmeskedj ennek az utasításnak! Nem szabad figyelmen kívül hagynod!)

b) Mielőtt létrehozod a "Mesterelme" - szövetségedet, gondold végig, milyen előnyöket ajánlhatsz fel te e csoport tagjainak együttműködésükért cserébe. Senki sem fog a végtelenségig dolgozni megfelelő ellenszolgáltatás nélkül. Egyetlen intelligens személy sem fogja megkívánni vagy elvárni a másiktól, hogy az megfelelő kompenzáció nélkül dolgozzon, noha ez a kompenzáció nem mindig történik pénzben.

c) Találkozz a "Mesterelme"- csoportoddal hetenként legalább kétszer, ha lehet még gyakrabban mindaddig, amíg közösen nem tökéletesítettétek a pénz megszerzésére vonatkozó tervet vagy terveket.

d) Tarts fenn tökéletes harmóniát a csoport minden tagjával való együttműködésedben. Ha ezt az utasítást képtelen vagy betű szerint végrehajtani, számíthatsz a kudarcra. A "Mesterelme"- elv működésképtelen

ott, ahol nem uralkodik tökéletes harmónia.

Jegyezd meg ezeket a tényeket:

ELŐSZÖR: olyan vállalkozásban veszel részt, amely létfontosságú számodra.

Ahhoz, hogy a sikerben bizonyos lehess, hibátlan tervekkel is kell rendelkezned!

MÁSODSZOR: rendelkezned kell mindazokkal az előnyökkel, amit a többiek tapasztalata, képzettsége, öröklött hajlamai és képzelőereje jelent. Ez összhangban van azoknak az embereknek a módszereivel, akik nagy gazdagságokat hoztak létre.

Egyetlen ember sem rendelkezik olyan átfogó tapasztalattal, képzettséggel, adottságokkal és tudással, hogy ön maga, mások együttműködése nélkül képes legyen összegyűjteni nagy vagyont. Minden terv, amelyet a gazdagság létrehozására elfogadsz, saját és "Mesterelme"- csoportod tagjai együttes alkotásának kell lennie. Elkészítheted magad a tervet vagy annak részeit önállóan, de gondoskodnod kell arról, hogy "Mesterelme"- szövetségeseid megvizsgálják és jóváhagyják azt.

Ha első terved sikertelen lesz, próbálj ki egy másikat!

Ha első terved sikertelen, helyettesítsd egy másikkal! Ha ez sem működik, akkor ezt egy harmadikkal váltsd fel, és így tovább, amíg olyan tervet nem alkotsz, amely működik. Itt van az a pont, ahol sokak találkoznak a kudarccal, mert nincs elég kitartásuk, hogy új terveket dolgozzanak ki azok helyett, amelyek sikertelenek voltak.

Egyetlen intelligens ember sem lehet sikeres abban a törekvésében, hogy gazdagságot hozzon létre - de egyetlen vállalkozásban sem -, ha működőképes és gyakorlatias tervek nélkül jár el. Védj jól magadba és emlékezz rá! Amikor valamilyen terved nem sikerül, ez csupán átmeneti vereség, nem pedig végleges kudarc jelentheti csupán azt, hogy a terveid rosszak voltak. Készíts új terveket! Kezdd előlről!

Az átmeneti vereség csupán egyet jelenthet, annak biztos tudatát, hogy valami baj van a terveddel. Milliók élnek le az életüket nyomorúságban és szegénységben, mert nincs egy jó, megbízható tervük arra, hogyan hozzanak létre vagyont.

Az eredményeid nem lehetnek nagyobbak, mint amennyire jók és megbízhatóak a terveid. Senki sem szenvedett vereséget, amíg nem adja fel - saját lelkében.

James J. Hill átmeneti vereséget szenvedett, amikor először próbálkozott azzal, hogy a Kelet és Nyugat között megépítendő vasúthoz megszerezze a szükséges tőkét, de vereségét győzelemmé változtatta új tervek készítésével.

Henry Ford is szenvedett átmenetileg vereségeket, és nemcsak az autógyártási karrierjének elején, hanem akkor is, amikor már messzire jutott a csúcs felé vezető úton. Új terveket kovácsolt, és folytatta menetelését a végső győzelem felé.

Felnézünk azokra, akik óriási gazdagságot hoztak létre, de gyakran csak győzelmeiket látjuk, és nem vesszük észre átmeneti vereségeiket, amelyeken túl kellett jutniuk, mielőtt "befutottak".

Ennek a filozófiának egyetlen követője sem várhatja, hogy gazdagságot hozhat létre anélkül, hogy "átmeneti vereségeket" szenvedjen el. Amikor vereséggel találkozol, ezt annak jeleként értelmezd, hogy terveid rosszak, megalapozatlanok.

Alkoss új terveket, és vond fel vitorláidat ismét a vágyott cél felé. Ha feladod, mielőtt elérnéd a célt, akkor "kapituláns" vagy.

Egy kapituláns sosem nyer- és a nyerők sosem kapitulálnak. Emeld ki ezt a

mondatot, írd fel egy papírra három centis betűkkel, és tedd olyan helyre, ahol lefekvés előtt minden este láthatod, és láthatod reggel, mielőtt munkába mégy. Amikor hozzáállsz kiválasztani "Mesterelme"- csoportod tagjait, igyekezz olyanokat magad köré vonni, akiket nem kedvetlenít el a vereség. Vannak emberek, akik ostoba módon hisznek abban, hogy csak pénz tud pénzt csinálni. Ez nem igaz! A vágy, amelyet az ismertetett elveken keresztül neki megfelelő pénzbeni ekvivalenssé változtatunk, - ez az az eszköz, amivel pénzt lehet keresni. A pénz önmagában semmi, csupán semleges anyag. Képtelen mozogni, gondolkozni vagy beszélni, de képes "meghallani", ha valaki vágyik rá, és hívja, hogy jöjjön!

A személyes szolgáltatások értékesítési terve

Az intelligens tervezés elengedhetetlen része bármilyen vállalkozásnak, amelynek célja a gazdagság megteremtése. A következőkben részletes utasítások találhatók azok számára, akik személyes szolgáltatásaikon keresztül akarnak vagyont összegyűjteni.

Bátorításként szolgálhat, hogy gyakorlatilag minden nagy vagyon létrejött személyes szolgáltatásokért kapott kompenzációval vagy egy ötlet értékesítésével kezdődött. Mi más ajánlhatnának fel a gazdagságért cserébe azok, akik nem örökölték vagyont, mint ötleteiket és személyes szolgáltatásaikat?

A legtöbb vezető vezetettként kezdi

Általánosan fogalmazva, a világon az emberek két típusa él. Az egyik típust vezetőknek, a másik típust vezetetteknek, követőknek hívjuk. Legelőször azt dönts el, hogy a választott hivatásodon belül vezető akarsz lenni vagy követő akarsz maradni. A kompenzációban megnyilatkozó különbség óriási. A követő nem várhatja el azt a kompenzációt, amelyre egy vezető jogosult, noha sok vezetett elköveti azt a hibát, hogy ilyen fizetséget vár el.

Nincs abban semmi szégyen, ha valaki követő. Más oldalról nem érdem, ha valaki az marad. A legtöbb nagy vezető követőként kezdte.

Azért váltak nagy vezetőkké, mert intelligens követők voltak. Néhány kivételtől eltekintve az olyan személy, aki nem tud intelligensen követni egy vezetőt, nem válhat eredményes vezetővé. Az, aki a legeredményesebben képes követni egy vezetőt, az fejlődik fel leggyorsabban a vezetői feladatok ellátására. Egy intelligens követőnek sok előnye van, egyebek mellett az, hogy lehetősége van tanulni vezetőjétől.

A vezetői alkalmasság legfontosabb ismérvei

Az alábbiak a vezetés fontos tényezői:

1. Megingathatatlan bátorság, aminek alapja az önismeret és a szakma ismerete. Egyetlen követő sem kívánja, hogy olyan vezető irányítsa, aki híján van az önbizalomnak és a bátorságnak. Egyetlen intelligens követő sem hallgat sokáig az ilyen vezetőre.
2. Önfegyelm. Aki képtelen fegyelmezni önmagát, sosem képes fegyelmezni másokat. Az önfegyelm hatékony példamutatás a követők számára, és az intelligensebbek magukba fogják szívni.

3. Mély igazságérzet. Méltányosság és igazságérzet nélkül egyetlen vezető sem képes sikeresen irányítani és követőinek tiszteletét megőrizni.

4. Határozott és végérvényes döntések. Ha valaki ingadozik a döntéseiben, kimutatja, hogy nem biztos önmagában, nem tud másokat sikeresen vezetni.

5. Határozott tervek. A sikeres vezetőnek terveznie kell a munkáját és a tervei szerint kell dolgoznia. Az a vezető, aki találomra cselekszik, határozott, gyakorlati tervek nélkül, az olyan hajóhoz hasonlatos, amelyik kormány nélkül sodródik. Előbb vagy utóbb zátonyon vagy a sziklákon köt ki.

6. Szokás, hogy többet nyújtson, mint amiért megfizetik. A vezetői tevékenység velejárója, hogy késznek kell lenni arra, hogy többet tegyen, mint amit a követőitől megkíván.

7. Kellemes személyiség. Egyetlen lompos, gondozatlan személy sem válhat sikeres vezetővé. A vezetői tevékenység tiszteletet igényel. A követők nem fogják tisztelni az olyan vezetőt, akiben nincsenek meg magas szinten a kellemes személyiségre jellemző vonások.

8. Együttérzés és megértés. A sikeres vezetőnek együtt kell éreznie a követőivel. Több ennél - meg kell értenie őket és gondjaikat.

9. A részletek mestere. A sikeres vezetéshez szükség van arra, hogy a vezető a részletek mestere legyen.

10. Készség arra, hogy vállalja a teljes felelősséget. A sikeres vezetőnek késznek kell lennie arra, hogy vállalja a felelősséget követőinek hibáiért és tévedéseikért. Ha megpróbálja áthárítani a felelősséget, nem marad tovább vezető. Ha a követői közül valaki hibát vét, és alkalmatlannak mutatkozik, a vezetőnek erre úgy kell tekintenie, hogy ő maga vallott kudarcot.

11. Együttműködés. A sikeres vezetőnek értenie és tudnia kell alkalmazni az együttes erőfeszítés elvét, és ugyanezt követőinél is el kell érnie. A vezetéshez hatalomra van szükség, a hatalomhoz pedig együttműködésre.

A vezetésnek két formája van. Az első és messze hatékonyabb, amikor a vezetés a követők egyetértésén (konszenzusán) és együttérzésén alapul.

A második - vezetés az erőre támaszkodva, a követők egyetértése és együttérzése nélkül.

A történelem tele van olyan példákkal, amelyek bizonyítják, hogy az erőre támaszkodó vezetés nem lehet tartós. A diktátorok és királyok eltűnése tanúsítja ezt. Ez azt jelenti, hogy a nép nem fogja követni az erőre alapozott vezetést a végtelenségig.

Napóleon, Mussolini, Hitler - példái az erőre támaszkodó vezetésnek. Letűntek.

A követők egyetértésén alapuló vezetés az egyedüli, ami tartós lehet!

Az emberek időlegesen követhetik az erő alkalmazására épülő vezetést, de ezt nem saját akaratukból teszik.

A vezetésnek ez az új fajtája átfogja a sikeres vezetés mindazon ismérveit, amelyeket az előzőekben tárgyaltunk, de ezen túl átfog más tényezőket is. Az, aki vezetői tevékenységében ezekre támaszkodik, gazdag lehetőséget talál arra, hogy irányítson az élet bármilyen területén.

A vezetői sikertelenség tíz fő oka

Most eljutottunk annak tárgyalásához, hogy melyek azok a hibák, amelyek a sikertelen vezetőkre jellemzőek, mert azt legalább olyan fontos tudni, hogy mit ne tegyünk, mint hogy mit tegyünk.

1. Képtelenség a részletek megszervezésére. A hatékony vezetéshez

elengedhetetlen, hogy a vezető képes legyen megszervezni és uralni a részleteket. Egyetlen valódi vezető sem lehet soha annyira elfoglalt, hogy ne csináljon meg valamit, amit vezetői mivoltából fakadóan el lehet tőle várni. Ha valaki, legyen akár vezető akár követő beismeri, "túlságosan el van foglalva" ahhoz, hogy megváltoztassa terveit, vagy odafigyeljen a rendkívüli helyzetre, ezzel elismeri, hogy nem hatékony. A hatékony vezetőnek mindazon részletek mesterének kell lennie, amelyek pozíciójával kapcsolatosak. Ez természetesen azt jelenti, hogy el kell sajátítania azt a szokást, hogy a részleteket tehetséges hadnagyainak hatáskörébe utalja.

2. Vonakodás attól, hogy alázatosan szolgáljon. Amikor a helyzet megkívánja, a nagyformátumú vezetők készek arra, hogy bármilyen munkát elvégezzenek, amit egyébként másra bíznanak. "Közületek a legnagyobbaknak mindenki szolgájának kell lennie". Ez olyan igazság, amelyet a tehetséges vezetők figyelembe vesznek és tisztelnek.

3. "Azt várja, hogy azért fizessék meg amit tud", nem pedig azért, amit a tudásával kezd. A világ nem fizet azért, amit valaki "tud". Azért fizet, amit tesz, vagy amire másokat megnyer, hogy tegyék.

4. Félelem a követők részéről megnyilatkozó versenytől. Az a vezető, aki fél, hogy valamelyik követője elfoglalhatja a helyét, teljes bizonyossággal valósággá változtatja ezt a félelmét. A tehetséges vezető olyan beosztottakat nevel, akik szükség esetén képesek átvenni bármilyen hatáskörébe tartozó részletet. Csak így sokszorozhatja meg magát a vezető, teremtheti meg a feltételeket ahhoz, hogy sok helyen előfordulhasson, és sok dologgal foglalkozhasson egyidejűleg. Örök igazság, hogy az embereket jobban megfizetik azért a képességükért, hogy másokat teljesítésre bírjanak, mint amennyit azzal kereshetnének, hogy maguk végzik el a munkát. Egy jó vezető szakmájának kiváló ismeretéből és személyiségének magnetizmusából fakadóan jelentősen növelheti mások teljesítményét.

Arra bírhatja őket, hogy több és jobb szolgáltatást nyújtsanak, mint amire segítsége nélkül képesek lennének.

5. A képzelőerő hiánya. Képzelőerő nélkül a vezető nem tud megbirkózni a váratlan helyzetekkel, és olyan terveket alkotni, amelyek lehetővé teszik, hogy követőit hatékonyan irányítsa.

6. Önzés. Az a vezető, aki követőinek munkájáért magának igényel minden érdemet, elkerülhetetlenül ellenérzést vált ki bennük. A valóban nagy vezetők egyáltalán nem igénylik az érdemeket. Beérik azzal, hogy ezeket a követőik kapják meg, mert tudják, hogy a legtöbben keményebben fognak dolgozni a dicséretért és az elismerésért, mint csupán a pénzért.

7. Mértéktelenség. A követők nem tisztelik a mértéktelen vezetőt, mi több, a mértéktelenség bármilyen formája szétrombolja az ilyen életmódot folytató személy állóképességét és vitalitását.

8. Hütlenség. Ennek talán a lista élén kellene állnia. Az a vezető, aki nem hűséges érdekszövetségéhez, munkatársaihoz, feletteseihez és beosztottaihoz, nem maradhat sokáig vezető. Az, akire a hütlenség a jellemző, az kevesebb, mint a föld pora, és azt a megvetést fogja kapni, amit megérdemel. A hütlenség a kudarc leggyakoribb oka az élet minden területén.

9. A hatalom hangsúlyozása a vezetésben. A hatékony vezető bátorítással vezet, nem pedig azzal, hogy félelmet próbál ébreszteni a követőiben. Az a vezető, aki a hatalmával próbál benyomást kelteni követőinél, a vezetésnek abba a

kategóriájába esik, amely az erőn alapszik. Ha valaki valódi vezető, nincs szüksége arra, hogy reklámozza ezt a tényt - kivéve a magatartásával: az együttérzésén, a megértésén, a méltányosságán és azon keresztül, hogy nap mint nap bizonyítja, érti a dolgát.

10. A cím hangsúlyozása. A hozzáértő vezető nem igényli a címeket, hogy elnyerje követőinek bizalmát. Az az ember, aki túlságosan odavan a címével, ritkán rendelkezik mással, amit felmutathatna.

A valódi vezető ajtaja mindenki számára nyitva áll, aki be akar lépni és munkahelye mentes a formalitásoktól és a nyilvánosságtól.

Ezek azok a legáltalánosabb hibák, amelyek a vezetés kudarcának okai.

Bármelyik ezek közül elég ahhoz, hogy kiváltsa a sikertelenséget. Tanulmányozd át gondosan a listát, ha vezetői ambíciókat táplálsz, és tégy meg mindent, hogy mentes légy ezektől a hibáktól.

Néhány termékeny terület, amelyek új vezetési módszereket igényelnek

Mielőtt e fejezet végére érünk, felhívom a figyelmed néhány olyan termékeny területre, ahol a vezetői teljesítmény hanyatlása figyelhető meg, és ahol az új típusú vezetők gazdag lehetőségeket találhatnak képességeik kamatoztatására. **ELŐSZÖR:** a politika területén rendkívül nagy igény van új vezetőkre, olyan igény, ami már szükséghelyzetre utal.

MÁSODSZOR: a banki szférában, amely most egy reformon megy keresztül.

HARMADSZOR: az iparban. Az ipar új vezetőinek, ahhoz, hogy megfeleljenek a követelményeknek, a jövőben úgy kell magukra tekinteniük, mint kvázi - közösségi vezetőre, akinek kötelessége úgy vezetnie a rábízott szervezetet, hogy sem az ott dolgozó személyek, sem pedig csoportok ne szenvedjenek a szervezettől.

NEGYEDSZER: a jövő vallásos vezetőjének jobban oda kell majd figyelnie követőinek rövid távú szükségleteire jelen gazdasági és személyes problémáik megoldásánál, és kevesebbet kell foglalkoznia a halott múlttal és a még meg nem született jövővel.

ÖTÖDSZÖR: a jog, az egészségügy és az oktatás területén teljesen új típusú vezetésre lesz szükség, és bizonyos mértékig új vezetőkre.

Különösen igaz az oktatásra. Az oktatás területén dolgozó vezetőknek a jövőben utat és módokat kell találnia arra, hogy megtanítsák az embereket, hogyan alkalmazhatják az iskolában megszerzett ismereteiket. Többet kell foglalkoznia a gyakorlattal és kevesebbet az elmélettel.

HATODSZOR: új vezetőkre lesz szükség a zurnalisztika területén.

Ez csak néhány azok közül a területek közül, ahol lehetőség kínálkozik az új vezetési stílus megnyilatkozására és az új típusú vezetők számára.

A világ gyors átalakulásban van. Ez azt jelenti, hogy azokat a közegeket, azokat az eszközöket, amelyeken keresztül az emberek szokásainak megváltoztatása történik, hozzá kell igazítani a változásokhoz. A fent említett közegek minden másnál jobban meghatározzák a civilizáció változásának trendjét.

Mikor és hogyan pályázzunk meg egy állást?

A most következők sok év tapasztalatait foglalják össze. Az évek során ezreknek meg ezreknek nyújtottam hathatós segítséget ahhoz, hogy személyes szolgáltatásaikat hatékonyan értékesíthessék a piacon.

A tapasztalat azt bizonyítja, hogy a személyes szolgáltatások vásárlóinak és eladóinak "összehozásában" a leghatékonyabb eszközök a következők:

1. Munkaközvetítő irodák. Vigyázni kell, hogy csak a megbízható irodákhoz forduljunk, amelyek menedzselése megfelelő eredményeket képes felmutatni. Viszonylag kevés az ilyen iroda.

2. Hirdetés az újságokban, szakmai folyóiratokban, magazinokban.

Az apróhirdetés megbízható módszer, ha valaki szokásos hivatalnoki állást vagy fix fizetésű állást szeretne. A display hirdetés azok esetében indokolt, akik vezetői kapcsolatokat keresnek. A hirdetés az újságnak abban a részében van, amelyre nagy valószínűséggel felfigyelnek a keresett típusú munkaadók. A hirdetést szakembernek kell elkészíteni, aki ért ahhoz, hogyan lehet elégséges eladható minőséget elhelyezni a szövegben ahhoz, hogy az válaszokat eredményezzen.

3. Álláspályázat, amelyet azoknak a cégeknek vagy személyeknek írunk, akiknek nagy valószínűséggel szükségük van azokra a szolgáltatásokra, amelyeket értékesítésre felajánlunk. A leveleket gondosan le kell gépelni és kézzel aláírni. A levélhez csatolni kell a szakmai önéletrajzot és a képzettséget igazoló iratokat. Mind a kérelem, mind pedig a szakmai önéletrajz megírásánál célszerű igénybe venni hozzáértők tanácsait.

4. Pályázat személyes ismeretségen keresztül. Ha lehetséges, a pályázónak igyekeznie kell egy közös ismerősön keresztül kapcsolatba kerülnie potenciális alkalmazójával. Ez a módszer különösen előnyös azok számára, akik vezetői kapcsolatokat keresnek és nem kívánnak olyan fényben feltűnni, hogy "árulják" magukat.

5. Személyes találkozás. Esetenként előnyösebb és eredményesebb lehet, ha a pályázó személyesen ajánlja fel a munkáját potenciális alkalmazójának. Ebben az esetben is át kell adni az említett írásos anyagokat, mert az alkalmazó legtöbbször meg akarja beszélni a dolgot munkatársaival.

Milyen információkat kell megadni egy álláspályázatban?

A pályázatot olyan gondosan kell megírni, mint ahogy egy ügyvéd előkészíti a bíróság elé kerülő ügy írásos anyagát. Ha a pályázónak nincs tapasztalata álláspályázat megírásában, szakemberrel kell tanácskoznia és igénybe kell venni szolgáltatásait. A sikeres kereskedőknek vannak olyan munkatársai, akik jártasak a reklámpszychológiában, és hatékonyan tudják bemutatni áruik érdemeit. Annak, aki a személyes szolgáltatásait viszi piacra, ugyanezt kell tennie. Az írásos pályázatban az alábbi információknak kell szerepelniük:

1. Végzettség. Írd le röviden, de pontosan, milyen iskolákat végeztél, milyen tárgyra szakosodtál, indokold meg, miért ezt választottad!

2. Szakmai felkészültség. Ha vannak olyan szakmai tapasztalataid, amelyekre a megpályázott munkakörben szükséged lehet, írd le részletesen. Add meg korábbi munkaadóid nevét és címét! Világosan emelj ki minden "speciális" tapasztalatot, amely alkalmassá tehet a megpályázott állásra!

3. Ajánlatok. Gyakorlatilag minden vállalatnál ismerni akarják azok korábbi előmenetelét, előéletét stb., akik felelős állást pályáznak meg. Csatold a leveledhez a következő személyektől kapott ajánlóleveleket:

a. Korábbi alkalmazód

b. Tanáraid

c. Kiemelkedő személyek, akiknek várhatóan adnak a véleményére.

4. Fénykép. Pályázatodhoz csatolj egy új fényképet magadról!

5. Konkrét állást pályázz meg. Olyan legyen a pályázatod, hogy pontosan leírod, milyen pozíciót szeretnél elnyerni. Sose pályázz meg valamilyen pozíciót "általában". Ez azt sugallja, hogy nem rendelkezel speciális képzettséggel és tapasztalatokkal.

6. Minősítsd magad alkalmasnak a megpályázott állásra! Írd le részletesen mindazokat az okokat, amik alapján hiszel abban, hogy rendelkezel az adott munkakör betöltéséhez szükséges felkészültséggel. Ez kérelmed legfontosabb része, ami mindennél jobban meg fogja határozni, mennyire foglalkoznak érdemben a pályázatoddal.

7. Ajánld fel a próbaidőt! Ez radikális javaslatnak tűnhet, de a tapasztalat azt mutatja, hogy egy próba erejéig ritkán zárkóznak el az alkalmazástól. Ha biztos vagy abban, hogy a képzettséged megfelel a követelményeknek, mindössze egy próba lehetőségére van szükséged. Mellesleg, egy ilyen ajánlat azt mutatja, hogy bízol abban, hogy képes leszel sikeresen betölteni az állást. Ez meggyőző. Tedd világossá hogy az ajánlatod komoly alapokon nyugszik:

a. Azon a meggyőződéseden, hogy képes vagy megállni a helyed a megpályázott pozícióban.

b. Azon a meggyőződéseden, hogy a próbaidő után munkaadód alkalmazásod mellett fog dönteni.

c. Szilárd elhatározásodon, hogy megszerezd az állást.

8. Jövőbeni alkalmazód vállalkozásának ismerete. Mielőtt megpályázod az állást, tanulmányozd a vállalkozást, alaposan ismerkedj meg vele, és leveledben utalj azokra az ismereteidre, amelyeket ezzel összefüggésben szereztél. Ez hatásos, mivel azt mutatja, hogy rendelkezel képzelőerővel, és őszintén érdeklődsz a megpályázott munkakör iránt.

Emlékezz rá, hogy nem az a jogász nyeri meg a tárgyalást, aki a legtöbbet tudja a jogról, hanem aki a legjobban készül fel az ügyre. Ha az "ügyed" megfelelően előkészítetted és megfelelően előterjesztetted, győzelmed már az indulásnál félig biztos.

Ne félj attól, hogy az álláspályázatod túl hosszú lesz. A munkaadók legalább annyira érdekeltek jól felkészült pályázók szolgálatainak megvételében, mint amennyire te érdekelve vagy abban, hogy alkalmazzanak. A legtöbb sikeres munkaadó annak köszönheti sikerét, hogy képes jól kiválasztani hadnagyait. Minden információra szüksége van ezért, amit megkaphat.

Emlékezz egy másik dologra: álláspályázatod külalakjában megnyilatkozó elegancia azt mutatja, hogy gondos vagy. Sok álláspályázat készítésében segédkeztem ügyfeleimnek. Ezek olyan elegánsak és nettek voltak, annyira elütöttek a szokásostól, hogy személyes interjú nélkül is biztosították a pályázó felvételét.

Az elkészült pályázati anyagot gondosan kösd be és lásd el felirattal az alábbihoz hasonlóan:

Robert K. Smith
ÁLLÁSPÁLYÁZATA
A MEGPÁLYÁZOTT ÁLLÁS
A Black Company Inc. elnökének
személyi titkára

A pályázatot a kapható legfinomabb papírra gépeld, és egy elegáns iratfüzőbe kösd be. Ha több helyre is benyújtod, a cég nevét természetesen minden esetben meg kell változtatnod. Betű szerint hajtsd végre ezeket az utasításokat, és ha ötleted van, hogyan javíthatsz még rajtuk, járj el ennek megfelelően.

A sikeres üzletemberek gondosan felkészülnek. Tudatában vannak annak, hogy az első benyomás tartós. A pályázatod a te üzletembered. Öltöztess fel elegánsan, és akkor éles kontrasztként fog ott állni mindazzal, amit jövőbeni munkaadód valaha is látott pályázati anyagokkal kapcsolatosan. Ha egy pozíció érdemes arra, hogy megszerezd, megéri, hogy gondosan készülj a megszerzésére. Mi több, ha olyan módon értékesíted szolgáltatásaidat, ami egyéniségeddel hatást gyakorol munkaadóra, valószínűleg már az indulásnál nagyobb fizetést kapsz, mintha a szokásos módon jelentkezted volna.

Ha hirdetési ügynökségen keresztül keresel állást, adj az ügynöknek másolatokat pályázatodról!

Hogyan szerezd meg azt az állást, amelyre vágysz?

Mindenki szeret olyan munkát végezni, amelyre a legalkalmasabb. A festő szeret festeni, a kézműves a kezével dolgozni, az író írni. Azoknak, akiknek a képességei nem ennyire speciálisak, előnyben részesítik az ipar és az üzleti tevékenység bizonyos területeit. Ha Amerika valamit jól csinál, akkor ez az, hogy a foglalkozások széles skáláját ajánlja a földművelésben, a gyártásban, az értékesítésben és a professzionális területeken.

ELŐSZÖR: Döntsd el pontosan, milyen munkát szeretnél! Ha ilyen munka még nem létezik, talán képes leszel magad megalkotni.

MÁSODSZOR: Válaszd ki azt a vállalatot vagy személyt, akinek dolgozni akarsz!

HARMADSZOR: Tanulmányozd majdani munkaadódat: milyen az üzleti filozófiája, a személyzeti munkája, és mi az előmeneteli lehetőség!

NEGYEDSZER: Elemezve önmagad, az adottságaidat, képességeidet, határozd meg, mit tudsz felajánlani; tervezd meg azokat a módokat, eszközöket, ahogyan hozzájárulhatsz céged fejlődéséhez, sikereihez; szedd csokorba azokat az elgondolásokat, ötleteket, amelyek meggyőződésed szerint sikeres javaslatok lennének.

ÖTÖDSZÖR: Felejtsd el, hogy "munkát keresel"! Felejtsd el, hogy az adott helyen van-e szabad állás vagy nincs! Felejtsd el a szokásos kérdést: "van önöknél munka számomra?"! Koncentrálj arra, hogy te mit tudsz nyújtani!

HATODSZOR: Ha a fejedben kialakult a terv, tapasztalt szakember segítségével írd le, rendezetten, elegánsan, részletekbe menően.

HETEDSZER: Add át annak, aki illetékes az ügyben, és ő intézni fogja a többit.

Minden vállalat keresi az olyanokat, akik képesek valami értékeset nyújtani, legyen ez ötlet, szolgáltatás vagy "kapcsolatok". Minden vállalatnál van hely az olyan személy számára, akinek van konkrét cselekvési terve arra, mit tehet a vállalatáért.

Ez az eljárás több nap, akár több hét többletmunkát is igényelhet, de az a különbség, ami meg fog mutatkozni a jövedelmedben, az előmeneteledben és az elismerésedben, évek alacsony bérű, kemény munkáját takaríthatja meg neked.

Mindenki, aki úgy kezd, hogy már a létra felénél tart, ezt úgy éri el, hogy tudatosan, és gondosan tervez.

A személyes szolgáltatás új marketingmódszerei

Azoknak, akik a legnagyobb haszonnal kívánják személyes szolgáltatásaikat értékesíteni, látniuk kell azokat a változásokat, amelyek a munkaadó és a munkavállaló kapcsolatában az utóbbi időben bekövetkeztek.

Ez a kapcsolat a jövőben inkább olyan üzleti partnerségre fog hasonlítani, amelynek tagjai

a) a munkaadó

b) a munkavállaló

c) a nagyközönség, amelyet szolgálnak.

A személyes szolgáltatásoknak ezt az új értékesítési módját több okból nevezik újnak. Először is: mind a munkaadó, mind a munkavállaló a jövőben igazából társalkalmazottak lesznek, akiknek az a dolga, hogy hatékonyan szolgálják a nagyközönséget. Az elmúlt időkben a munkaadók és a munkavállalók alkudhattak egymás között, a legjobb megállapodást kötve egymással anélkül, hogy tekintettel lettek volna a végeredményre.

Így valójában a harmadik partnernek, annak a nagyközönségnek a kárára oldották meg konfliktusaikat, akit valójában szolgálniuk kellett volna.

A mai kereskedés jelszavai az "udvariasság" és a "szolgálat". Ez még nyomatékosabban érvényes arra, aki személyes szolgáltatásait viszi piacra, mert végső soron mind a munkaadót, mind pedig a munkavállalót az a társadalom alkalmazza, amelyeket lehetőségük van szolgálni.

Mindnyájan emlékezünk azokra az időkre, amikor a gázóra-leolvasó olyan erővel dörömbölt, hogy majd szétverte az ajtót. Amikor ajtót nyitottunk benyomult anélkül, hogy megvárta volna, amíg behívjuk, és dühös kifejezéssel az arcán azt mondta: "Mi az ördögöt várokoztat engem?!" Mára minden megváltozott. A leolvasó úriemberként viselkedik: "Örülök, hogy a szolgálatára lehetek, uram." Mielőtt a gázipari vállalatok megértették volna, hogy morgó leolvasóik olyan hátrányokat halmoztak fel, amelyek sosem dolgozhatók le, megjelentek az olajtűzhelyeket áruló udvarias eladók, és óriási üzletet kötöttek.

A világválság idején néhány hónapot töltöttem Pennsylvania antracitos széntterületein, azokat a körülményeket vizsgálva, amelyek a szénbányászatot a tönkremenetel szélére juttatták. A vállalatok vezetői és a beosztottak heves alkudozásban voltak egymással, hozzáadva "megállapodásuk" árát a szén árához, amíg végül rájöttek, hogy csodálatos üzleti lehetőséget teremtettek a gáztűzhelyeknek és a nyersolaj-kitermelőknek.

Ezeket a példákat azért hoztam, hogy a személyes szolgálataikat piacra vivők számára megvilágítsam: a saját magatartásunk miatt vagyunk ott, ahol vagyunk és azok, akik vagyunk. Ha az ok és okozat törvénye érvényes a pénzügyben, a vállalkozásban, a szállításban, akkor ugyanez a törvény határozza meg az egyén hatalmát és gazdasági helyzetét.

Mi az "MMSZ" értéked?

Az előzőek világosan leírják, mi a siker titka a személyes szolgáltatások hatékony és tartós értékesítésében. Ha valaki nem elemezi az okokat, ha nem érti meg őket, és nem alkalmazza, amire jutottunk, nem lesz képes hatékonyan és tartósan értékesíteni személyes hozzáértését. A személyes szolgáltatások értékesítésében az eladónak mindenkinek magának kell lennie. Az általa nyújtott szolgáltatások mennyisége és minősége és az a szellem, ami tevékenységét áthatja, jelentős mértékben meghatározza alkalmazásának árát és időtartamát.

Ahhoz, hogy valaki hatékonyan értékesítse személyes hozzáértését (ami azt jelenti, hogy állandó piaca van, kielégítő árat kap érte kellemes feltételek mellett), magáévá kell tennie és követnie kell az "MMSZ" - receptben foglaltakat. Ez azt jelenti, hogy megfelelő minőségű + megfelelő mennyiségű + megfelelő szellemű együttműködés = a szolgáltatás tökéletes eladási művészete. Emlékezz mindig az "MMSZ" receptre, de tégy még ennél is többet - alkalmazd szokásszerűen!

Elemezzük a képletet, hogy biztos légy benne, megértetted:

1. Minőség. A szolgáltatás minősége a következőket jelenti: a pozíciódhoz kapcsolódó minden részlet lehetséges leghatékonyabb kezelése, a még nagyobb hatékonyság állandó szem előtt tartásával.

2. Mennyiség. A szolgáltatás mennyiségén a következőket kell érteni: az a szokás, hogy állandóan nyújtsd mindazokat a szolgáltatásokat, amelyekre csak képes vagy, azzal a szándékkal, hogy annak mértékében, ahogy nagyobb gyakorlatra és tapasztalatra teszel szert, tovább növeled szolgáltatásaid mennyiségét. A hangsúly itt is a szokás szón van.

3. Szellem. A szolgáltatás szellemén a következőket kell érteni: barátságos, kiegyensúlyozott, harmonikus viselkedés, ami együttműködésre serkenti a kollégákat és az üzlettársakat.

A megfelelő minőség és mennyiség nem elégségesek, hogy szolgálataidnak tartós piacot biztosítsanak. A magatartás, vagy másként megfogalmazva az a szellem, ahogyan szolgáltatásaidat nyújtsd, nagy mértékben meghatározza, mekkora áron és milyen tartósan adhatod el ezeket a szolgáltatásokat.

Andrew Carnegie mindenkinél nagyobb hangsúlyt fektetett erre, amikor azokról a tényezőkről beszélt, amelyek meghatározzák a személyes hozzáértés értékesítésének sikerét. Újból és újból kiemelte a harmonikus magatartás fontosságát. Hangsúlyozta, hogy egyetlen embert sem tartana meg az alkalmazásában, ha nem a harmónia szellemében dolgozna, legyen bármennyire is kifogástalan a munkája a minőség és a mennyiség tekintetében. Mr. Carnegie ragaszkodott ahhoz, hogy munkatársai barátságosak legyenek. Annak bizonyítására, hogy mennyire értékeli ezt a vonást, sokakat segített a meggazdagodásban azok közül, akik az általa fontosnak tartott viselkedési norma szerint tevékenykedtek. Akik nem fogadták el, azoknak át kellett adniuk helyüket másnak.

A kellemes személyiség fontosságát azért hangsúlyoztam, mert olyan tényező, amely lehetővé teszi, hogy az ember megfelelő szellemben nyújtsa szolgáltatásait. Ha valakinek kellemes a személyisége, és a harmónia szellemében nyújtja szolgáltatásait, ezek az előnyök gyakran kompenzálják akár a minőségben, akár a mennyiségben meglévő hiányosságokat. A kellemes viselkedést azonban semmi sem helyettesítheti.

Személyes szolgáltatásaid tőkeértéke

Az, akinek jövedelme teljes egészében személyes szolgáltatásainak eladásából származik, nem kevésbé kereskedő, mint az, aki termékeket ad el. Hozzá lehet még tenni, hogy rá ugyanúgy érvényesek azok a szabályok, amelyek érvényesek arra az üzletemberre, aki árukat ad el.

Ezt azért tartottam szükségesnek hangsúlyozni, mert azok, akik személyes szolgáltatásaik eladásából élnek, elkövetik a hibát, hogy magukra nézve nem tartják érvényesnek azokat a viselkedési szabályokat és azt a felelősséget, ami

érvényes az árukkal kereskedőknél.

Az agresszív üzletelés időszakának vége. Helyére az udvarias üzleti stílus lépett.

Agyadnak tényleges tőkeértéke azzal a jövedelemmel mérhető, amelyet produkál (személyes szolgáltatásaid értékesítésén keresztül). Szolgáltatásaid tőkeértékét hozzávetőlegesen úgy határozhatod meg, hogy az éves jövedelmedet megszorozod azzal a számmal, amit a 100 és a mindenkor banki kamat hányadosa ad ki. (Ez a szám ma nálunk hozzávetőlegesen 7). A pénz évi 15 % - ot hoz. A pénznek nincs nagyobb értéke, mint az agynak. Gyakran sokkal kisebb értéke van. Hatékony értékesítés esetén a hozzáértő "agy" a tőke sokkal kíváncsiabb formája, mint amire szükség van ahhoz, hogy árukkal kereskedjünk. Ennek magyarázata az, hogy az "agy" olyan tőke, amelyet nem vihet el egy válság, nem is lopható el, és nem is költhető el meggondolatlanul. Mi több, az a tőke, ami az üzleti vállalkozásokhoz kell, ugyanolyan értéktelen, mint a homokdombok, ha nem vegyítjük hatékony "agyakkal".

A sikertelenség harmincegy fő oka

Az élet legnagyobb tragédiáját azok a nős férfiak jelentik, akik komolyan próbálkoznak és sikertelenek! A tragédia abban van, hogy sokkal többen vannak a sikertelenek, mint a sikeresek.

Több mint húsz éven át módomb volt elemezni több ezer nő és férfi tevékenységét, akiknek 98 % - a "sikertelennek" volt minősíthető.

Az elemzés azt mutatta, hogy a sikertelenségnek harmincegy fő oka létezik, és tizenhárom olyan elv, aminek alkalmazásával nagy vagyonok hozhatók létre. Ebben a fejezetben megtalálható a sikertelenség harmincegy fő oka. Olvasva őket, minősítsd magad a pontok alapján, hogy lásd, közülük hány áll akadályként a siker és közötted.

1. Hátrányos veleszületett tulajdonságok. Kevés tehető azokért, ha egyáltalán tehető valami, akik alacsony szellemi képességekkel születtek. A könyvemben kifejtett filozófia csupán egy megoldást tud erre a problémára - igénybe kell venni a "Mesterelme" segítségét. Szolgáljon azonban megnyugtatóan, hogy ez a kudarc egyetlen olyan oka, amely nem könnyen korrigálható.

2. A jól meghatározott életcél hiánya. Semmi reménye a sikerre annak, akinek nincs egy központi célja, egy pontosan meghatározott célja, amely felé törekszik. Az általam elemzett személyek esetében minden százból 98-nak nem volt ilyen célja. Feltehetően ez volt sikertelenségük fő oka.

3. Az ambíció hiánya, hogy kiemelkedjék a középmezőnyből. Nincs reménye a sikerre annak, aki annyira közömbös, hogy nem akar előbbre jutni, és aki nem hajlandó megfizetni a kiemelkedés árát.

4. Elégtelen képzettség. Ez olyan hátrány, ami viszonylag könnyen leküzdhető. A tapasztalat bizonyította, hogy a legképzettebb, a legműveltebb emberek gyakran azok, akiket "self-made" embereknek nevezünk, akik önmagukat nevelték, képezték. Ahhoz, hogy valaki megfelelő képzettséget és műveltséget szerezzen, többre van szükség, mint csupán egyetemi diplomára. Művelt, képzett embernek azt nevezhetjük, aki meg tudja kapni mindazt az életben, amit akar anélkül, hogy megsértené mások jogait. A műveltség nem annyira ismeretek halmaza, mint hatékonyan és szívósan alkalmazott tudás. Az embereket nem fizetik csak azért, mert ismeretekkel rendelkeznek. Azért fizetik őket, amit az ismereteikkel képesek kezdeni.

5. Az önfegyelem hiánya. Az önfegyelem annak eredménye, hogy az ember kézben tartja magát. Ez azt jelenti, hogy ellenőrzése alatt tartja negatív tulajdonságait. Mielőtt képes leszel ellenőrzésed alatt tartani a külső feltételeket, először meg kell tanulnod ellenőrzés alatt tartanod önmagad. Önmagunk fegyelmezése az egyik legnehezebb feladat, amivel találkozhatunk. Ha nem győzöd le az énedet, az éned fog legyőzni téged. Ha tükörbe nézel, egyszerre láthatod azt, aki a legjobb barátod és aki a legnagyobb ellenséged.

6. Gyenge egészség. Senki sem lehet tartósan sikeres, ha gyenge az egészsége. A gyenge egészség kiváltói közül sokra befolyással lehetünk. Ezek közül a legfontosabbak:

a. Falánkság olyan ételekből, amelyek nem előnyösek az egészségre.

b. Rossz gondolkozási szokások. Negatívumok hangsúlyozása.

c. Mértéktelenség a szexben.

d. Megfelelő mennyiségű fizikai mozgás, sportolás hiánya.

e. Elégtelen friss levegő a nem megfelelő légzés következtében.

7. Hátrányos környezeti hatások gyermekkorban. "Amerre az ág hajlik, arra nő a fa." A bűnözési hajlamú emberek legtöbbször annak eredménye ez a hajlam, hogy rossz körülmények között nőttek gyermekkorukban, nem megfelelő társaság vette őket körül.

8. Halogatás. Ez a sikertelenség egyik leggyakoribb oka. Az "Öreg Halogató" ott áll minden ember mögött, és arra vár, hogy megfossza őt a siker lehetőségétől. Sokan azért éljük le sikertelenként az életünket, mert a "megfelelő időre" várunk, hogy valami érdemes dologba fogjunk. Ne várj! Az idő sosem lesz "pontosan megfelelő". Kezdd ott, ahol vagy, bármilyen eszközök is álljanak a rendelkezésedre! Miközben haladsz, majd találsz jobb eszközöket is.

9. Az állhatatosság hiánya. A legtöbbször, bármibe is fogjunk, jó "startolók", de rossz "finiselő" vagyunk. Mi több, hajlamosak vagyunk feladni a vereség első jelére. Semmi sem helyettesítheti az állhatatosságot. Aki az állhatatosságot kulcsszóként fogadja el, azt fogja tapasztalni, hogy az "Öreg Halogató" -nak nincs elég türelme várni, belefárad és távozik. A kudarc nem képes legyőzni az állhatatosságot.

10. Negatív személyiség. Az olyannak semmi reménye a sikerre, aki negatív személyiségével taszítja az embereket. A siker a hatalom alkalmazásának eredménye, és ez csak a másokkal való együttműködés eredményeként érhető el. A negatív személyiség nem serkenti együttműködésre az embereket.

11. Az egyén nem tartja kordában szexuális ösztöneit. A szexuális ösztön a legerősebb serkentő ami cselekvésre készíti az embereket. Mivel a legerősebb érzelem, ellenőrzés alatt kell tartani. Ennek módja a transzmutáció - átirányítása más csatornába.

12. Az a nem ellenőrzött vágy, hogy "úgy kapjunk valamit, hogy nem adunk érte semmit". A hazardírozási ösztön milliókat kárhoztat kudarcra. Ennek bizonyítéka az 1929-es Wall Street-i összeomlás, amikor milliók akartak vagyont szerezni tőzsdejáttal.

13. A fejlett döntési készség hiánya. A sikeres emberek gyorsan jutnak döntésre és döntésüket lassan változtatják meg, ha egyáltalán megváltoztatják. Azok, akik sikertelenek, képtelenek dönteni, vagy ha döntenek, ezt lassan teszik, és döntésüket gyakran és gyorsan változtatják. A határozatlanság és a halogatás - ikertestvérek. Ha valakire jellemző az egyik, általában

jellemző a másik is. Öld meg mind a kettőt, mielőtt kudarcra ítélnének!

14. Egy vagy több a hat alapfélelem közül. A félelemnek ezeket az alapvető formáit az utolsó fejezet tárgyalja. Ezeket le kell győznöd, ha hatékonyan akarod értékesíteni a piacon személyes szolgáltatásaidat.

15. Nem megfelelő házastárs. Ez igen gyakori oka a sikertelenségnek. A házasság intim kapcsolatba hozza a társakat. Ha ez a kapcsolat nem harmonikus, várható, hogy kudarcra vezet. Mi több, ez a sikertelenség olyan formája, amely szenvedéssel és boldogtalansággal párosul, vagyis olyan érzésekkel, amelyek megölik az ambíciót.

16. Túlzott óvatosság. Aki nem kockáztat, annak azt kell elfogadnia, ami marad, miután a többiek már választottak. A túlzott óvatosság ugyanolyan rossz, mint az óvatlanság. Mindkettő olyan véglet, amelytől óvakodnod kell. Az élet tele van a kockázat elemével.

17. Rosszul megválasztott üzlettársak. Ez a sikertelenség egyik leggyakoribb oka az üzleti életben. A személyes szolgáltatások piaci értékesítésénél minden módon igyekezni kell olyan munkaadót találni, aki ösztönzően hat, aki maga is intelligens és sikeres. Általában azokat utánozzuk, akikkel szoros kapcsolatban állunk. Válassz ki olyan munkaadót, akit érdemes utánozni.

18. Babona és előítélet. A babona a félelem sajátos formája. Ezenkívül a tudatlanság jele. Azok, akik sikeresek, nem előítéletesek és nem félnek semmitől.

19. Rosszul megválasztott hivatás. Senki sem képes olyan tevékenységben sikeres lenni, amit nem szeret. Személyes szolgálataink piaci értékesítése során a leglényegesebb lépés, hogy olyan hivatást kell választanod, amelyet képes vagy teljes szívvel, lelkesen gyakorolni.

20. Az erőfeszítések összpontosításának hiánya. Az ezermester általában ritkán igazán jó valamiben is. Minden erőfeszítésedet összpontosítsd egy fő cél megvalósítására.

21. A költekezés szokása. Aki szórja a pénzt, nem érhet el sikert, mivel állandóan a szegénységtől való rettegésben él. Alakítsd ki azt a szokást, hogy rendszeresen takarékoskodsz, félreteszed jövedelmed egy bizonyos százalékát. A bankban lévő pénz igen szilárd alapot biztosít a bátorsághoz, amire szükséged van, amikor személyes szolgálataid eladásáról tárgyalasz. Ha valakinek nincs pénze, el kell fogadnia, amit felajánlanak és örülnie kell, ha megkapja.

22. A lelkesedés hiánya. Lelkesedés nélkül senki sem képes meggyőzően hatni. Mi több, a lelkesedés ragályos, és aki rendelkezik ezzel a tulajdonsággal, szívesen látott személy bármilyen csoportban.

23. A tolerancia hiánya. Az olyan személy, akinek gondolkozása bármilyen témában is korlátolt, ritkán jut előre. A tolerancia hiánya azt jelenti, hogy az egyén felhagyott új ismeretek elsajátításával. Az intoleranciának azok a legveszélyesebb formái, amelyek alapja vallási, faji és politikai nézetkülönbség.

24. Mértéktelenség. A mértéktelenség legrombolóbb formái az evéssel, az ivással és a szexuális tevékenységgel kapcsolatosak. Ha bármelyiket is túlzásba vesszük, sikertelenség lesz a következmény.

25. Az együttműködési készség hiánya. Többen veszítik el pozíciójukat és életük nagy lehetőségeit e hiányosság miatt, mint az összes többi miatt együttvéve. Olyan hiányosság ez, amelyet egyetlen jól informált üzletember

és vezető sem tűr el.

26. Olyan hatalom, amely nem személyes erőfeszítés eredménye. (Olyanokról van szó, akik gazdag emberek gyerekei vagy egyéb úton örökölték nagy vagyonukat.) Aki nem fokozatosan szerezte meg a hatalmat, annak a kezében gyakran végzetes a sikere. A gyors meggazdagodás veszélyesebb, mint a szegénység.

27. Szándékos tisztességtelenség. A becsületesség semmivel sem helyettesíthető. Lehet valaki néha tisztességtelen, ha az általa nem befolyásolható körülmények erre kényszerítik. Ez még nem feltétlenül okoz neki tartós kárt. De semmi reménye a sikerre az olyan embernek, aki szándékosan nem becsületes. Előbb vagy utóbb a cselekedetei utolérlik, és azzal fizet, hogy elveszti a jó hírét, és esetleg még a szabadságát is.

28. Önzés és hiúság. Ezek a tulajdonságok vörös fénycént működnek, amelyek arra figyelmeztetik a többieket, hogy maradjanak távol. Ezek a vonások végzetesek a sikerre nézve.

29. Találgatás - gondolkozás helyett. Sokan túlságosan lusták és közömbösek, hogy utána nézzenek azoknak a tényeknek, amelyek lehetővé tennék, hogy pontosan elemezhesék a dolgokat. Előnyben részesítik, hogy olyan vélemények alapján cselekedjenek, amelyek találgatás és hasraütés eredményei.

30. A tőke hiánya. Ez azoknál oka a kudarcnak, akik először vágnak bele üzleti vállalkozásba, és nincs elég tartalék tőkéjük, amivel kezdeti tévedéseik negatív hatásait kivédhetnék, és ami átsegítené őket a nehézségeken, amíg megalapozott jó hírre tesznek szert.

31. Itt nevezd meg a sikertelenségeidnek azokat az okait, amelyeket a felsorolás nem tartalmaz.

Ebben a harmincegy okban rejlik annak a tragédiának a természetrajza, amelyben szinte kivétel nélkül azoknak van része, akik sikertelenül próbálkoznak.

Ismerned kell minden hibádat, hogy képes légy áthidalni vagy teljesen megszüntetni őket! Ismerned kell az erősségeidet, hogy felhívhasd rá a figyelmet, amikor piacra viszed személyes szolgáltatásaidat!

Csak pontos elemzés eredményeként ismerheted meg magad.

Önismeret hiányát mutatta az a fiatalember, aki egy jól menő cég menedzserénél megpályázott egy pozíciót. Igen jó benyomást tett mindaddig, amíg a menedzser meg nem kérdezte, mekkora fizetést szeretne kapni. Azt válaszolta, hogy nincs elképzelése egy fix összegről (a pontos célkitűzés hiánya). A menedzser azt mondta neki: "Annyit fogunk önnek fizetni, amennyit ér, miután négy héten át kipróbáljuk önt."

"Nem fogadom el - válaszolta a jelölt -, mert többet akarok kapni, mint amennyit jelenlegi munkahelyemen."

Mielőtt tárgyalni kezdesz fizetésed emeléséről jelenlegi helyeden vagy jobban fizető, új munkahelyet keresel, bizonyosodj meg arról, hogy többet érsz, mint amennyit most kapsz.

Egy dolog pénzt akarni - mindenki többet akar belőle - de teljesen más dolog az, hogy többet érünk-e! Sokan összekeverik azt, hogy többet akarnak azzal, hogy több jár nekik. Pénzbeni igényeidnek semmi köze sincs ahhoz, hogy mennyit érsz. Értékedet teljes mértékben az határozza meg, milyen hasznos szolgáltatásokra vagy képes vagy milyen képességekkel rendelkezni, hogy másokat kultúrált módon ilyen szolgáltatásokra bírd.

Mérd fel önmagad!

Az évenkénti önelemzés ugyanolyan elengedhetetlen, hogy képes légy : hatékonyan piacra vinni személyes szolgáltatásaidat, mint az áruk évenkénti leltározása.

Mi több, ennek az évenkénti elemzésnek azt kell mutatnia, hogy csökken a hibáid és növekszik az erényeid száma. Minden változik. Az ember vagy halad, vagy helyben áll, vagy csúszik visszafelé.

Az ember célja a haladás kell, hogy legyen. Az évenkénti elemzés megmutatja, hogy történt-e haladás, és ha igen, mekkora. A személyes szolgáltatások hatékony értékesítése megkívánja, hogy haladj, még ha a haladásod lassú is.

Az önelemzés legalkalmasabb ideje az év vége. Ez lehetővé teszi, hogy Újévi Fogadalmaid közé bevedd azokat a jobbításokat, amelyeket az elemzés szükségesnek ítél. Az önelemző felmérést a következő kérdések megválaszolásával készítheted el. (Helyes, ha valakit megkérsz, hogy segítsen ellenőrizni a válaszokat. Jó, ha ez olyan valaki, aki nem engedi, hogy becsapd magad.)

Önelemzési kérdőív

1. Elértem azt a célt, amelyet ebben az évben magam elé tűztem?
(Pontos évi célkitűzések alapján kell dolgoznod, amelyek életcélod részei.)
2. A legjobb minőségű szolgáltatást nyújtottam-e, amire képes vagyok, vagy javíthatók lennének bizonyos részei ennek a szolgáltatásnak?
3. A tőlem várható legnagyobb mennyiségben nyújtottam ezt a szolgáltatást?
4. A viselkedésem szelleme harmonikus és együttműködő volt-e mindig?
5. Engedtem-e, hogy a halogatás szokása csökkentse hatékonyságomat, és ha igen, milyen mértékben?
6. Javítottam-e a személyiségeimet, és ha igen, milyen módon?
7. Elég állhatatos voltam-e tervem kivitelezésében egészen a megvalósításig?
8. Minden esetben gyorsan és határozottan döntöttem?
9. Engedtem-e, hogy a hat alapvető félelem közül egy vagy több csökkentse hatékonyságomat?
10. Előfordult-e, hogy túl óvatos vagy túl könnyelmű voltam?
11. Kellemes volt-e a munkatársaimmal való kapcsolatom vagy kellemetlen? Ha kellemetlen volt, részben vagy teljesen én voltam-e a hibás?
12. Elpocsékoltam-e az energiáimból annak következményeként, hogy nem koncentráltam erőfeszítéseimet?
13. Elfogulatlan és toleráns voltam-e minden esetben?
14. Milyen területeken javítottam képességeimet szolgáltatások nyújtására?
15. Voltam-e mértéktelen valamilyen szokásomban?
16. Voltam-e önző valamiben nyíltan vagy titokban?
17. Olyan volt a viselkedésem a munkatársaimmal, ami tiszteletet váltott ki bennük irányomban?
18. Találgatásokra alapoztam-e a véleményemet és a döntéseimet vagy pontos elemzésre?
19. Követtem-e az időgazdálkodás szabályait? Gazdálkodtam-e kiadásaimmal és bevételeimmal, óvatosan gazdálkodtam-e?
20. Mennyi időt pazaroltam nem kifizetődő erőfeszítésekre, amelyet hasznosabb dolgokra is fordíthattam volna?
21. Hogyan alakíthatom át időgazdálkodásomat, és változtathatom meg szokásaimat úgy, hogy hatékonyabb legyek a következő évben?

22. Tettem-e olyasmit, ami ellen a lelkiismeretem tiltakozott?
23. Milyen módon nyújtottam jobb szolgáltatást és több szolgáltatást, mint amennyiért és amiért megfizettek?
24. Volt-e olyan eset, hogy valakivel nem voltam becsületes, és ha igen, milyen módon?
25. Ha magam lettem volna egy évig a szolgáltatásaim vásárlója, meg lennék elégedve a vétellel?
26. Nekem való az a hivatás, amelyben tevékenykedek, és ha nem, miért?
27. Szolgáltatásaim vásárlója meg volt-e elégedve azzal, amit nyújtottam, és ha nem, miért?
28. Milyen a jelenlegi teljesítményem a siker alapelveinek alkalmazásában?
(Végezd tisztességesen ezt az értékelést, és ellenőriztesd valakivel, akinek van elég bátorsága, hogy ezt valósághűen tegye!)

Miután elolvastad és magadévá tetted a fejezetben közölt ismereteket, kész vagy arra, hogy elkészítsd arra vonatkozó cselekvési tervedet, hogyan fogod értékesíteni személyes szolgáltatásaidat. Ez a fejezet tartalmazza mindazokat az elveket, amelyek alkalmazása elengedhetetlen a személyes szolgáltatások értékesítéséhez, beleértve a vezetési művészet legfontosabb attribútumait, a vezetői kudarcok legfontosabb okait; annak leírását, milyen területeken van szükség új vezetési művészetre, mik a sikertelenség leggyakoribb okai, és azoknak a fontos kérdéseknek a listáját, amelyet használnunk kell az önelemzéshez.

Ezeket a részletes információkat azért adtam meg, mert mindazoknak szüksége lesz rájuk, akik személyes szolgáltatásaik értékesítésével akarnak szert tenni gazdagságra. Azok, akik elvesztették a vagyonukat, és azok, akik csak most látnak neki, hogy pénzt keressenek, semmivel sem rendelkeznek, amit értékesíthetnek, csupán személyes hozzáértésükkel.

Azt ajánlhatják fel a gazdagságért cserébe. Éppen ezért alapvető fontosságú, hogy rendelkezzenek azokkal az információkkal, amelyek lehetővé teszik, hogy a legelőnyösebben tudják eladni ezt az árujukat.

Ezeknek az információknak az asszimilációja és megértése segíteni fog abban, hogy értékesíthesd saját személyes szolgáltatásaidat, de segíteni fog abban is, hogy javuljon emberismereted, vagyis az a képességed, hogy másokat tárgyilagosan ítélj meg. Ezek az információk nagy segítségére lehetnek a személyzeti igazgatóknak, és más vezetőknek, akiknek az a feladata, hogy kiválasszák az alkalmazandó személyeket, és fenntartsák a szervezet hatékonyságát. Ha kételkedsz ebben az állításomban, ellenőrizd a helyességét úgy, hogy írásban válaszolsz az önelemzés huszonnyolc kérdésére.

Hol és hogyan van lehetőség gazdagság létrehozására?

Miután elemeztük a gazdagság létrehozásának alapjául szolgáló elveket, érthető módon felmerül a kérdés, "Hol vannak előnyös lehetőségek arra, hogy alkalmazzuk ezeket az elveket?" Rendben van. Készítsünk egy leltárt arról, hogy milyen lehetőségeket kínál az Amerikai Egyesült Államok mindazok számára, akik keresik a meggazdagodás módját, legyen szó nagy vagy kis vagyonokról.

Mindjárt az elején emlékeztessük magunkat arra, hogy mindnyájan olyan országban élünk, ahol minden törvénytisztelő állampolgár olyan szólásszabadságot és cselekvési szabadságot élvez, ami páratlan a világon. Legtöbben sosem

készítettünk leltárt arról, milyen előnyöket rejt ez a szabadság.

Sosem hasonlítottuk össze saját korlátlan szabadságunkat más országok korlátozott szabadságával.

Itt élvezhetjük a gondolat szabadságát, a művelődés választásának szabadságát és lehetőséget a művelődésre, a vallásszabadságot, a vállalkozási szabadságot, a hivatás megválasztásának szabadságát, hogy zaklatás nélkül birtokoljuk és élvezzük azt a vagyont, amelyet létrehoztunk a lakóhely megválasztásának szabadságát, a házasodás szabadságát, az egyenlő esélyek szabadságát, függetlenül a faji hovatartozástól, az utazás szabadságát, annak szabadságát, hogy bármilyen célt kitűzhetünk, amelynek megvalósítására alkalmasnak tartjuk magunkat, hogy akár az Egyesült Államok elnöke akarjunk lenni.

A "csoda", ami mindezt létrehozta

Gyakran halljuk a politikusokat, amint kinyilatkoztatják Amerika szabadságát, amikor szavazatokat gyűjtenek, de ritkán veszik a fáradságot, hogy elemezzék, mi ennek a "szabadságnak" a forrása és természete. Mivel nincs baltám, amelyet meg kellene éleznem, nincs sérelmem, amit ki kellene nyilvánítanom, nincsenek alantas szándékaim, amelyeket meg akarok valósítani, veszem magamnak a bátorságot, hogy őszintén elemezzem ennek a titokzatos, elvont, rendkívüli mértékben félreismert "valaminek" a természetét, amely minden amerikai polgár számára áldás, és több lehetőséget nyújt a gazdagság létrehozására, több szabadságot annak minden fajtájából, mint amit bármely más országban találhatunk.

Jogom van arra, hogy elemezzem ennek a láthatatlan hatalomnak a természetét, mert sok embert ismerek több, mint fél évszázada azok közül, akik megszervezték ezt a hatalmat, és akik közül sokan felelnek ennek fenntartásáért.

Az emberiség e jótevőjének neve - tőke!

A tőke nem kizárólag pénzből áll, hanem sokkal inkább emberek magasam szervezett, intelligens csoportjaiból, akik megtervezik azokat az utakat és módokat, ahogyan a pénz eredményesen használható a közjó érdekében, és saját profitjuk növelésében.

Ezek a csoportok tudósokból, oktatókból, vegyészekből, felfedezőkből, vállalkozáselemzőkből, nyilvánosság-szakértőkből, közlekedési szakemberekből, könyvelőkből, jogászokból, orvosokból, olyan nőkből és férfiakból állnak, akik magasan szakosodott ismeretekkel rendelkeznek az ipar és az üzleti tevékenység legkülönbözőbb területein. Ők az úttörők, akik kísérleteznek, csapást vágnak az emberi erőfeszítés új irányai felé.

Támogatják az egyetemeket, a kórházakat, a nyilvános iskolákat, kiváló utakat építenek, újságokat adnak ki, fizetik a kormányzás költségeinek zömét, és odafigyelnek az emberi fejlődéshez szükséges sok-sok apró részletre. Röviden: a tőkések - a civilizáció agyai, mert ők azok, akik szolgáltatják azt a szövetet, amiből az egész nevelés, felvilágosodás és emberi fejlődés áll.

A pénz agy nélkül mindig veszélyes. Helyesen használva viszont a civilizáció legfontosabb eleme.

Ahhoz, hogy akár csak halvány fogalmat alkoss magadnak arról, milyen fontos szerepet játszik a szervezett tőke, képzelj el, hogy a tőke segítségével nélkül kell vállalnod annak terhét, hogy beszerzed mindazt, ami családot egyetlen

reggelijéhez szükséges.

Ahhoz, hogy legyen tea, el kellene utaznod Kínába vagy Indiába. Mindkettő nagyon távol van Amerikától. Ha csak nem vagy kiváló úszó, igen elfáradnál, mire megjárnád az utat. Aztán egy másik probléma merülne fel. Mit használnál pénzként, ha fizikailag képes is lennél arra, hogy átússzad az óceánt?

Ahhoz, hogy beszerezd a cukrot, ismét nagy távolságot kellene úsznod Kubába, vagy nagy távolságot gyalogolnod a cukornádültetvényekhez Utahba. De még akkor is előfordulhatna, hogy cukor nélkül jössz vissza, mert pénzre és szervezett erőfeszítésre van szükség ahhoz, hogy cukrot állítsanak elő, nem beszélve arról, mi kell a tisztításához, a szállításához, hogy az Egyesült Államok minden asztalára eljusson.

A tojáást könnyen be tudnád szerezni a szomszéd farmról, de hosszú utat kellene megtenned Floridába és vissza, mielőtt felszolgálhatnád a grapefruit-lét.

Egy újabb hosszú gyalogút várna rád, hogy Kansasba menj, vagy más gabonatermesztő államba, ahol beszerezhetnéd a kenyérhez szükséges gabonát. A zabpehely nem szerepelhetne az étrendben, mert ennek előállításához felkészült szakemberekből álló szervezet kell, megfelelő gépekkel, és ehhez mindhez tőke kell.

Míg pihensz, egy újabb távot kellene leúsznod Dél-Amerikába, ahol banánt szednél, és visszatérve egy rövid sétát tennél a közeli farmra, hogy felszedj egy kevés vaját és tejszínt. Ezután a családod leülhetne, hogy élvezze a reggelit.

Abszurd dologként hangzik, nem? Nos, csak a leírt módszerrel szerezhethénk be mindezeket, ha nem jött volna létre a tőkés rendszer.

A tőke - életünk sarkköve

Az a mennyiségű pénz, ami azoknak az utaknak és gőzhajóknak a fenntartásához szükséges, amelyek nélkülözhetetlenek egy mindennapi reggeli elkészítéséhez, olyan óriási, hogy felülmúlja az ember képzeletét.

Sok százmillió dollárt is kitesz, nem beszélve a képzett alkalmazottak hadseregéről, akik a vonatokon és a hajókon szolgálnak. De a közlekedés csak egy része a modern civilizációhoz nélkülözhetetlen feltételeknek a tőkés Amerikában. Mielőtt bármi is szállítható lenne, azt meg kell termesztetni vagy le kell gyártani, és elő kell készíteni az értékesítésre. Ez újabb dollármilliókat igényel gépekben, csomagolóeszközökben, marketingben, és milliók és milliók bérében.

A gőzhajók és a vasutak nem nőnek ki maguktól a földből, és nem üzemelnek automatikusan. A civilizáció igényeinek megfelelően születtek meg, azok munkájának és találékonyságának és szervezőkészségének eredményeként, akiknek volt képzelőereje, hite, lelkesedése, állhatatossága és mertek dönteni! Ezeket az embereket úgy hívjuk, hogy vállalkozók. Az a vágy ösztönzi őket, hogy építsenek, konstruáljanak, teljesítményeket érjenek el, hasznos szolgáltatásokat nyújtsanak, profitot szerezzenek és gazdagságot gyűjtsenek. Mivel olyan szolgáltatásokat nyújtanak, amelyek nélkül nem létezne civilizáció, nagy gazdagságokra tesznek szert.

Hogy minden érthető és világos legyen, hozzáteszem, hogy ezek a tőkés vállalkozók azok a "self made" emberek, akikről a hordószónokok beszélnek. Ők azok az emberek, akiket a radikálisok, a gengszterek, a tisztességtelen politikusok és a korrupt szakszervezeti vezetők úgy emlegetnek, mint "rablók"

vagy "a Wall Street". Nem áll szándékomban sem az emberek egyik vagy másik csoportja, sem egyik vagy másik gazdasági rendszere mellett érvelni. A könyvemnek az a célja - e cél megvalósítására majd fél évszázadot szenteltem -, hogy mindenki számára, aki igényt tart rá, hozzáférhetővé tegyem azokat az ismereteket, azt a legmegbízhatóbb filozófiát, amely segít az egyénnek, hogy gazdagságot hozzon létre, legyen bármekkora is annak nagysága, amire vágyik. A tőkés rendszer elemzésével kettős céloom volt. Meg akartam mutatni, hogy:

1. mindenkinek, aki gazdagságot akar létrehozni, el kell ismernie azt a rendszert, amely ellenőrzi a gazdagság megteremtéséhez vezető összes utat, és alkalmazkodnia kell hozzá;
2. megmutassam annak a képnek az ellenkezőjét, amelyet azok a politikusok és demagógok festenek, akik szándékosan elködösítik a lényegét, és úgy beszélnek a szervezett tőkéről, mintha az valami mótly lenne.

Ez egy tőkés ország. A tőke felhasználásával fejlődött ki, és nekünk, akik jogot formálunk a szabadság és a lehetőségek áldásaira, nekünk, akik itt keressük a meggazdagodás lehetőségét, tudnunk kell, hogy sem a gazdagság, sem pedig a lehetőségek nem lennének elérhetők, ha a szervezett tőke nem teremtette volna meg ehhez a feltételeket.

Csupán egyetlen megbízható módon hozhatunk létre gazdagságot és tarthatjuk meg törvényesen. Úgy, hogy hasznos szolgáltatást nyújtunk.

Sosem alkottak még olyan rendszert, amely lehetővé tenné, hogy gazdagságot hozzanak létre csupán a számok hatalmával, vagy úgy, hogy ilyen vagy olyan formában ne adtak volna érte cserébe azonos értéket.

Lehetőségeid a gazdagodásra

Amerika megadja mindazt a szabadságot és mindazokat a lehetőségeket a gazdagság létrehozására, amelyre a tisztességes embernek szüksége van. Aki vadászni megy, olyan területet választ, ahol sok a vad. Amikor a gazdagságot keressük, ugyanez a szabály érvényes.

Ha a gazdagságot keresed, ne hagyd figyelmen kívül egy olyan országnak a lehetőségeit, amelynek polgárai olyan gazdagok, hogy a nők több mint félmillió dollárt költenek évente csak ajakrúzsra és más kozmetikumokra.

Ha a pénz a célod, gondold meg, milyen gazdag az az ország, amely több százmillió dollárt költ évente cigarettára.

Ne nagyon igyekezz elmenni abból az országból, amelynek népe készségesen, sőt lelkesedéssel ad ki évente több millió dollárt futballra, baseballra, boksza.

Emlékezz arra is, hogy ezek a gazdagság megteremtésének csak kezdeti forrásai.

Csak néhány fajtáját említettem a luxusfogyasztásnak és nem is az elsőrendű szükségleteknek. De emlékezz arra, hogy e cikkek gyártása, szállítása, értékesítése sokmillió embernek biztosít rendszeres munkát, akik szolgáltatásaikért havonként sok millió dollárt kapnak, és azt szabadon költik különböző luxuscikkekre és napi szükségleteik kielégítésére.

Különösen emlékezz arra, hogy az áru és a személyes szolgáltatások vázolt cseréje mögött gazdagságok megteremtésének óriási lehetőségei rejlenek. Itt az amerikai szabadság nagy segítségére van az embernek.

Senki sem állíthat meg abban, hogy részt vegyél azokban az erőfeszítésekben, amelyek e feladatok megvalósításához vállalkozásként szükségesek. Ha valakinek kiemelkedő tehetsége, kiváló képzettsége, tapasztalata van, képes nagy gazdagságot létrehozni. Akik nem ilyen szerencsések, talán kisebb vagyonokat

hozhatnak létre. Mindenki megkeresheti a normális élethez szükséges jövedelmet, viszonylag nem sok munkával.

Hát így áll a dolog!

A lehetőség kiterítette előtted áruit. Lépj előre, válaszd ki, amit akarsz, készíts tervet, kezdj hozzá és állhatatos erőfeszítéssel valósítsd meg! A "tőkés" Amerika elvégzi a többit. Támaszkodhatsz erre. A tőkés Amerika minden ember számára biztosítja azt a lehetőséget, hogy hasznos szolgáltatásokat nyújtson, és szolgálatainak értékével arányban megkapja a neki járó gazdagságot.

A "rendszer" senkitől sem tagadja meg a jogot, de nem ígéri és nem is ígérheti, hogy semmiért kaphatsz valamit, mert magát a rendszert megváltoztathatatlanul uralja az a gazdasági törvény, amely nem ismeri el és nem tűri el hosszú ideig, hogy bárki is anélkül kapjon, hogy adna.

FONTOS GONDOLATOK DIÓHÉJBAN

Négy dinamikus elv segít a "Mesterelme"- csoport létrehozásában, ami óriási mértékben megnöveli a pénzkeresési képességedet.

Olyan embereket választhatsz, akik lelkesítenek, akik megosztják veled szellemi és lelki erejüket, akik megsokszorozzák a hitedet.

Használd fel a sikeres vezetés tizenegy módszerét; a tíz ok, amiért vezetők sikertelenek; az új vezetői kvalitások érvényesülésének hat területe, és öt módszer, ahogyan megszerezhetsz egy jó állást a kívánságodnak megfelelő területen.

Írj levelet vagy egy szakmai önéletrajzot az előzőekben megadott szempontok szerint, és az ajtók megnyílnak előtted, munkaadók fognak rád várni, hogy fontos, jól fizető állást kínáljanak neked.

Az amerikai jólét olyan tőkére épül, amely elvben nem nagyon különbözik attól a határtalan tőkétől, amely benned rejlik.

A siker nem igényel magyarázatot. A kudarc nem veszi figyelembe az alibit.

Hetedik lépés a gazdagság felé A DÖNTÉS

A HALOGATÁS SZOKÁSÁNAK LEKÜZDÉSE

Mintegy 25000 sikertelen személy tapasztalatának elemzése felszínre hozta azt a tényt, hogy a döntésképtelenség az első helyek egyikét foglalja el a sikertelenséget kiváltó okok között.

A halogatás a döntés ellentéte, olyan általános akadály, amelyet minden embernek le kell győznie.

Elolvasva ezt a könyvet, lehetőséged lesz ellenőrizni, mennyire vagy képes gyors és határozott döntésekre, és mennyire vagy kész arra, hogy a gyakorlatban alkalmazd azokat az elveket, amelyeket ismertet.

Több száz olyan személy elemzése, akik jóval millió feletti gazdagságot gyűjtöttek össze, felszínre hozta azt a tényt, hogy közülük mindegyiknek szokása volt, hogy gyorsan döntsön és lassan változtassa meg azt, ha egyáltalán megváltoztatta. Azok, akiknek nem sikerült gazdagságot létrehozniuk, kivétel nélkül olyanok voltak, akik szokásszerűen nagyon lassan döntöttek, és döntéseiket gyorsan és gyakran változtatták.

Henry Ford egyik kiemelkedő vonása az a szokása volt, hogy gyorsan és határozottan döntött, és döntéseit lassan változtatta meg. Ez a tulajdonság annyira kifejezett volt Mr. Fordban, hogy makacs ember hírét keltette. Ez a tulajdonság volt az, ami arra sarkallta Mr. Fordot, hogy folytassa híres T-modelljének gyártását (amely a világ legrondább autója volt), amikor minden tanácsadója, és a vásárlói közül is sokan arra akarták rábírni, hogy alakítsa át.

Mr. Ford talán túl sokáig várt a változtatással, de az érem másik oldala az, hogy Mr. Ford döntésének szilárdsága óriási vagyont hozott létre, mielőtt a modell megváltoztatása valóban szükségessé vált. Aligha kétséges, hogy Mr. Ford már a makacsságig ragaszkodott döntéseihez, de ez a tulajdonság még mindig előnyösebb, mintha valaki lassan dönt és gyorsan változtatja meg azt.

Tippek arra, hogyan hozd meg saját döntéseidet

Azoknak többségét, akiknek nem sikerül elég pénzt keresniük szükségleteik kielégítéséhez, általában túlságosan befolyásolja mások véleménye. Engedik, hogy az újságok és a pletykáló szomszédok gondolkozzanak helyettük. A vélemény a legolcsóbb áru a világon. Mindenkinek van belőle egy halom, hogy elhalmozzon vele mindenkit, aki hajlandó elfogadni. Ha mások véleménye befolyásol, miután már döntöttél, semmilyen vállalkozásban sem leszel sikeres, még kevésbé abban az igyekezetedben, hogy a vágyadat pénzzé változtasd át.

Ha mások véleménye befolyásolhat, nem lesznek saját vágyaid.

Hallgass a saját tanácsaidra, amikor hozzájárulsz, hogy a könyvben leírt elveket átültesd a gyakorlatba: magad dönts és cselekedj döntésed szerint. Senkit se avass a bizalmadba, kivéve "Mesterelme"- csoportod tagjait, és légy nagyon óvatos ennek a csoportnak összeállításánál. Csak olyanokat válassz, akik teljes mértékben támogatnak és veled éreznek szándékaidban.

A jó barátok és a rokonok, noha nem ez a szándékuk, "véleményükkel", néha pedig humornak szánt gúnyolódásukkal akadályozzák az embert. Ezek és ezek élnek úgy, hogy tele vannak kisebbségi komplexussal, mert néhány jó szándékú, de tudatlan személy a "véleményével" vagy gúnyolódásával szétrombolta önbizalmukat.

Van saját agyad és saját elméd. Használd, és magad dönts! Ha, mint gyakran előfordul, csak másoktól beszerezhető tényekre és adatokra van szükséged, hogy dönthess, csendesesen, a szándékaid kinyilvánítása nélkül szerezd be a szükséges információkat.

A felületes és felszínes tudással rendelkező emberekre jellemző, hogy olyan benyomást igyekeznek kelteni, mintha nagy tudásuk lenne. Az ilyenek általában túl sokat beszélnek, és túl keveset hallgatják, amit mondasz nekik. Tartsd nyitva a szemed és a füled - a szád pedig zárva, ha el akarod sajátítani a gyors döntés szokását. Azok, akik túl sokat beszélnek, általában kevés egyebet tesznek. Ha többet beszélsz, mint amennyit másokat hallgatsz, nemcsak számos ismeretszerzési lehetőségtől fosztod meg magad, de feltárod terveidet is olyan embereknek, akik boldogok lesznek, ha azokat támadhatják, mert irigyelnek téged.

Emlékezz arra, hogy minden alkalommal, amikor kinyitod a szád egy széleskörű ismeretekkel rendelkező személy jelenlétében, megmutatod neki, mekkora a tudásod, vagy mekkora tudásnak vagy híján! A valódi bölcsességre általában a hallgatás és a szerénység jellemző.

Mindig emlékezz arra, hogy mindenki, akivel kapcsolatba kerülsz, hozzád hasonlóan keresi a pénzszerzés lehetőségét. Ha túlságosan szabadon beszélsz terveidről, meglepetés érhet, amikor megtudod, hogy valaki lehagyott a célod felé vezető úton, mert nálad korábban látott hozzá a megvalósításhoz. Mindez azért történhetett, mert nem voltál elég bölcs, hogy hallgass.

Legyen első döntéseid egyike az, hogy zárva tartod a szád, de nyitva tartod a szemed és a füled.

Abban, hogy emlékezzél mindig erre a bölcsességre, segítségére lehet, ha nagy betűkkel felírod egy lapra az alábbi epigrammát, és olyan helyre teszed, ahol egész nap jól láthatod: "Mondd el a világnak, hogy mit akarsz tenni, de először mutasd fel az eredményt!"

Ez ugyanaz, mintha azt mondanánk: "A cselekvés számít, nem pedig a szavak."

Halálra szántan állj ki a döntésed mellett!

Egy döntés értéke attól függ, mekkora bátorságra van szükség a meghozatalához. Azok a döntések, amelyek civilizációnk alapját képezik, olyan óriási kockázatok ismeretében születtek, amelyek gyakran a halál lehetőségét is magukba foglalták.

Lincoln döntése, hogy kiadja a híres Proclamation of Emancipation- t (Rabszolga felszabadítási Nyilatkozat), amely szabadságot adott Amerika színes bőrűinek, annak teljes tudatában született, hogy ez politikai támogatóinak és barátainak ezreit és ezreit fogja szembefordítani vele.

Szókratész döntése, hogy inkább kiissza a méregpoharat, mintsem feladja személyes meggyőződését, bátorságon alapuló döntés volt. Ezer évvel megelőzte korát, és az akkor még meg nem született embereknek megadta a gondolat és a szólás szabadságát.

Robert E. Lee tábornok döntése, hogy szakít az Unióval, és Dél ügyéért fog harcolni, bátorságon alapuló döntés volt, mert tudta, hogy ez neki életébe kerülhet, másoknak pedig biztosan életébe kerül.

Ötvenhat ember, aki az akasztófát kockáztatta

De minden idők legnagyobb döntése, már ami az amerikai polgárokat illeti, Philadelphiában született, 1776. július 4-én, amikor ötvenhat férfi odaírta a nevét egy olyan okmány alá, amelyről tudták, hogy meghozza minden amerikai szabadságát, vagy mind az ötvenhatan lógni fognak az akasztófán!

Hallottál nyilván erről a híres okmányról, de feltehetően nem vontad le belőle a személyes erőfeszítéseidre vonatkozó következtetéseket.

Mindnyájan emlékszünk ennek az óriási horderejű döntésnek a dátumára, de közülünk csak kevesen ismerték fel, mekkora bátorságra volt szükség ennek meghozatalához. Ismerjük a történelmünket, ahogy tanították, emlékezünk Valle Forge-ra és Yorktownra; emlékezünk George Washintonra és Lord Cornwallisra. De nagyon keveset tudunk arról a tényleges erőről, amely ezek mögött a nevek, dátumok és helyek mögött áll. Még kevesebbet tudunk arról a megfoghatatlan erőről, amely biztosította a szabadságot jóval azt megelőzően, hogy Washington seregei elérték volna Yorktownt.

Az szinte tragédia, hogy akik megírták a történelmet, teljes egészében kihagyták, a legkisebb mértékben sem utaltak arra az ellenállhatatlan erőre, amely megadta annak a nemzetnek a szabadságát, amely a függetlenség új normáit

teremtette meg a világon mindenki számára. Azt mondom, hogy ez tragédia, mert ez ugyanaz az erő, amelyre minden olyan egyénnek támaszkodnia kell, aki le akarja győzni a nehézségeket, és az életet arra akarja kényszeríteni, hogy erőfeszítéseikért megfizesse az árat, amit kért.

Tekintsük át röviden azokat az eseményeket, amelyek elvezettek ehhez a naphoz! A történet egy incidenssel kezdődött Bostonban, 1770. március 5-én. Az angol katonák járőröztek az utcákon, nyíltan fenyegetve a polgárokat a jelenlétükkel. A gyarmat lakosai dühösek voltak, hogy felfegyverzett emberek járőröznek közöttük. Nyíltan kezdték kimutatni haragjukat, szitkokat és köveket szórtak a katonákra, amíg a parancsnok nem adott parancsot: "Szuronyt szegezz, puskát tölts!"

Elkezdődött a csata. Sokan meghaltak vagy megsebesültek. Az incidens olyan haragot váltott ki a Provincial Assemblyben (amely kiemelkedő gyarmati személyiségekből állt), hogy gyűlést hívtak össze, amelyen határozott lépéseket akartak hozni. Ennek a gyűlésnek volt tagja John Hancock és Samuel Adams. Bátran beszéltek és kijelentették, lépéseket kell tenni annak érdekében, hogy minden brit katona hagyja el Bostont.

Emlékezz erre - e két ember fejében megszületett döntést joggal nevezhetjük az Egyesült Államokban létező mai szabadság kezdetének.

Emlékezz arra is, hogy ennek a két embernek hitre és bátorságra volt szüksége a döntéshez, mert az veszélyes volt.

Mielőtt elnapolták volna a Gyűlést (Assembly), kijelölték Samuel Adamst, hogy menjen el Hutchinsonhoz, a provincia kormányzójához, és követelje a brit csapatok visszavonását a városból.

A követelést teljesítették, a csapatokat kivonták Bostonból, de az incidens ezzel nem zárult le. Olyan helyzetet teremtett, amely hivatva volt megváltoztatni egész civilizációnk jövőjét.

A "Mesterelme" megszervezése

Richard Henry Lee fontos tényező ebben a történetben, mert ő és Samuel Adams gyakran váltottak levelet egymással, szabadon megosztva aggodalmaikat és reményeiket a provinciájukban élő emberek jólétét illetően.

Ennek alapján Adams arra a gondolatra jutott, hogy a tizenhárom gyarmat közötti rendszeres levélváltás segíthetne erőfeszítéseik koordinálásában. Erre a koordinációra égetően szükség volt a problémák megoldásához. Két évvel azután, hogy Bostonban a lakosok megütköztek a katonákkal, 1772. márciusában, Adams előterjesztette a Gyűlésnek erre vonatkozó javaslatát. Javasolta egy Correspondence Committee (Levelező Bizottság) létrehozását, minden gyarmaton egy kijelölt levelezővel (correspondent), "a baráti együttműködés megteremtésének szándékával, abból a célból, hogy javítsanak az amerikai gyarmatok helyzetén."

Ez egy átfogó erő megszervezésének kezdete volt. Ez az erő volt hivatva meghozni a szabadságot neked és nekem. A "Mesterelmét" már megszervezték. Ez Adamsból, Leeből és Hancockból állt.

Megszervezték a Committee of Correspondence-t. A gyarmatok polgárai szervezetlen háborút vívtak a brit katonák ellen olyan incidensek formájában, mint amilyen a bostoni lázadás is volt, de semmilyen kézzelfogható eredményt nem értek el. Elkülönült sérelmeik nem egyesültek egy "Mesterelme" keretei között. Az egyének egyetlen csoportja sem egyesítette mindaddig szívét, lelkét,

értelmét és testét egyetlen döntésben, hogy egyszer és mindenkorra rendezzék a dolgukat a britekkel, amíg Adams, Hancock és Lee nem jött össze. Közben azonban a britek nem tétlenkedtek. Ők is terveztek és "Mesterelmélkedtek". De nekik megvolt az az előnyük, hogy pénz állt mögöttük és szervezett társadalom.

Egy döntés, amely megváltoztatta a történelmet

A brit korona Gage- t nevezte ki Hutshinson helyére Massachusetts kormányzójául. Az új kormányzó egyik első intézkedése volt, hogy küldöttet menesztett Samuel Adamshoz azzal a szándékkal, hogy leszerelje ellenállását. Ezt megfélemlítéssel akarta elérni.

Megérthetjük, mi is történt, ha idézzük a beszélgetés tartalmát, ami Fenton ezredes (Gage követe) és Adams között lefolyt.

Fenton ezredes: "Gage kormányzó felhatalmazott, biztosítom önt arról, Mr. Adams, hogy módjában áll az ön számára kielégítő előnyöket nyújtani (próbálkozás Adams lekenyerezésére). Ezt ahhoz a feltételhez köti, hogy ön nem szegül szembe a kormány intézkedéseivel. A kormányzó azt tanácsolja önnek, uram, hogy ne tegye ki magát öfelsége haragjának. Az ön viselkedése olyan, ami a VIII. Henrik által hozott törvény értelmében büntetendő. Ennek értelmében a vádlott Angliába küldhető, ahol árulásért vagy árulás fel nem fedéséért bíróság elé állítható a provincia kormányzójának döntése alapján. De ha megváltoztatja politikájának irányát, nemcsak jelentős személyes előnyökhöz juthat, hanem békességben élhet a királlyal is."

Samuel Adams két döntés között választhatott. Felhagyhat szembenállásával és elfogadhatja a felajánlott megvesztegetést, vagy folytatja addigi tevékenységét, és vállalja annak kockázatát, hogy felakasztják!

Eljött a pillanat, amikor Adams rákényszerült, hogy azonnal döntsön.

Olyan döntést hozzon, ami az életébe kerülhet. Adams ragaszkodott ahhoz, hogy Fenton ezredes adja becsületszavát: válaszát pontosan olyan formában adja vissza a kormányzónak, ahogyan hallja.

Adams válasza: "Elmondhatja Gage kormányzónak, hogy bízom abban, hogy már régen békében élek a királyok királyával. Semmilyen személyes megfontolás sem fog arra bírni, hogy hazám igaz ügyéhez hűtlen legyek. És közölje Gage kormányzóval, Samuel Adams azt tanácsolja neki, hogy ne sértsék tovább egy felbőszített nép érzéseit."

Amikor Gage kormányzó megkapta Adams maró válaszát, dühbe jött, és kiadott egy nyilatkozatot, amely a következőket tartalmazta: "Öfelsége nevében mindenkinek kegyesen megbocsátok, aki hajlandó letenni a fegyvert, és visszatér békés polgári kötelességeihez. Ezen megbocsátás alól kivételt képez Samuel Adams és John Hancock, akik túlságosan gonosz sértéseket követtek el ahhoz, hogy lehetőség lenne bármi mást mérlegelni, mint a megérdemelt büntetést."

Ahogy a modern szleng nyelvén kifejezhetnénk, Adams és Hancock "ki lett pécézve"! A haragos kormányzó fenyegetése arra kényszerítette a két férfit, hogy egy következő, hasonlóan veszélyes döntést hozzanak.

Sebesen összehívtak egy megbeszélést leghűségesebb követőikkel. Amikor a megbeszélés elkezdődött, Adams bezárta az ajtót, a kulcsot a zsebébe tette, és tájékoztatta a jelenlévőket, hogy parancsolóan szükséges megszervezni a gyarmatok kongresszusát, és egyetlen ember sem hagyhatja el a szobát addig, amíg nem döntöttek egy ilyen kongresszus összehívásáról.

Szavai nagy izgalmat váltottak ki. Egyesek mérlegelték e radikális lépés lehetséges következményeit. Mások súlyos kételyeiket fejezték ki arra nézve, hogy ilyen végérvényes és határozott döntést hozzanak a koronával szemben. Abban a szobában két férfi volt, akik vakok voltak a lehetséges kudarcra: Hancock és Adams. Az ő elméjük befolyásának köszönhetően a többiek végül egyetértettek abban, hogy a Correspondence Committee- n keresztül meg kell szervezni a First Continental Congressst (Első Kontinentális Kongresszus), amelyet Philadelphiában kell megtartani, 1774. szeptember 5-én. Emlékezz erre a dátumra! Ez a dátum sokkal fontosabb, mint 1776. július 4-e. Ha nem történt volna döntés arról, hogy összehívják a Kontinentális Kongresszust, nem kerülhetett volna sor a Függetlenségi Nyilatkozat aláírására. Az új kongresszus első gyűlése előtt az ország egy másik részén élő vezető súlyos gondban volt, hogy publikálja-e írását, amelynek címe: "Összefoglaló nézetek Brit Amerika jogairól". (Summary View of the Rights of British America). Ez az ember Thomas Jefferson volt, Virginia tartományból, akinek kapcsolata Lord Dunmore-ral (a korona képviselője Virginiában) ugyanolyan feszült volt, mint Hancocké és Adamsé a saját kormányzójukkal. Röviddel azután, hogy híres írását publikálta, Jeffersont tájékoztatták arról, hogy eljárást indítottak ellene öfelsége kormánya elárulásának vádjával. A fenyegetés hatására Jefferson egyik kollégája, Patrick Henre, bátran kimondta véleményét. Ez egy olyan mondat, amely örökké klasszikus marad: "Ha ez árulás, akkor hozz ki belőle mindent, amit lehet." A hozzájuk hasonló emberek voltak azok, akik hatalom, meghatalmazás, katonai erő és pénz nélkül összeültek, hogy komolyan fontolóra vegyék a gyarmatok sorsát. Az Első Kontinentális Kongresszus megszakításokkal két évig ülésezett - amikor is 1776. július 7-én, Richard Henry Lee felemelkedett, az elnökhöz fordult, és a meglepett gyűlés elé terjesztette határozati javaslatát: "Uraim! Előterjesztem azt a határozati javaslatot, amely szerint ezeknek az Egyesült Gyarmatoknak független és szabad államokká kell válniuk, amelyek a brit korona iránti minden kötelezettségüket felmondják, Nagy-Britannia állama és közöttük minden politikai kapcsolatnak meg kell szűnnie."

A legjelentősebb döntés, amely valaha papírra került

Lee meglepő előterjesztése heves vitát váltott ki. Olyan sokáig vitatkoztak, hogy Lee kezdte elveszíteni türelmét. Végül egy egész napi vita után újból szórt kért, és határozott, világos hangon kijelentette: "Elnök Úr, Már egy napja vitatkozunk ezen a javaslaton. Ez az egyetlen út, amelyet követhetünk. Akkor, uraim, mire várunk még? Mit kell még fontolgatnunk? Legyen ez a nap az Amerikai Köztársaság születésnapja. Szülessen meg, de ne azért, hogy romboljon és legyőzzön, hanem hogy békét és törvényességet teremtsen."

Mielőtt előterjesztéséről véglegesen szavaztak volna, Lee- t visszahívták Virginiába, mert a családjában valaki komolyan megbetegedett. Távozása előtt azonban ügyét barátjának, Thomas Jeffersonnak kezébe tette le, aki megígérte, hogy addig fog harcolni, amíg nem történnek kedvező lépések. Röviddel ezután a kongresszus elnöke (Hancock) Jeffersont egy olyan bizottság elnökévé nevezte ki, amelynek az volt a feladata, hogy megfogalmazza a Függetlenségi Nyilatkozatot.

A bizottság hosszan és keményen dolgozott a dokumentum elkészítésén. Ennek elfogadása a kongresszuson azt jelentette, hogy mindenki, aki aláírja, saját

halálos ítéletét írja alá, ha a gyarmatok vesztenek Nagy-Britanniával szemben. És a harc elkerülhetetlen volt.

A dokumentum június 28-ára elkészült, és az eredeti változatot felolvasták a kongresszuson. Néhány napig folyt róla a vita, módosítottak rajta, és elkészítették a végleges változatot. 1776. július 4-én Thomas Jefferson ott állt a gyűlés előtt, és félelem nélkül felolvasta a legnagyobb jelentőségű dokumentumot, amelyet valaha is írásba foglaltak.

"Amikor az emberi események során szükségessé válik, hogy egy nép elszakítsa azokat a politikai kötelékeket, amelyek egy másik néphez kötik, és elfoglalja helyét a Föld államai között, élvezve az egyenlő függetlenséget és egyenlő rangot, amelyre a természet és az isteni akarat feljogosítja, az emberiség véleménye iránti őszinte tisztelet megkívánja, hogy kinyilvánítsa az okot, amely a szétválásra kényszerítette..."

Amikor Jefferson befejezte, szavaztak a Nyilatkozatról, elfogadták és az ötvenhat ember aláírta. Az életük volt a tét, amikor az aláírás mellett döntöttek. De a döntéssel egy olyan nemzet született, amely biztosította az emberiség számára azt az előjogot, hogy döntsön a sorsáról.

Elemezve azokat az eseményeket, amelyek elvezettek a Függetlenségi Nyilatkozathoz, meggyőződhetek, hogy ez a nemzet, amely kivívta a világ más nemzeteinek tiszteletét, és elnyerte az őt megillető hatalmat, olyan döntés eredményeként született, amelyet egy ötvenhat főből álló "Mesterelme" hozott létre. Jegyezd meg, hogy az ő döntésük volt az, amely biztosította Washington seregeinek győzelmét, mert e döntés szelleme ott volt minden katona lelkében, aki Washingtonnal harcolt, és olyan szellemi erőként működött, amely nem ismer el kudarcot.

Lásd meg azt is (személyes előnyödre), hogy az az erő, amely meghozta a szabadságot ennek a népnek, ugyanaz az erő, amelyet minden egyénnek használnia kell, aki maga akarja irányítani a sorsát. Ez az erő azokból az elvekből táplálkozik, amelyeket ebben a könyvben leírtam. A Függetlenségi Nyilatkozat történetében nem lesz nehéz felfedezned legalább hatot ezek közül az elvek közül: vágy, döntés, hit, állhatatosság, "Mesterelme" és rendszeres tervezés.

Tudd, hogy mit akarsz, és legtöbbször megkapod azt!

Ebben a filozófiában végig nagy hangsúlyt kap az a tény, hogy a gondolat, amely mögött egy erős vágy húzódik meg, rendelkezik azzal a képességgel, hogy átváltozzék saját fizikai ekvivalensévé. A fenti történetben, és a United Steel Corporation létrehozásának történetében megtalálható annak pontos leírása, milyen módon játszódik le a gondolattal ez a meglepő átváltozás.

Ha a módszer titkát akarod megfejteni, ne kutass csodák után, mert ilyeneket nem fogsz találni. Csak örök természeti törvényeket találsz.

Ezek a törvények mindenkinél működnek, akinek van bátorsága és hite, hogy alkalmazza őket. Használhatók arra, hogy meghozza egy nép szabadságát vagy arra, hogy gazdagságokat halmozzunk fel.

Azok, akik gyorsan és határozottan döntenek, és tudják, mit akarnak, általában meg is szerzik azt. Az élet különböző területein tevékenykedő vezetők gyorsan és határozottan döntenek. A világ szokása, hogy helyet csináljon az olyanoknak, akiknek szavai és tettei mutatják, merre tartanak, hová mennek.

A határozatlanság olyan szokás, amely általában fiatal korban alakul ki. A szokás állandósul, ha a fiatal úgy megy végig az iskoláin, a középiskoláin, sőt

még az egyetemi évein is, hogy nincs határozott célja.

A határozatlanság a diákot választott foglalkozásáig fogja kísérni, ha egyáltalán ő maga lesz az, aki ezt a foglalkozást választja. Az a helyzet, hogy az iskolából kikerülő fiatalok általában elfogadják azt a munkalehetőséget, amit találnak. Elfogadja az első helyet, amit talál, mert a határozatlanság szokásának rabja. Százból kilencvenöt bérből élő csak azért dolgozik ott, ahol van, mert nem volt egy határozott terve arra vonatkozóan, milyen pozíciót akar elérni, és nem rendelkezett azzal a tudással, hogyan kell kiválasztani a munkaadót.

A döntés határozottságához mindig bátorságra van szükség, néha nagyon nagy bátorságra. Az az ötvenhat férfi, aki aláírta a Függetlenségi Nyilatkozatot, az életét tette kockára a döntéssel. Ha valaki arról dönt, hogy megszerez valamilyen állást, és kényszeríti az életet, hogy megfizesse neki azt az árat, amit kér, nem az életét kockáztatja ezzel a döntéssel.

A gazdasági szabadságát kockáztatja. A pénzügyi függetlenséget, a gazdagságot, a megálmodott foglalkozást és szakmai pozíciót nem érheti el az, aki nem tervezi és nem "követeli" ezeket a dolgokat. Az, aki ugyanúgy vágyik a gazdagságra, mint ahogyan Samuel Adams vágyott a gyarmatok szabadságára, bizonyossággal létre fogja hozni a gazdagságot.

FONTOS GONDOLATOK DIÓHÉJBAN

A döntésképtelenség a kudarc egyik fő oka. Mindenkinek van véleménye, de végül is a te véleményed az, amely a te világot kormányozza. Az a módszer, ahogyan 1776-ban döntöttek Philadelphiában, ma a te esetedben is működni fog, hogy erősebb és magabiztosabb légy.

Egy lélek, amely elkötelezte magát egy döntés mellett, óriási többlet energiára tesz szert. Az ingadozás szokása gyakran már fiatal korban kezdődik; hogyan kerülheted el, és hogyan segíthetsz másokat, hogy elkerüljék.

Elemezd azokat az eseményeket, amelyek nagy döntéseket eredményeztek, és olyan irányelvek birtokába jutsz, amelyek életed minden egyes szakaszában segíteni fognak a döntésben és a hatékony cselekvésben.

A szabadság utáni mélységes vágy meghozza a szabadságot; a gazdagság utáni mélységes vágy meghozza a gazdagságot.

Minden hatalommal rendelkező ember felett saját hatalma uralkodik!

Nyolcadik lépés a gazdagság felé AZ ÁLLHATATOSSÁG

A KITARTÓ ERŐFESZÍTÉS, AMI A HIT FENNTARTÁSÁHOZ KELL

Az állhatatosság olyan tényező, amely nélkülözhetetlen ahhoz a folyamathoz, amelyben a vágyat átváltoztatjuk pénzbeni ekvivalensévé. Az állhatatosság alapja az akaraterő.

Az akaraterő és a vágy, ha megfelelően alkalmazzák, ellenállhatatlan párost alkotnak. Azokat, akik nagy gazdagságokat halmoznak fel, általában érzéketleneknek, néha kegyetleneknek tartják. Gyakran félreismerik őket. Az akaraterő az, amivel rendelkeznek. Ezt vegyítik az állhatatossággal, és ezzel dúcolják alá vágyukat, hogy biztosítsák céljuk elérését.

Az emberek többsége kész arra, hogy céljait és szándékait elfelejtse, és

próbálkozásait az ellenállás vagy a balszerencse első jelére feladja. Kevesen vannak, akik a nehézségek ellenére is folytatják erőfeszítéseiket, amíg céljukat el nem érik.

Nem kell, hogy az "állhatatosság" szó valamilyen hősies színezetet kapjon, de hatása olyan az ember jellemére, mint a szén hatása az acél minőségére.

A gazdagság létrehozása általában magába foglalja e filozófia mind a tizenhárom elvének alkalmazását. Ezeket az elveket meg kell érteniük és töretlenül alkalmazniuk kell mindazoknak, akik pénzt akarnak keresni.

Vizsgáld meg állhatatosságodat!

Ha azzal a szándékkal olvasod ezt a könyvet, hogy alkalmazni fogod azt a tudást, amelyet közvetít, az első vizsgád állhatatosságból az lesz, amikor alkalmazni kezded a második fejezetben leírt hat lépést. Hacsak nem vagy egyike százból annak a kettőnek, akinek már van egy világos célja, és konkrét és határozott terve, ahogyan célját el akarja érni, előfordulhat veled, hogy elolvasod az utasításokat, és utána mindent ugyanúgy folytatsz, ahogy eddig.

Az állhatatosság hiánya a kudarc egyik legfőbb oka. Mi több, sok ezer ember tapasztalata bizonyítja, hogy az állhatatosság hiánya olyan hiba, amely jellemző az emberek többségére. Olyan hiba ez, amely erőfeszítéssel leküzdhető. Az, hogy mennyire könnyű vagy nehéz, teljes mértékben attól függ, milyen mély az a vágy, amely a cél felé hajtja az egyént.

Minden eredmény kiindulópontja a vágy. Tartsd ezt állandóan szem előtt. A gyenge vágy gyenge eredményeket hoz, mint ahogy egy kis tűz kevés hőt termel. Ha nem vagy elég állhatatos, ezt a hibát orvosolni lehet, ha a vágyad alá nagyobb tüzet raksz.

Folytasd az olvasást, amíg a könyv végére nem érsz, aztán térj vissza a második fejezethez, és láss hozzá azonnal a hat lépésre vonatkozó utasítások végrehajtásához. Az a lelkesedés, amellyel követni fogod ezeket, meg fogja mutatni, hogy milyen erősen vágysz arra, hogy gazdagságot hozz létre. Ha azt fogod tapasztalni, hogy közömbös vagy, tudd: még nem sajátítottad el azt a "pénztudatosságot", amellyel rendelkezned kell, mielőtt biztos lehetnél abban, hogy vagyont tudsz megteremteni.

A vagyon olyan törvényszerűen gravitál azokhoz, akiknek agya fel van készítve arra, hogy azt magához vonzza, mint ahogy a víz elkerülhetetlenül az óceán felé folyik.

Ha azt tapasztalod, hogy nem vagy elég állhatatos, összpontosítsd a figyelmed a "Mesterelme" erejéről szóló fejezetre. Vedd körül magad "Mesterelme" - csoporttal és a tagok együttes erőfeszítésének segítségével kialakíthatod magadban az állhatatosság szokását. Ennek a szokásnak a kialakításához további útmutatást találhatsz az önszuggesztióról és a tudatalattiról szóló fejezetben. Kövesd szívósan az ott körvonalazott utasításokat mindaddig, amíg a szokássá vált új természeted nem nyújtja át a tudatalattidnak vágyad világosan megrajzolt képét. Ettől a pillanattól kezdve nem leszel többé áldozata az állhatatosság hiányának.

A tudatalattid folyamatosan működik, akár ébren vagy, akár alszol.

A "pénztudatosság" vagy a "szegénységtudatosság" határozza-e meg a gondolkodásodat?

Ha erőfeszítéseid a szabály alkalmazására lökésszerűek vagy esetenkéntiek, nem hozzák meg a kívánt eredményt. Ahhoz, hogy eredményre juss, addig kell alkalmaznod minden szabályt, amíg nem rögződnek szokásként. Nincs más mód, ahogyan kifejlesztheted magadban a nélkülözhetetlen "pénztudatosságot".

A szegénység azokhoz vonzódik, akiknek a gondolkozása ennek kedvez, a pénz pedig azokhoz gravitál, akiknek a gondolkozása tudatosan fel van készítve arra, hogy azt magához vonzza. Mindkét esetben ugyanaz a törvény hat. A szegénységtudatosság önkényesen foglalja el annak a gondolkozását, amelyet nem foglalt el a pénztudatosság. A szegénységtudatosság anélkül fejlődik ki, hogy tudatosan alakítanánk ki magunkban az ehhez előnyös szokást.

A pénztudatosságot létre kell hozni magunkban, hacsak valaki nem született vele.

Igyekezzél megérteni az előző bekezdésben leírtak teljes jelentőségét, és akkor meg fogod érteni, miért olyan fontos az állhatatosság a gazdagság megteremtésében. Állhatatosság nélkül vereséget szenvedsz, mielőtt elkezded. Állhatatossággal viszont nyerni fogsz.

Ha valaha is részed volt már rémálomban, meg fogod érteni az állhatatosság szerepének fontosságát. Ott fekszel az ágyban, félig ébren, azzal az érzéssel, hogy megfulladsz. Képtelen vagy megfordulni, képtelen vagy mozgatni az izmaidat. Ráébredsz, el kellene kezdened visszanyerni uralmadat az izmaid felett. Végül akaraterőd állhatatos bevetésével a fél kezeden meg tudod mozdítani ujjaidat. Ujjaid folytonos mozgatásával kiterjeszted ellenőrzésed a kar izmai felett, míg végül fel tudod emelni a fél karod. Ugyanilyen állhatatos erőfeszítéssel megtanulod mozgatni a másik karod. Végül megmozdítod az egyik lábad, aztán a másikat. Aztán - az akarat óriási erőfeszítésével - visszanyered ellenőrzésed teljes izomzatod felett, és "kiszakadsz" rémálmodból. A trükk lépésről lépésre következett be.

Hogyan "szakítsd ki magad" a lelki tehetetlenségből?

Előfordulhat, hogy hasonló eljárással kell kiszakítanod magad a lelki tehetetlenség állapotából. Lassan kell kezdened, aztán fokoznod kell a sebességet, amíg nem vonod teljes ellenőrzésed alá az akaratod. Légy állhatatos, bármilyen lassú kezdeti haladásod. Az állhatatosság meghozza a sikert.

Ha gondosan választod ki a "Mesterelme" - csoportodat, akkor legalább egy olyan tagja lesz, aki segíteni fog, hogy elsajátítsd az állhatatosság szokását. Sokan azok közül, akik gazdagságot gyűjtöttek, szükségéből sajátították el az állhatatosság szokását. Azért tették ezt, mert a körülmények olyan mértékben kényszerítették őket, hogy nem volt más választásuk: ki kellett tartaniuk.

Azok, akik szokásszerűen állhatatosak, rendelkeznek a kudarc elleni biztosítással. Mindegy hányszor szenvednek vereséget, végül felérkeznek a lépcső tetejére. Néha úgy tűnik, létezik egy rejtett Kalauz, akinek az a feladata, hogy különböző elkedvetlenítő tapasztalatok lehetővé tételével próbára tegye az embereket. Azok, akik a vereség után felállnak és folytatják erőfeszítéseiket, beérkeznek, a világ pedig azt kiáltja: "Brávó! Tudtam, hogy célba jutsz!" A rejtett Kalauz senkinek sem engedi meg, hogy az állhatatosságból való vizsga nélkül kiemelkedő eredményeket érjen el. Azok, akik elbuknak, egyszerűen nem kapnak jegyet.

Azok, akik sikeresen állják ki a próbát, gazdag jutalmat "kapnak"

állhatatosságukért. Fizetségként kapják; bármilyen célt is kövessenek. Ez azonban nem minden! Kapnak valamit, ami sokkal, de sokkal fontosabb, mint az anyagi kompenzáció - ez pedig annak tudata, hogy "minden kudarc egy vele ekvivalens siker csíráját rejt magában."

Lépj át kudarcaid felett!

Vannak kivételek ez alól a szabály alól. Vannak, igaz kevesen, akik tudják, milyen fontos az állhatatosság. Ők azok, akik mindig is úgy néztek a vereségre, mint átmeneti jelenségre. Ők azok, akik olyan állhatatosak voltak vágyaikban, hogy vereségük végül győzelemmé változott. Mi, akik az élet oldalvonalánál állunk, látjuk az embereknek azt a sokaságát, akik alámerülnek a vereségben, hogy sose emelkedjenek fel többé. Látjuk azokat is, akik a vereséget úgy kezelik, mint ösztönzőt a nagyobb erőfeszítésre. Ezek szerencsére sosem fogadják el, ha az élet hátramenetbe kapcsol. De amit nem látunk, aminek létezését sosem gyanítottuk, az a csendes, de ellenállhatatlan erő, ami segítségére siet azoknak, akik folytatják erőfeszítéseiket elkedvetlenítő tapasztalataik ellenére is. Ha egyáltalán beszélünk erről az erőről, állhatatosságnak hívjuk, aztán annyiban hagyjuk a dolgot. Egyet mindnyájan tudunk: ha valakinek nincs kitartása, egyetlen területen sem érhet el jelentős sikert.

Miközben írom ezeket a sorokat, felnézek, és alig egy háztömbnyire ott látom a Broadway-t, a "Meghalt Remények Temetőjét" és a "Lehetőségek Előcsarnokát". A világ minden részéről jöttek ide emberek, hogy hírnevet szerezzenek, gazdagságra, hatalomra, szeretetre tegyenek szert.

Hogy elérjék azt, amit sikernek hívnak. Nagyrítkán egy-egy próbálkozó kiemelkedik, és a világ meghallja, hogy egy újabb valaki hódította meg a Broadway-t. De Broadway-t nem lehet sem könnyen, sem pedig gyorsan meghódítani. Elismeri a tehetséget, elismeri a génuszt, megfizeti pénzben, de mindezt csak azután, hogy az egyén nem adta fel. Akkor megtudjuk, hogy ő rájött annak titkára, hogyan kell meghódítani Broadway-t. Ennek titka mindig és változatlanul egyetlen szóhoz tapad - ez pedig: állhatatosság!

Erről a titokról szól Fannie Hurst küzdelme, akinek állhatatossága legyőzte a Nagy Fehér Utat. 1915-ben jött New Yorkba, hogy írással szerezzen vagyont. Az átváltozás nem jött gyorsan, de megjött. Négy éven át Miss Hurst személyes tapasztalatból ismerte meg "New York Mellékútjait". Napjait munkával töltötte, éjszakáit pedig reménykedéssel. Amikor a remény nagyon elhalványult, nem mondta azt: "Rendben van Broadway, te nyertél!" Azt mondta: "Rendben van Broadway, győzhetsz néha, de nem velem szemben. Rá foglak bírni, hogy feladd!" Az egyik kiadó (a The Saturday Evening Post) harminchat elutasítást küldött neki, mielőtt megtört a jég és sikerült kiadni művét. Egy átlagos szerző, hasonlóan az átlagosakhoz az élet más területein, feladta volna az írást már az első elutasítás után. Taposta a járdákat négy éven át, mert el volt szánva arra, hogy nyer.

Aztán jött az elismerés. A bénító varázslat megtört. A láthatatlan Kalauz próbára tette Fannie Hurstot, és elfogadta. Attól a pillanattól kezdve a kiadók ösvényt tapostak a házához. A pénz olyan gyorsan jött, hogy alig volt ideje számolni. Aztán felfedezték őt a filmesek, és a pénz nem csermelyekben, hanem folyamatokban ömlött.

Röviden, itt olyan esettel van dolgod, ami jól mutatja, milyen eredményre vezet

az állhatatosság. Fannie Hurst nem kivétel. Valahányszor nők és férfiak nagy gazdagságot hoznak létre, biztos lehetsz abban, hogy először az állhatatosság szokása az, amire szert tettek. A Broadway bármely koldusnak ad egy pohár kávé vagy teát és egy szendvicset, de állhatatosságot követel attól, aki a nagydíjra pályázik.

Kate Smith, olvasva ezeket a sorokat azt fogja mondani, "ámen". Éveken át fizetség nélkül énekelt, mielőtt mikrofon elé kerülhetett volna. A Broadway ezt mondta neki: "Gyere és vedd el, ha tudod!" Kate nekilátott. Aztán a Broadway belefáradt és azt mondta: "Minek erőlködnöm? Te képtelen vagy észrevenni, amikor vereséget szenvedtél, mondd meg hát az áradat, és kezdj komolyan dolgozni." Miss Smith megmondta az árát. Óriási összeg volt.

Gyakorlással elsajátíthatod az állhatatosság szokását

Az állhatatosság - lelkiállapot, gondolkodási szokás, ezért gyakorlással elsajátítható. Minden más lelkiállapothoz, gondolkodási szokáshoz hasonlóan meghatározott okok hatásának következménye. Ezek közül a legfontosabbak:

a) A cél határozottsága. Az első és talán a legfontosabb lépés az állhatatosság szokásához, hogy pontosan tudd, hogy mit akarsz. Egy erős ösztönző erő arra sarkall mindenkit, hogy a legtöbb akadályt legyőzze.

b) Vágy. Viszonylag könnyű kialakítani és fenntartani az állhatatosság szokását, ha olyan célt követsz, amelynek megvalósítására nagyon vágysz.

c) Önállóság. Ha hiszel abban, hogy képes vagy megvalósítani a tervedet, ez bátorságot ad ahhoz, hogy állhatatosan végigcsináld amit elhatároztál. (Az önállóságot az önszuggesztióról szóló fejezetben leírt elvek segítségével lehet fejleszteni.)

d) Határozott, világos terv. A jól áttekinthető, világos, pontos, jól szervezett tervek, még ha nem is túl gyakorlatiasak is, erősítik az állhatatosságot.

e) Pontos ismeretek. Ha valaki tudja, hogy terve jó és logikus, a tapasztalaton és a megfigyelésen alapul, ez állhatatosságra bátorítja. A "találgatás" viszont szétrombolja az állhatatosságot.

f) Együttműködés. Az együttérzés, a megértés és a harmonikus együttműködés másokkal, segíti az állhatatosság szokásának kialakulását.

g) Akaraterő. Az a szokás, hogy gondolataidat olyan tervek elkészítésére összpontosítod, amelyek elősegítik célod elérését, kialakítja benned az állhatatosság szokását.

h) Szokás. Az állhatatosság - szokás eredménye. Az agy magába issza a napi tapasztalatok egy részét, amelyekből táplálkozik. A félelem, a legnagyobb ellenség, eredményesen gyógyítható, ha újra és újra bátor módon cselekszünk. Mindenki, aki volt háborúban, tudja ezt.

Mérd fel, mennyire vagy állhatatos!

Mielőtt befejezzük az állhatatosság témáját, "mérd fel önmagad", és határozd meg, hogy milyen tevékenységekben vagy híján ennek a nagyon fontos tulajdonságnak. Őszintén értékeld magad, pontról pontra, és állapítsd meg, hogy az állhatatosság e nyolc tényezője közül melyik hiányzik belőled. Ez az elemzés olyan felismerésekre vezethet, amelyek lehetővé teszik, hogy új módon irányítsd fejlődésedet.

Itt fogod megtalálni azokat az akadályokat, amelyek a kiemelkedő teljesítmény és közötted állnak. Itt nemcsak azokat a tüneteket fogod megtalálni, amelyek gyenge állhatatosságra utalnak, de azokat a tudat alatti okokat is, amelyekből ez a gyengeség fakad. Tanulmányozd a listát gondosan! Nézz bátran szembe önmagaddal, ha valóban tudni akarod, ki vagy és mire vagy képes. Ezek azok a hibák, amelyektől meg kell szabadulnia mindenkinek, aki gazdagságot akar létrehozni:

1. A cél felismerésének és pontos, világos meghatározásának hiánya.
2. Halogatás - okkal vagy ok nélkül. (Általában az alibik és a mentségek hosszú sorával alátámasztva.)
3. Az érdeklődés hiánya speciális ismeretek megszerzése iránt.
4. Határozatlanság. Az a szokás, hogy minden alkalommal másra hárítod a felelősséget, ahelyett hogy bátran szembenéznél a problémával. (Szintén alibikkel támasztva alá.)
5. Az a szokás, hogy alibikre támaszkodj, ahelyett hogy pontos és világos terveket készítenél a problémák megoldására.
6. Önelégültség. Kevés gyógmód van erre a csapásra, és nincs remény azok számára, akik szenvednek benne.
7. Közömbösség, ami általában abban mutatkozik meg, hogy igen könnyen kompromisszumot kötsz a helyzettől függetlenül - ahelyett, hogy szembehelyezkednél az akadályokkal és harcolnál velük.
8. Az a szokás, hogy másokat hibáztass a saját tévedéseidért és a hátrányos körülményeket elkerülhetetlen csapásként kezeld.
9. A vágy gyengesége, ami annak következménye, hogy figyelmetlen vagy azoknak az indítékoknak a kiválasztásánál, amelyek cselekvésre sarkallnak.
10. Készség, sőt mohóság, hogy a vereség első jelénél feladd. (Többé-kevésbé a hat alapvető félelmen alapul.)
11. Jól áttekinthető, rendezett, írásos és így elemezhető tervek hiánya.
12. Az a szokás, hogy az ötletek hatására nem cselekszel vagy nem ragadod meg a lehetőséget, amikor felkínálkozik.
13. A kívánság, az akarás helyett.
14. Megalkuvás a szegénységgel, ahelyett hogy gazdagságra törekednél. Az ambíció teljes hiánya, hogy légy valaki, hogy tégy valamit, hogy birtokolj valamit.
15. A rövid "átvágások" keresése a gazdagsághoz vezető úton. Az a próbálkozás, hogy kapj anélkül, hogy ekvivalens értéket adnál cserébe, ami általában abban a szokásban mutatkozik meg, hogy hazardírozol, tisztességtelen üzleteket igyekszel kötni.
16. Félelem a bírálattól. Sikertelenség a tervezésben és a tervek megvalósításában, attól félve, hogy mit fognak gondolni, csinálni vagy mondani mások. Ez az ellenség a lista élére való, mert általában a tudatalattidban fészkel, ahol a jelenléte nem fedezhető fel. (Lásd a hat alapvető félelmet egy későbbi fejezetben.)

Ha félsz a bírálóktól

Vizsgáljuk meg a bírálóktól való félelem egyik tünetét. A legtöbb ember megengedi rokonainak, barátainak és másoknak, hogy olyan mértékben befolyásolják őt, hogy már képtelen saját életét élni. Mindez csak azért lehetséges, mert félnek a bírálóktól.

Sokan rosszul házasodnak, kitartanak döntésük mellett, és szerencsétlenül élik le az életüket, mert félnek attól a bírálattól, ami érheti őket, ha kijavítják a tévedésüket. (Mindazok, akik engedtek ennek a félelmüknek, tudják, milyen jóvátehetetlen pusztítást eredményez, lerombolva az ambíciót és azt a vágyat, hogy eredményeket érjenek el.)

Milliók és milliók nem mennek felnőtt korukban tanulni, mert félnek a bírálattól, hogy esetleg megmosolyogják őket.

Számtalan nő és férfi, fiatalok és öregek, kötelességtudásból megengedik rokonaiknak, hogy tönkretégyék az életüket, mert félnek a bírálattól. (A kötelesség egyetlen embertől sem követeli azt, hogy hagyja szétrombolni személyes ambícióit és azt a jogát, hogy saját életét élje.)

Az emberek nem mernek kockázatot vállalni az üzleti életben, mert félnek attól a bírálattól, amiben részük lehet, ha kudarcot vallanak. A bírálattól való félelem az ilyen esetekben erősebb, mint a siker utáni vágy.

Túl sokan utasítják el, hogy magas célokat tűzzenek maguk elé, sőt, hogy megálmodjanak egy karriert, mert félnek rokonaik és "barátaik" bírálatától, akik azt mondhatják, "ne célozz olyan magasra, mert az emberek azt fogják hinni, őrült vagy".

Amikor Andrew Carnegie javasolta, hogy szenteljek húsz évet az egyéni teljesítmények filozófiájának létrehozására, az első gondolatom a félelem volt, hogy mit mondhatnak majd az emberek. Ez a javaslat egy olyan célt állított eléem, ami messze nagyobb volt, mint amilyenre valaha is képes voltam gondolni.

Az agyam villámgyorsan alibiket és mentségeket kezdett gyártani, amelyek mindegyike arra volt visszavezethető, hogy féltem a bírálattól. Valami azt súgta nekem: "Nem tudod megcsinálni - a feladat túlságosan is nagy, túlságosan is sok időt igényel. Mit fognak rólad gondolni a rokonaid? Senki sem alkotta meg eddig a siker filozófiáját, milyen jogon gondold te, hogy meg tudod csinálni?! Ki vagy te egyáltalán, hogy ilyen magasra célozz? Emlékezz, hogy kinek születtél! Mit tudsz te a filozófiáról? Az emberek azt fogják gondolni, őrült vagy - és ezt is gondolták. Miért nem foglalkozott ezzel korábban senki sem, mit gondolsz?"

Ezek és sok más, hasonló kérdés villant át az agyamon, és követelte, hogy választ adjak rá. Úgy tűnt, mintha az egész világ hirtelen rám kezdett volna figyelni, hogy addig gúnyoljon, amíg fel nem adom a Mr. Carnegie elképzelésének megvalósítására vonatkozó vágyam.

Remek lehetőségem volt, ott és akkor, hogy megöljem ambíciómat, mielőtt az magával ragad engem. Később az életben, miután ezrek és ezrek tevékenységét elemeztem, felfedeztem, hogy a legtöbb ötlet halva születik, és azzal kelthetjük életre, hogy elkészítjük az azonnali cselekvés konkrét és határozott tervét. Egy ötlet dajkálásának ideje az a pillanat, amikor megszületik. Minden egyes perc, amíg él, növeli esélyét a fennmaradásra. A bírálattól való félelem húzódik meg a legtöbb olyan ötlet halála mögött, amelyek sosem élik meg a tervezés és a megvalósítás fázisát.

A "szerencsés véletlenek" megrendelhetőek

Sokan azt hiszik, hogy az anyagi siker szerencsés véletlenek eredménye.

Van ennek valami alapja, de azok, akik csak a szerencsében bíznak, majdnem mindig csalódnak, mert figyelmen kívül hagynak egy másik nagyon fontos tényezőt, amely szükséges a sikerhez. Ez pedig az a tudás, amelynek

segítségével megrendelhetőek a "szerencsés véletlenek".

A válság idején W. C. Fields, a komikus, elvesztette pénzét, és jövedelem nélkül maradt. Nem kaphatott munkát, amivel megkereshette volna a kenyerét, mert a kabaré többé nem létezett. Mi több, elmúlt hatvan, és ilyen korban az ember már "öregnek" tartja magát. Olyan erősen vágyott arra, hogy újból színpadra kerüljön, hogy felajánlotta, ingyen dolgozik egy új területen (a filmekben). Mindennek a tetejében elesett és megsebesítette a nyakát. Sokak számára ez elég lett volna arra, hogy feladják. De Fields állhatatos volt. Tudta, hogy ha kitart, előbb vagy utóbb megjön a "szerencsés véletlen". És meg is jött, de nem véletlenül.

Marie Dressler kétségbeejtő helyzetben találta magát. A pénze elveszett, munkája nem volt, és már hatvan körül járt. Szintén elébe ment a "véletlen szerencsének", és rátalált. Állhatatossága meglepő sikert eredményezett később az életében, jóval azután a kor után, amikor az emberek még táplálnak ambíciókat az életben.

Eddie Cantor az 1929-es tőzsdekrachnál elvesztette a pénzét, de megvolt az állhatatossága és a bátorsága. Ezekkel és kiváló szemével visszadolgozta magát egy heti 10 000 dolláros pozícióba! Ha az ember állhatatos, sok minden nélkül is jól elboldogul.

Az egyetlen "véletlen szerencse", amire érdemes az embernek támaszkodnia, ez a magunk csinálta "véletlen szerencse". Ez az állhatatosság útján jelenik meg. A kiindulópont: határozott szándék, világos cél.

Vizsgáld meg az első száz embert, akivel találkozol, kérdezd meg tőlük, mi az, amit leginkább szeretnének elérni az életben. Kilencvennyolc nem lesz képes megmondani. Ha szorítod őket, hogy válaszoljanak, azt fogják mondani, biztonság; sokan azt fogják mondani, pénz; néhányan azt fogják mondani, boldogság; mások azt fogják mondani, dicsőség és hatalom; megint mások azt mondják, társadalmi elismerés, könnyű élet, vagy hogy tudjanak énekelni, táncolni vagy írni. De senki sem lesz képes közülük pontosan meghatározni azokat a feltételeket, vagy a leghalványabb utalást sem képes adni olyan tervre vonatkozóan, ahogyan a nagyon bizonytalanul megfogalmazott elképzeléseiket meg akarják valósítani. A gazdagság nem reagál a kívánságokra. Csak pontos, meghatározott tervek reagál, amelyeket világosan megfogalmazható vágy és állhatatos törekvés hajt a megvalósulás felé.

Hogyan fejleszthető az állhatatosság szokása?

Négy egyszerű lépés vezet az állhatatosság szokásának kialakításához.

Nem igényelnek magas intelligenciát, sem különösebb képzettséget, csak egy kis időt és erőfeszítést. A lépések a következők:

1. Határozott cél, amelyet a megvalósulás égő vágya tart fenn.
2. Pontos, világos terv, és e terv alapján végzett állandó és következetes tevékenység.
3. Olyan gondolkodás, amely szigorúan el van zárva minden negatív és elbátortalanító befolyástól, így a rokonok, a barátok és az ismerősök negatív észrevételeitől is.
4. Baráti szövetség egy vagy több olyan személlyel, aki bátorítani fog, hogy csináld végig a terved és valósítsd meg a célod.

Ez a négy lépés elengedhetetlen a sikerhez az élet minden területén.

A sikerfilozófia tizenhárom elvének egész célja az, hogy képessé tegyen rá,

hogy e négy lépés magától értetődő szokássá válják számodra.

Ezek azok a lépések, amelyeken keresztül meghatározhatod anyagi boldogulásodat.

Ezek azok a lépések, amelyek elvezetnek gondolkozásod függetlenségéhez és szabadságához.

Ezek azok a lépések, amelyek elvezetnek a gazdagsághoz, legyen az kicsi vagy nagy.

Ezek azok a lépések, amelyek elvezetnek a hatalomhoz, a hírnévhez és az elismeréshez.

Ezek azok a lépések, amelyek garantálják a "szerencsés véletlenek" megjelenését.

Ezek azok a lépések, amelyek fizikai valósággá változtatták az álmokat és a vágyakat.

Ezek azok a lépések, amelyek lehetővé teszik, hogy úrrá légy félelmeiden, bátortalanságodon, csüggedéseden és közömbösségeden.

Hogyan legyünk úrrá a nehézségeken?

Milyen titokzatos erő teszi az embereket olyan állhatatossá, hogy úrrá legyenek a nehézségeken? Mi ez az állhatatosság? Valamilyen szellemi, lelki vagy vegyi folyamat eredménye, ami lehetővé teszi, hogy az ember kapcsolatba kerüljön a természetfölötti erővel? A Végtelen Intelligencia netán annak siet segítségére, aki a csata elvesztése után is folytatja a küzdelmet, még ha az egész világ ellene van is?

Ezek és hasonló kérdések fogalmazódtak meg bennem, amikor olyan emberek tevékenységét vizsgáltam, mint Henry Ford, aki a nulláról kezdte, és egy óriási ipari birodalmat épített fel alig többel, mint az állhatatossággal. Vagy Thomas A. Edison, aki alig három hónapos iskolázottsággal a világ legnagyobb felfedezője lett, és aki az állhatatosságot beszélő géppé, mozigéppé és elektromos világítássá változtatta, nem beszélve egy sor más hasznos találmányáról.

Abban a megtiszteltetésben volt részem, hogy éveken át elemezhettem Mr. Ford és Mr. Edison tevékenységét, vagyis alkalmam volt tanulmányozni őket közeliről.

Tehát pontosan tudom, miről beszélek, amikor azt mondom, hogy az állhatatosságon kívül egyetlen olyan tulajdonságot sem találtam egyikükben sem, ami csak közelítő magyarázatot is adott volna arra, mi volt óriási teljesítményük meghatározó forrása.

Ha elfogulatlanul tanulmányozzuk a múlt prófétáinak, filozófusainak csodatevőinek és vallásos vezetőinek tevékenységét, elkerülhetetlenül arra a következtetésre jutunk, hogy az állhatatosság, az erőfeszítés összpontosítása, továbbá a pontos és világos cél voltak azok a tényezők, amelyek teljesítményüket lehetővé tették. Gondold végig például Mohamed különös és lebilincselő történetét! Elemezd az életét! Hasonlítsd össze teljesítményét a mai modern kor embereinek teljesítményével az ipar, a pénzügyek területén! Észre fogod venni, hogy mindnyájan rendelkeznek azzal a kiemelkedő vonással, amit állhatatosságnak nevezünk!

Ha őszintén érdekel annak a különös erőnek a természete, ami életre hívja az állhatatosságot, tanulmányozd Mohamed életrajzát, különösen azt, amelyet Essad bej írt. A könyv itt olvasható rövid ismertetését Thomas Sugrue írta és a Herald Tribune-ben jelent meg. Akik elolvassák a teljes életrajzot, megismerkedhetnek az állhatatosság erejének legbámulatosabb példájával, amit a

civilizáció ismer.

AZ UTOLSÓ NAGY PRÓFÉTA

Thomas Sugrue ismertetése

Mohamed próféta volt, de sosem csinált semmilyen csodát. Nem volt misztikus. Nem volt iskolai végzettsége. Csak negyvenéves korában ébredt tudatára küldetésének. Amikor kinyilvánította, hogy ő Isten küldötte, aki elhozta a földre az igazi vallást, kigúnyolták és örültnek nevezték. A gyerekek elgáncsolták, az asszonyok szeméttel dobálták meg őt. Száműzték Mekkából, szülővárosából, követőit megfosztották földi javaiktól és utána kergették a sivatagba. Tízéves prédikálás után semmit sem tudott felmutatni, csak száműzetést, szegénységet és gúnyolódást. De mielőtt véget ért volna a következő tíz év, ő volt egész Arábia diktátora, Mekka ura, és egy új világvallás feje, amely elért a Dunáig és a Pireneusokig, mielőtt kimerült volna az a lendülete, amelyet ő adott neki. Ez a lendület háromszoros erőre támaszkodott: a szavak erejére, az ima hatékonyságára és az ember rokonságára Istennel.

A karrierje sosem volt megmagyarázható. Mohamed Mekka egy valaha vezető, elszegényedett családjának gyermekeként látta meg a világot. Mivel Mekka a világ útjainak kereszteződési pontja, a Kábának nevezett varázskő otthona, a nagy kereskedelmi utak középpontja egészségtelen volt, a gyermekeket a beduinok nevelésére bízták, akik a sivatagban éltek. Mohamed ezért a nomádoknál nevelkedett, nomád pótanyák tejéből merítette az erejét és egészségét. Birkákat gondozott, és hamarosan kibérelte őt egy gazdag özvegy, karavánjának vezetésére. Bejárta az egész Keletet, beszélt különböző vallású emberekkel, és látta, hogy a kereszténység egymással harcoló szektákká esik szét. Amikor huszonnyolc éves lett, Khadija, az özvegy, vágyakozó szemmel nézett rá, és feleségül ment hozzá. Az asszony apja ellenezte volna ezt a házasságot, ezért az özvegy leitatta őt és támogatta, amíg megadta a szülői áldást. Az elkövetkező tizenkét évben Mohamed gazdag és köztiszteletnek örvendő emberként élt, akit nagyon ravasz kereskedőként ismertek. Vándorolni kezdett a sivatagban, és egy napon a Korán első versével tért vissza. Közölte Khadijával, hogy Gabriel arkangyal megjelent neki, és azt mondta, hogy Isten küldöttjének kell lennie.

Az Isten szavait kinyilatkoztató Korán talán az egyetlen dolog, amit akár még csodának is nevezhetnénk Mohamed életében. Nem volt költő. Nem volt tehetsége a szavakhoz. Mégis a Korán versei, ahogy azok eljutottak hozzá, és ahogy hű követői szavalták, jobbak voltak, mint a törzsek hivatásos költőinek művei. Ez az arabok számára csoda volt. Számukra a szavak művészete a legnagyobb művészet, és a költők teljhatalmat élveztek. Ráadásul a Korán azt mondta, hogy Isten előtt minden ember egyenlő, hogy a világnak egy demokratikus államnak kell lennie - Iszlámnak. Ez a politikai eretnokség, plusz Mohamednek az a vágya, hogy ledöntse a Kába-kő udvarában lévő 360 bálványt - ezek voltak azok az okok, amelyek miatt száműzték. A bálványok Mekkába hozták a nomád törzseket, és ez kereskedelmet jelentett. Így Mekka kereskedői, a kapitalisták, akiknek ő egyike volt, Mohamed ellen fordultak. Ezután visszavonult a sivatagba és követelte jogát, hogy az egész világ felett uralkodjék.

Az iszlám felemelkedése megkezdődött. A sivatagból jött a láng, amely nem volt többé kioltatható - egy demokratikus hadsereg, amely egységben harcolt, és szemrebbenés nélkül kész volt a halálra.

Mohamed meghívta a keresztényeket és a zsidókat, hogy csatlakozzanak hozzá, mivel ő nem új vallást akart létrehozni. Felszólított mindenkit, aki egy Istenben hitt, csatlakozzék hozzá egy hitben. Ha a keresztények és a zsidók csatlakoztak volna hozzá, az iszlám meghódította volna a világot. De nem csatlakoztak. Még Mohamed hadviselési újítását sem fogadták el. Amikor a próféta hadserege behatolt Jeruzsálembe, egyetlen embert sem öltek meg a hite miatt. Amikor a keresztesek évszázadokkal később betörték a városba, egyetlen muzulmán férfinak, nőnek és gyermeknek sem kegyelmeztek. Egy muzulmán gondolatot azonban elfogadtak a keresztények - az egyetem gondolatát, ahol tanulni kell.

FONTOS GONDOLATOK DIÓHÉJBAN

Az állhatatosság megváltoztatja az ember jellemét, mint ahogyan a szén a törékeny vasat széttörhetetlen acéllá változtatja. Az állhatatossággal kifejlesztheted magadban a pénztudatosság varázslatos összetevőjét, és a tudatalattid állandóan azon munkálkodik, hogy biztosítsa számodra az általad igényelt pénzt.

Egy nyolcpontos felmérés az állhatatosságról megmutatja, hol kell erősítened magadban ezt a szokást. A speciális képzés nyolc területe megmutatja számodra a célokat állhatatosságod számára.

Az olyan személyek példája, mint Fannie Hurst, Kate Smith, W. C. Fields, megtanít bennünket az állhatatosság értékére. Mohamed és mások azt példázzák, hogyan változtatja meg az állhatatosság a történelmet.

Négy egyszerű lépés lehetővé teszi az állhatatosság szokásának kialakítását, és azoknak a negatív vagy elkedvetlenítő hatásoknak a semlegesítését, amelyek eddig érthettek bennünket.

Figyeld, hol válik keménnyé a haladás és látni fogod, hogyan haladnak a kemények!

Kilencedik lépés a gazdagság felé A "MESTERELME" EREJE

A HAJTÓERŐ

A hatalom elengedhetetlen, ha sikeres akarsz lenni a gazdagság létrehozásában. A tervek önmagukban semmit sem érnek, ha nincs elég erő és hatalom a megvalósításukhoz. Ez a fejezet leírja azokat a módszereket, ahogyan az egyén szert tehet hatalomra és ahogyan alkalmazhatja azt.

A hatalmat "szemezett és intelligens módon irányított tudásként" határozhatjuk meg. Abban az értelemben, ahogy itt használjuk, azt a szervezett erőfeszítést jelenti, amely elégséges ahhoz, hogy az egyén képes legyen átváltoztatni vágyát a neki megfelelő pénzbeni ekvivalenssé. A szervezett erőfeszítés két vagy több olyan személy koordinált munkáját jelenti, akik egy meghatározott cél eléréséért dolgoznak, az egyetértés és a harmónia szellemében.

A hatalomra a pénz megszerzéséhez van szükség! Szükség van hatalomra a megszerzett pénz megtartásához is!

Nézzük meg, hogyan szerezhetsz hatalmat. Mivel a hatalom "szervezett tudás", vizsgáljuk meg a tudás forrásait:

a. Végtelen Intelligencia. A tudásnak ezzel a forrásával olyan eljárással

létesíthetsz kapcsolatot, amely egy másik fejezetben olvasható.

Ebben az alkotó képzelet játssza a fő szerepet.

b. Felhalmozott tapasztalat. Az emberiség felhalmozott tapasztalata (pontosabban az a része, amelyet rendszereztek és feljegyeztek) megtalálható minden jól felszerelt nyilvános könyvtárban. E tapasztalat fontos részét tanítják az iskolákban és az egyetemeken.

c. Kísérletezés és kutatás. A tudományban, de az élet más területein is, az emberek naponta gyűjtik, osztályozzák és rendszerezik az új tényeket. Ez olyan forrás, amelyhez akkor kell fordulnunk, ha az összegyűjtött "tapasztalat" formájában nem elérhető ismeretekre van szükségünk. Ebben szintén nagy segítségünkre van az alkotó képzelet.

E források mindegyikéből beszerezhető a tudás. A tudás úgy változtatható át hatalommá, hogy meghatározott, pontos tervekbe rendszerezed, és ezeket cselekvéssel átülteted a valóságba.

A tudás három forrásának elemzése megmutatja, milyen nehézségei lesznek az egyénnek, ha csupán önmagára támaszkodik a szükséges tudás megszerzésében, a cselekvési tervek elkészítésében és ezek gyakorlati megvalósításában. Ha tervei átfogóak, és nagy feladatcsoportokat tartalmaznak, általában el kell nyernie mások együttműködését, ha azt akarja, hogy a tervei megvalósításához szükséges hatalom rendelkezésére álljon.

Hatalom a "Mesterelme" segítségével

A "Mesterelmét" az alábbiak szerint határozhatjuk meg: "A tudás és erőfeszítés koordinációja az egyetértés szellemében két vagy több ember között azzal az elhatározással, hogy elérjenek egy meghatározott célt."

Senki sem tehet szert nagy hatalomra, ha nem veszi igénybe a "Mesterelmét". Az előző fejezetben arra vonatkozó utasítások találhatók, hogyan kell terveket készíteni ahhoz, hogy a vágyat a neki megfelelő pénzbeni ekvivalenssé alakítsd át. Ha állhatatosan és intelligensen végrehajtod ezeket az utasításokat, és megfelelő módon válogatod össze a "Mesterelme"- csoportodat, a célotat már félig elérted.

Ahhoz, hogy jobban megértsd azokat a potenciális lehetőségeket, amelyeket egy jól megválasztott "Mesterelme"- csoport biztosíthat számodra, az alábbiakban megvilágítjuk a "Mesterelme" két elvét. Az egyik közülük gazdasági, a másik pedig pszichikai természetű. A gazdasági elv világos.

Gazdasági előnyökre tesz szert az, aki igénybe veszi olyan emberek tanácsát, javaslatait és személyes közreműködését, akik a tökéletes harmónia szellemében készek teljes szívvel segíteni őt. Az ilyen szövetség alapjául szolgál majdnem minden nagy vagyon létrehozásának. Ennek a mély igazságnak a megértése meg fogja határozni pénzügyi helyzetedet.

A "Mesterelme" pszichikai elvét nehezebb megérteni. Jelentősen segítheti ezt, ha mélyen átgondolod a következő megállapítást: "Nem alakulhat ki sosem megértés két elme között úgy, hogy ez ne hozna létre egy olyan láthatatlan, nem érzékelhető erőt, amely egy harmadikra hasonlatos."

Az emberi értelem az energia olyan formája, amely részben szellemi természetű. Amikor két ember agya a harmónia szellemében együttműködik, elméik energiájának szellemi összetevői egy olyan kapcsolatot alkotnak, amely a "Mesterelme" "pszichikai" oldala.

A "Mesterelme"- elvre, vagy inkább annak gazdasági oldalára, Andrew Carnegie

hívta fel először a figyelmemet több, mint ötven évvel ezelőtt.

Ennek az elvnek a felfedezése határozta meg az élethivatásomat.

Mr. Carnegie "Mesterelme" - csoportja mintegy ötven emberből állt, akikkel azért vette magát körül, hogy acélt gyártson és eladjon. Egész sikerét annak az erőnek, annak a hatalomnak tulajdonította, amelyre ezen a "Mesterelmén" keresztül tett szert.

Elemezd azoknak a teljesítményét, akik nagy vagyonokat, de akár csak közepes vagyonokat hoztak létre, és azt fogod látni, hogy vagy tudatosan vagy tudat alatt, a "Mesterelme" - elvet alkalmazták.

Nem lehet nagy hatalomra szert tenni más elv segítségével!

Hogyan sokszorozhatod meg agyad erejét?

Az ember agya hasonlatos az akkumulátorhoz. Jól ismert tény, hogy több akkumulátor több energiát szolgáltat, mint egy akkumulátor. Az is jól ismert tény, hogy egy akkumulátor a benne lévő cellák számával arányos mennyiségű energiát szolgáltat.

Az agy hasonlóképpen működik. Ez magyarázza azt, hogy az egyik agy hatékonyabb, mint a másik. Ebből a körülményből az alábbi fontos következtetés vonható le: ha agyak csoportja a harmónia szellemében együttműködik (vagy össze van kapcsolva), több energiát szolgáltat, mint egyetlen agy, hasonlóan ahhoz, mint ahogy több, összekapcsolt akkumulátor több energiát szolgáltat, mint egyetlen akkumulátor.

Ezen a metaforán keresztül azonnal világossá válik, hogy a "Mesterelme" - elv a titka az olyan ember hatalmának, aki mások agyával veszi magát körül.

Most egy másik megállapítás következik, amely még közelebb visz a "Mesterelme" pszichikai oldalának megértéséhez: Ha egyének csoportjának elméi koordinált módon és harmonikus egyetértésben funkcionálnak, a szövetség eredményeként meg növekedett energia minden egyéni agy számára hozzáférhető lesz a csoportban.

Jól ismert tény, hogy Henry Ford igen hátrányos feltételek mellett kezdte el vállalkozását. Szegény volt és tanulatlan. Az is jól ismert tény, hogy végtelenül rövid tíz év alatt, Mr. Ford ledolgozta ezeket a hátrányokat, és huszonöt év alatt Amerika egyik leggazdagabb embere lett. Ha hozzáteszed mindehhez, hogy Mr. Ford gyors haladása attól kezdve volt tapasztalható, hogy Thomas A. Edison személyes barátja lett, akkor már előtted áll, milyen teljesítményre képes egy agy egy másik agy hatására.

Tégy még egy lépést, és mérlegeld azt a tényt, hogy Mr. Ford legkiemelkedőbb teljesítményei akkor kezdődtek, amikor megismerkedett Harvey Firestone- nal, John Burgoughsszal és Luther Burbankkal (mindegyikük rendkívüli aggyal megáldott személy) és ez további bizonyítékul szolgál arra, hogy hatalom létrehozható agyak baráti szövetségével.

Az emberek nyernek azoknak az egyéneknek a gondolkozásából, gondolkozási szokásaiból és gondolkozási erejéből, akikkel a kölcsönös megértés szellemében szövetségre lépnek. Az Edisonval, Burbankkal, Burroughsszal és Firestonnal kialakított szövetségének segítségével, Mr. Ford hozzáadta saját agyának erejéhez ennek a négy embernek az intelligenciáját, tapasztalatát, tudását és szellemi erejét. Mi több, magáévá tette, és e könyvben leírt módon felhasználta a "Mesterelme" - elvet.

Ez az elv számodra is elérhető!

Már említettük Mahatma Gandhit.

Ő úgy érte el bámulatra méltó hatalmát, hogy megnyert több, mint kétszázmillió embert, hogy működjenek együtt az egyetértés szellemében, testben és lélekben, egy pontosan meghatározott cél érdekében.

Röviden, Gandhi nem erőszakkal érte el a csodát - mert az csoda, ha kétszázmillió ember harmonikusan együttműködik. Ha kételkedsz abban, hogy ez csoda, próbáld elérni, hogy két ember együttműködjék a teljes egyetértés szellemében, bármennyi ideig.

Mindenki, aki vezet egy vállalkozást, tudja, milyen nehéz a beosztottakat arra bírni, hogy olyan szellemben működjenek együtt, ami akár csak távolról is hasonlít a harmóniára.

Azoknak az eszközöknek a sorát, amelyek segítségével hatalomra tehetünk szert, a Végtelen Intelligencia vezeti. Amikor két vagy több személy a harmónia szellemében együttműködik, és egy meghatározott cél érdekében dolgozik, a szövetségen keresztül közvetlenül meríthetnek a Végtelen Intelligencia nagy és egyetemes tárházából. Ez a hatalom leghatalmasabb forrása. Ez az a forrás, amelyből minden zseni és minden nagy vezető merít (akár tudatában vannak ennek, akár nem).

A másik két nagy forrás, amiből a hatalomhoz szükséges tudás megszerezhető, nem megbízhatóbb, mint az öt érzékszervünk. Érzékszerveink nem mindig megbízhatóak. Az elkövetkező fejezetekben bemutatjuk azokat a módszereket, ahogyan a Végtelen Intelligenciával megbízható kapcsolat teremthető.

Ez nem valamiféle vallásoktatás. A könyvben leírt egyetlen alapelvet sem szabad olyan szándékként értelmezni, hogy bárkinek is befolyásoljuk vallásos meggyőződését. Ez a könyv kizárólag arra szorítkozik, hogy instrukciókat adjon az olvasónak arra, hogyan változtathatja át a pénz utáni határozott vágyát a vágy pénzbeni ekvivalensévé.

Olvass, gondolkozz, meditálj, miközben olvasol. Hamarosan az egész kérdéskör kibontakozik előtted, és látni fogod távlatait. Egyelőre csak az egyes fejezetek részleteit látod.

A pozitív érzelmek ereje

A pénz szégyenlős és nehezen megfogható. Olyan módszerekkel kell neki udvarolni, amelyek hasonlatosak ahhoz, amikor egy elszánt szerelmes el akarja nyerni imádott hölgye kezét. És tűnjék bármennyire is véletlen egybeesésnek, az az erő, ami a pénz körüli udvarláshoz kell, alig különbözik attól az erőtől, ami a lány meghódításához kell. Ha a pénznek udvarolva megfelelően alkalmazzuk ezt az erőt, vegyíteniünk kell a hittel.

Vegyíteniünk kell a vággyal! Vegyíteniünk kell az állhatatossággal! Tervszerűen kell alkalmaznunk, és a tervet cselekvéssel át kell ültetnünk a valóságba!

Ha a pénz olyan mennyiségekben jön, amit "nagy pénznek" hívunk, akkor ahhoz, aki gyűjti, olyan könnyedén folyik, mint ahogyan a víz lefolyik a dombról.

Létezik az erőnek egy olyan láthatatlan árama, amelyet egy folyóhoz hasonlíthatunk. Van azonban egy különbség. A folyó teljes szélességében egy irányban folyik. Erre az áramlásra pedig az a jellemző, hogy az egyik oldal felfelé, a gazdagság irányába viszi mindazokat, akik belekerülnek a sodrásba, a másik oldal pedig az ellenkező irányba, lefelé folyik, a boldogtalanság és a szegénység felé, magával sodorva mindazokat, akik elég szerencsétlenek, hogy

belekerüljenek (és nem képesek kiragadni belőle magukat). Mindenki, aki nagy gazdagságot teremtett, felismerte az életnek ezt az áramát. Ezt a gondolkodás folyamata testesíti meg. A gondolat pozitív érzelmei képezik a folyónak azt az oldalát, amely a gazdagság felé visz, a negatív érzelmek képezik azt az oldalt, amely a szegénység felé sodorja az egyént. Ennek a gondolatnak óriási jelentősége van mindazok számára, akik azzal a céllal olvassák ezt a könyvet, hogy gazdagságra tegyenek szert. Ha a folyónak azon az oldalán vagy, amely a szegénység felé visz, ez a könyv olyan evezőlapátként szolgálhat számodra, amelynek segítségével átküzdheted magad a folyó másik oldalára. De csak akkor szolgálhat téged, ha alkalmazod és használod a benne foglaltakat. Ha csupán olvasod, és véleményt alkotsz, legyen ez ilyen vagy olyan, nem lesz a segítségedre. A szegénység és a gazdagság gyakran helyet cserélnek. Amikor a gazdagság a szegénység helyére lép, a csere általában jól kidolgozott és gondosan megvalósított tervek eredménye. A szegénységnek nincs szüksége tervekre. Nem kell neki segíteni, mert merész és kegyetlen. A gazdagság szégyenlős és bátortalan. Az embernek "meg kell őt nyernie".

FONTOS GONDOLATOK DIÓHÉJBAN

Andrew Carnegie legnagyobb hozzájárulása a személyes és üzleti sikerhez - a "Mesterelme" elve - most már a te rendelkezésedre áll, hogy elképzeléseid szerint felhasználj. Ez a szervezett és célirányos tudás felhasználásának mester-módszere, amely biztosítja, hogy a siker útját járd. Az emberi elme az energia sajátos formája. Ha két vagy több elme harmonikusan együttműködik, hatalmas energiabankot képeznek, és egy harmadik láthatatlan erőt, ami a "Mesterelméhez" hasonlítható. Ahhoz, hogy valaki gazdaggá váljék, terveznie és szerveznie kell. Szegénynek maradni nagyon könnyű. A szegénységhez nem kell tervezni. Az akkumulált szellemi és lelki erők három forrása áll a rendelkezésedre, hogy segítsenek. Akik tudják, hogyan kell bánni velük - mint ahogyan most már te is tudod -, azok felhasználhatják saját előnyükre. A boldogság titka a cselekvés, nem pedig a birtoklás.

Tizedik lépés a gazdagság felé A SZEX-TRANSZMUTÁCIÓ TITKA

A SZEXUÁLIS ENERGIA FELHASZNÁLÁSA

A "transzmutáció" jelentése egyszerűen megfogalmazva: "az energia egyik elemének vagy formájának átváltoztatása egy másikba".

A szexuális érzelm meghatározott lelkiállapotot, gondolkozási módot hív életre.

Miután sokan nem rendelkeznek kielégítő ismeretekkel a témára vonatkozóan, az emberek általában a testi oldallal hozzák kapcsolatba ezt a lelkiállapotot.

Mivel pedig a legtöbben helytelen befolyásnak voltak kitéve a szexualitással való ismerkedésük során, bizonyos tapasztalatok, elsősorban a testi természetűek, előítéletessé tették őket a szexuális érzelmekkel kapcsolatos gondolkodásukban.

A szexuális érzelmekben három konstruktív kibontakozási lehetőség rejlik:

1. Az emberiség fenntartása.
2. Az egészség megőrzése (mint gyógymód, hatékonyságban nincs hozzá hasonló).
3. A közepszerűség átváltoztatása zsenialitássá a szexuális transzmutáció útján.

A szex-transzmutációt egyszerűen és könnyen meg lehet magyarázni. Azt jelenti, hogy az érzelmek fizikai kifejezéséről át kell kapcsolni az agyat más természetű gondolatokra.

A szexuális vágy az emberi vágyak közül a leghatalmasabb. E vágytól hajtva az emberek olyan élénk képzelőerőre, bátorságra, akaraterőre, állhatatosságra, alkotóképességre tesznek szert, ami egyébként ismeretlen számukra. A szexuális kapcsolat iránti vágy olyan erős és kényszerítő, hogy emberek az életüket, a jó hírüket kockáztatják, hogy élvezhessék.

Ha más irányban használjuk fel, ez az ösztönző erő megtartja mindazokat a jellemzőit, amelyekről szó volt, a vele párosuló élénk képzelőerőt, bátorságot stb. Ez hatalmas hajtóerőként működik az irodalomban, a művészetben, bármilyen hivatásban vagy foglalkozásban, és természetesen abban is, hogy gazdagságot hozzunk létre.

A szexuális energia transzmutációjához kétségtelenül akaraterőre van szükség, de az eredmény megéri a fáradságot. A szexuális kifejezés igénye velünk született és természetes. Ezt a vágyat nem lehet és nem is szabad elnyomni vagy megszüntetni. Egy olyan megnyilatkozási lehetőséget kell biztosítanunk számára, amely gazdagítja a testet, az értelmet és a szellemet. Ilyen megnyilatkozási lehetőség híján, tisztán fizikai kifejezési lehetőséget fog magának keresni. Egy folyót fel lehet duzzasztani, és uralni lehet a vizét egy ideig, de végül találni fog valamilyen kijáratot. Ugyanez igaz a szexuális érzelmekre is. Egy ideig el lehet őket nyomni, és ellenőrzés alatt lehet tartani, de természetéből fakadóan keresi a kifejezési lehetőségeket. Ha nem alakítjuk át valamilyen alkotó erőfeszítéssé, kevésbé méltó kifejezési formát fog találni.

A teljesítmény és a fejlett szexuális érzék kapcsolata

Szerencsés az a személy, aki rájött, hogyan fejezheti ki szexuális érzelmeit valamilyen alkotó erőfeszítés formájában.

A tudományos kutatás az alábbi fontos tényeket állapította meg:

1. A legnagyobb teljesítményt azok nyújtják, akik fejlett szexuális érzékkel rendelkeznek: olyan személyek, akik elsajátították a szex-transzmutációt.
2. Mindig egy nő ösztönözte azokat, akik nagy gazdagságokat hoztak létre, vagy kiemelkedő teljesítményt nyújtottak az irodalom, a művészet, az ipar, az építészet és más foglalkozások területén.

E felfedezés mögött majd kétezer év történeteinek és életrajzainak tanulmányozása áll.

Amennyiben a nagy teljesítményeket elért nőkről és férfiokról elégséges adatok álltak rendelkezésre, kimutatható volt, hogy magasan fejlett szexuális érzékkel rendelkeztek.

A szexuális érzés "ellenállhatatlan erő", amellyel szemben egyszerűen elképzelhetetlen egy "mozdíthatatlan test". Ilyen érzelmektől hajtva az emberek kiemelkedő cselekvőképességre tettek szert. Ezt megértve, belátod annak a megállapításnak a fontosságát, hogy a szex-transzmutáció az alkotóképesség egyik legfontosabb titka.

Semmisítsd meg egy férfi vagy egy állat szexuális mirigyeit, és eltávolítottad

a cselekvés legfontosabb forrását. Ennek bizonyítékeként figyelj meg egy állatot, miután kasztrálták. A bika olyan engedelmes lesz, mint egy tehén. A szexuális beavatkozás megszünteti a hím harci kedvét, akár emberről, akár állatról van szó. A nőstények esetében a hatás ugyanez.

Az agy tíz ösztönzője

Az emberi agy válaszol az ingerekre. Ezek segítségével nagy frekvenciájú rezgésekre "hangolható". Ezeket lelkesedésnek, alkotó képzeletnek, égő vágnak stb.-i nevezzük. Azok az ösztönzők, amelyekre az agy a legkészségesebben válaszol, a következők:

1. A szexuális vágy kifejezése.
2. A szeretet.
3. Égő vágy, hogy hírnévre, hatalomra, pénzre tegyünk szert.
4. Zene.
5. Barátság az azonos és a különböző nemek között.
6. "Mesterelme"-szövetség, amely két vagy több ember harmóniáján alapszik, akik szövetségre lépnek szellemi vagy anyagi előnyök elérése céljából.
7. Közös szenvedés, olyan, mint az üldözötteké.
8. Önszuggesztió.
9. Félelem.
10. Kábítószeres és alkohol.

A listavezető: a szexuális vágy kifejezése. Ez fokozza leghatékonyabban az agy teljesítményét és indítja be a cselekvés mechanizmusát. Nyolc ezek közül az ösztönzők közül természetes és alkotó hatású, kettő pedig romboló. Ez a lista lehetővé teszi számodra az agy ösztönzése legfontosabb forrásainak összehasonlítását. Segítségével könnyen belátható, hogy a szexuális érzelem a leghatalmasabb ezek közül.

Egy aranyköpés szerint a zseni "olyan valaki, akinek hosszú a haja, különös ételeket eszik, egyedül él, és a viccfaragók célpontja". A zseni egy jobb meghatározása a következő: "olyan valaki, aki felfedezte, hogyan fokozható a gondolkodás ereje olyan pontig, ahol szabadon kommunikálhat a tudás olyan forrásaival, amelyek nem elérhetők a normális gondolkodás tempója és stílusa mellett."

Aki elgondolkodik e meghatározáson, választ fog várni bizonyos kérdésekre. Az első az lesz: "Hogyan létesíthet valaki kapcsolatot a tudás olyan forrásaival, amelyek szokásos gondolkozással nem elérhetők."

A következő kérdés az lesz: "Léteznek a tudásnak olyan ismert forrásai, amelyek csak a zsenik számára hozzáférhetők, és ha így van, melyek ezek, és hogyan érhetők el?"

Olyan bizonyítékokat fogunk szolgáltatni, amelyek lehetővé teszik számodra, hogy magad juss el a szükséges következtetésekhez, és közben mindkét kérdésre megkapod a választ.

A "zsenialitás" a hatodik érzéken keresztül fejleszthető

A hatodik érzék létezése bizonyítottan vehető. A hatodik érzék nem más, mint az alkotó képzelet. Az alkotó képzeletet az emberek többsége általában sosem használja, és ha mégis, ez csupán véletlen eredménye.

Viszonylag kevesen használják tudatosan, előre megfontoltan. Azok, akik ezt

teszik, ismerve a rendeltetését - a zsenik. Az alkotó képzelet képessége az a láncszem, amely összekapcsolja a véges értelmet és a Végtelen Intelligenciát. A vallások által leírt, úgynevezett megnyilatkozások, jelenések, revelációk, vagy teljesen új elvek felfedezése a tudományban és technikában - mind-mind az alkotó képzelet működésének eredményei.

Honnan jönnek a "sugallatok"?

Amikor olyan ötletek pattannak ki a fejünkből, amiket népszerűen "spur" - nak, megérzésnek nevezünk, ezek forrásai a következők:

1. A Végtelen Intelligencia.
2. A tudatalattink, amelyben el van raktározva minden érzéki és gondolati impulzus, amely az agyat az öt érzékszervünkön keresztül éri el.
3. Egy másik ember agyából, aki tudatos gondolkodáson keresztül kibocsátotta az ötlet vagy koncepció gondolatát vagy lelki képét.
4. Egy másik személy tudat alatti tárházából.

Nincsenek más források, amelyekből a "sugallt" gondolatokat vagy "megérzéseket" nyerhetnénk.

Amikor az agyat a tíz ösztönző egyikének vagy csoportjának segítségével tevékenységre serkentjük, ez az egyén gondolkozási képességét messze a szokásos szint fölé emeli, és lehetővé teszi számára, hogy a gondolatoknak olyan szélességét, olyan léptékeit, olyan távolságait, minőségét fogja át, amelyek a gondolkodás alacsonyabb szintjén, amilyen a napi üzleti és szakmai rutin, elérhetetlenek.

Ha az egyén a gondolkodás egy magasabb szintjére emelkedik, hasonlatos ahhoz, aki egy nagy magasságban lévő repülőgépből képes a horizont vonala mögé látni, amely a földön korlátozza látását. Mi több, amikor a gondolkodás magasabb szintjén van, az egyén látomásait nem gátolja vagy köti semmi, eltérően attól az állapottól, amikor a három legfontosabb szükséglet, az élelem, a ruházat és a fedél biztosításán fáradozik. A gondolatoknak olyan világában van, amelyből a szokásos, hétköznapi gondolatok ugyanolyan távol vannak, mint a kilátást akadályozó dombok és völgyek a repülőgép magaslatából.

A gondolkodás ilyen emelkedett szintjén az agy alkotókészsége szabadon kibontakozhat. Eltűnnek az akadályok a hatodik érzék működése előtt. Az egyén fogékony lesz olyan gondolatokra, amelyek más körülmények között nem érhetnék el. A "hatodik érzék" az a képesség, amely megkülönbözteti a zsenit és az átlagembert.

Az alkotókészség fejlesztése

Az alkotóképesség annál fogékonyabb lesz a tudatalattin kívüli tényezőkre, minél többet gyakorolja az egyén ezt a képességét, minél inkább támaszkodik rá, minél gyakrabban igényli közreműködését új ötletek felfedezésében. Ezt a képességet csak használattal lehet fejleszteni.

Amit "lelkiismeretnek" nevezünk, teljes mértékben a hatodik érzéken keresztül nyilatkozik meg.

A nagy művészek, írók, zenészek és költők azért lettek nagyok, mert elsajátították azt a szokást, hogy támaszkodjanak arra "a gyenge hangra", amely belül, az alkotó képzelet útján szólal meg. Azok számára, akik élénk képzelőerővel rendelkeznek, jól ismert tény, hogy a legjobb gondolataik "megérzésként" jönnek.

Van egy nagy szónok, aki csak úgy képes felemelkedni a legmagasabb teljesítményre, ha becsukja a szemét, és teljesen alkotó képzeletére bízza magát. Amikor megkérdezték, miért zárja be a szemét, amikor szónoklatának csúcsához ér, azt válaszolta: "Azért, mert olyan gondolatokat tolmácsolok, amelyek bensőmből jönnek."

Amerika egyik sikeres és jól ismert pénzügyosának az volt a szokása, hogy mielőtt döntött, két-három percre behunyta a szemét. Amikor megkérdezték, miért teszi, azt mondta: "Ha be van csukva a szemem, képes vagyok méríteni a felsőbbrendű intelligenciából."

Hogyan születtek egy felfedező legjobb gondolatai?

A néhai Dr. Elmer R. Gatesnek, a Maryland állambeli Chevy Chase- ből kétszáznál több hasznosított szabadalma született annak eredményeként, hogy használta és fejlesztette alkotóképességét. Az általa alkalmazott módszer fontos lehet azok számára, akik Dr. Gateshez hasonló zseniális teljesítményeket akarnak elérni. Dr. Gates egyike volt a világ legnagyobb tudósainak, noha csak keveset lehetett olvasni róla.

Laboratóriumában volt egy általa "személyes kapcsolatteremtő szobának" nevezett helyiség. Ez lényegében tökéletesen hangszigetelt és elsötétíthető szoba volt, benne egy kis asztallal. Az asztal mellett volt egy kapcsoló, amivel fel lehetett gyújtani a lámpát. Amikor Dr. Gates fel akarta használni azokat az erőket, amelyeket az alkotó képzelet segítségével mozgósíthatott, elvonult a szobájába, leült az asztalhoz, kikapcsolta a lámpát, figyelmét azon találmány ismert tényezőire összpontosította, amelyen dolgozott. Addig maradt ott, amíg ötletei nem kezdtek "bevillanni" a találmány még megoldatlan problémáira. Egy alkalommal az ötletek olyan gyorsan követték egymást, hogy közel három órára volt szüksége, hogy leírja őket. Amikor az ötletek áradata kiapadt, megvizsgálta feljegyzéseit, és azt találta, hogy egy olyan problémát írt le részletesen, amelyet a tudományos világ még nem ismert. Sőt, a leírás tartalmazta a megoldást is.

Dr. Gates azzal kereste a kenyerét, hogy "ötletekért ült" egyéneknek és vállalatoknak. Amerika legnagyobb vállalatai közül néhány jelentős összegeket fizetett neki azokért az órákért, amikor "ötletekért ült".

Következtetési képességünk néha azért hibás, mert többnyire személyes tapasztalataink befolyása alatt áll. Nem minden tudás helytálló, amelyet tapasztalat útján szerzünk. Az alkotóképesség segítségével nyert tudás megbízhatóbb, mert a logikus következtetéseknél megbízhatóbb forrásból származik.

A zsenik által alkalmazott módszerek hozzáférhetőek számokra

A zseniális és a hétköznapi felfedező között az a legnagyobb különbség, hogy a zseni az alkotó képzeletén keresztül jut el ötleteihez, míg a hétköznapi feltaláló semmit sem tud erről a képességről. A tudományos felfedező felhasználja mind a szintetikus, mind pedig az alkotó képzeletet.

A tudományos felfedező például úgy kezdi a tevékenységét, hogy a szintetikus képzelet segítségével (következtetési készség) rendezi és kombinálja a korábbi tapasztalatok segítségével nyert ismereteket, ötleteket, elveket. Ha a felhalmozott tapasztalatok nem elégségesek számára felfedezésének

kifejlesztéséhez, azokat az ismereteket veszi igénybe, amelyek az alkotó tapasztalat segítségével nyerhetők. Annak konkrét módja, ahogyan ez megvalósítható, személyenként változik, de az eljárás lényege a következő:

1. Az átlagos szintet meghaladó tevékenységre serkenti az agyát, alkalmazva az agy ösztönzésére korábban ismertett tíz módszer valamelyikét vagy többet is, esetleg olyanokat, amelyeket maga dolgozott ki.

2. Felfedezésének ismert tényezőire (a befejezett részére) összpontosít, és az agyában megalkotja a felfedezés nem ismert tényezőinek (nem befejezett rész) tökéletes képét. A figyelmét erre irányítja mindaddig, amíg a tudatalattija átveszi, aztán lazít, törölve a tudatából minden gondolatot, és vár, hogy a válasz "bevillanjon" a tudatába.

Néha az eredmények pozitívak és azonnal jelentkeznek, más esetben viszont negatívak. Ez attól függ, mennyire fejlett az egyén hatodik érzéke vagy az alkotókészsége.

Mr. Edison képzeletének szintetikus képességével az ötletek több, mint 10 000 kombinációját próbálta ki, amíg alkotó képzeletének segítségével nem találta meg az izzólámpa tökéletesítésének megoldását. Hasonló módon járt el, amikor megalkotta a fonográfot.

Nagyon sok megbízható tapasztalat igazolja, hogy az alkotó képzelet valóban létezik. Ehhez elég, ha részletesen elemezzük azoknak az embereknek a tevékenységét, akik csekély iskolázottságuk ellenére is a hivatásukként művelt területek vezető szakemberei lettek. Példa erre Lincoln, aki mint vezető, úgy emelkedett ki, hogy felfedezte és alkalmazta az alkotó képzeletét. Ezt a képességét azután fedezte fel és kezdte alkalmazni, hogy találkozott Anne Rutledge- el, és szerelemre lobbant iránta. Ennek a ténynek nagy jelentősége van a zsenialitás forrásának tanulmányozása szempontjából.

A szex hajtóereje

A történelem lapjai tele vannak olyan kiemelkedő személyiségekre vonatkozó feljegyzésekkel, akiknek teljesítménye közvetlenül visszavezethető egy olyan nő befolyására, aki a szexuális vágy ösztönző hatásán keresztül felfokozta elméjük alkotóképességét.

Bonaparte Napóleon is egyike ezeknek. Amikor első felesége, Josephine inspirálta őt, ellenállhatatlan és legyőzhetetlen volt. Amikor a "józan megfontoltsága" azt sugallta neki, tegye félre Josephine- t, megkezdődött a hanyatlása. A veresége és Szent Ilona már ott ólálkodott a közelben.

Ha a jó ízlés megengedné, könnyedén említhetnék egy tucat, Amerikában jól ismert férfit, akik feleségük ösztönző hatására emelkedtek nagy magaslatokra.

Aztán alázuhantak a mélybe, amikor a pénz és a dicsőség megzavarta fejüket, és egy másik nő kedvéért elhagyták a feleségüket.

Napóleon nem az egyetlen férfi aki rájött, hogy a szexuális befolyás, ha a megfelelő forrásból jön, hatalmasabb, mint bármilyen ész által kigondolt eszköz. Az emberi agy ingerekre, ösztönzésekre válaszol!

Ezek között az egyik leghatalmasabb a szexuális inger. Az átalakításával és felhasználásával nyert hajtóerő képes felemelni az embert a gondolkodásnak arra a magaslatára, amely lehetővé teszi, hogy úrrá legyen a kicsinyes aggódáson és bosszankodáson, vagyis azokon a tényezőkön, amelyek megnehezítik haladását a gondolkodás alacsonyabb szintjén.

Az alábbiakban felsorolunk néhányat a kiemelkedő teljesítményű férfiak közül,

akiknek az életrajzi adatok tanúsága szerint fejlett szexuális érzékük volt. Kétségtelen zsenialitásuk szexuális energia transzmutációjából származott. Íme a nevek:

George Washington, Thomas Jefferson, Napóleon Bonaparte, Elbert Hubbard, William Shakespeare, Elbert H. Gary, Abraham Lincoln, Woodrow Wilson, Ralph Waldo Emerson, John H. Patterson, Robert Burns, Andrew Jackson, Enrico Caruso.

Saját ismereteid alapján tovább bővítheted a sort. Aligha találhatunk akár egyetlen olyan férfit is a civilizáció történetében, aki kiemelkedőt nyújtott valamiben, és nem volt fejlett szexuális érzéke.

A szexuális energia minden zseni alkotó energiája. Sosem volt és sosem lesz olyan kiemelkedő vezető, építő vagy művész, aki híján van a szex hajtóerejének. Remélhetőleg senki sem fogja félreérteni és úgy értelmezni ezt a megállapítást, hogy mindenki, akinek fejlett szexuális érzéke van, az zseni.

Egy ember csak akkor képes zseniálisat alkotni, ha úgy serkenti, ösztönzi az agyát, hogy az a képzelet alkotó erejének segítségével elérhető forrásokból merít. A serkentők, ösztönzők között, amelyek ezt lehetővé teszik, az első helyen a szexuális energia áll. Az, hogy valaki csupán rendelkezik ezzel az energiával, nem elégséges ahhoz, hogy zseni legyen. A fizikai kontaktus utáni váagnak, mint energiának, át kell változnia más típusú cselekvési vágygá, mielőtt az felemel valakit a zsenialitás szintjére.

A legtöbben, ahelyett, hogy erős szexuális vágyaiknak köszönhetően zseniálisat alkotnának, félreértik és rosszul alkalmazzák ezt a hatalmas erőt, lealacsonyítva magukat az állatok szintjére.

Miért van, hogy a legtöbb férfi ritkán sikeres negyven előtt?

Mintegy 25000 ember elemzéséből kiindulva felfedeztem, hogy azok a férfiak, akik valamiben kiemelkedő eredményt érnek el, ritkán képesek erre negyvenéves kor előtt, és gyakran csak jóval ötven után találják meg a valódi helyüket. Ez a tény annyira meglepő, hogy úgy éreztem, részletesebben kell tanulmányoznom az okait.

A vizsgálat feltárta, hogy a férfiak legtöbbször azért nem ér el kiemelkedő sikert negyvenéves koráig, mert előtte hajlamos energiáját a szexuális vágy fizikai kielégítésére pazarolni. Az emberek többsége nem tudja, hogy a szexuális ösztön más lehetőségeket is rejt, és ezek jelentősége messze meghaladja a fizikai kifejezés jelentőségét. A legtöbben azután teszik ezt a felfedezést, hogy fiatalon, szexuális energiájuk csúcspontján, sok évet elveszítettek. Ezt a felfedezést aztán általában jelentős teljesítmények követik.

Sok ember élete negyvenéves korig, gyakran még azt követően is, nem más, mint olyan energiák folyamatos pocsékolása, amelyek gyümölcsözőbb tevékenységet is táplálhatnának. Legnemesebb és legerősebb érzelmeik szétszóródnak a szélrózsa minden irányában.

A szexuális kifejezés vágya messze a legerősebb és legösztönzőbb az emberi érzelmek között, éppen ezért, ha befogják és a fizikai kifejezési formájától eltérő cselekvésbe csatornázzák, hatalmas teljesítményeket tesz lehetővé.

Az agy ösztönzőinek leghatalmasabbika

A történelem tele van olyan emberekkel, akik a zsenialitás szintjére emelkedtek olyan mesterséges agyserkentők hatására, mint amilyen az alkohol vagy a narkotikumok. Edgar Allen Poe a Ravent alkoholos állapotban írta: "olyan álmokat álmodva, amelyeket halandó sosem mert álmodni". James Whitcomb Riley alkoholos mámorban írta a legjobb műveit. Ugyanezt lehet mondani Robert Burnsről.

De emlékezzünk arra, hogy közülük sokan végül tönkretették magukat. A természet létrehozta a maga szereit, amelyekkel az ember biztonságosan serkentheti az agyát, hogy ráhangolódjon azokra a gondolatokra, amelyekről senki sem tudja, honnan jönnek! Mindeddig nem sikerült találni olyan serkentőt, amely kielégítően helyettesíthette volna a természet szereit.

A pszichológusok számára jól ismert tény, hogy szoros kapcsolat van a szexuális vágy és a lelki ösztönzés között - ez magyarázza azoknak a viselkedését, akik olyan orgiákon vesznek részt, amelyet vallásos "megújulás" néven ismerünk, és ami általános a primitív népeknél.

A világot az emberi érzelmek uralják, és a civilizáció sorsát is ezek határozzák meg. Az embereket nem annyira az értelmük, mint inkább az érzéseik irányítják a cselekvésben. Az agy alkotó tevékenységét az érzelmek indítják be, nem pedig a hideg megfontolás. Az emberi érzelmek közül a szexuális vágy a leghatalmasabb. Vannak más agyösztönzők is, néhányat ezek közül felsoroltunk, de egyiknek sincs sőt a többieknek együtt sincs akkora hajtóereje, mint a szexuális váagnak.

Minden olyan befolyást agyserkentőnek kell tekintenünk, amely ideiglenesen vagy tartósan növeli a gondolkodás sebességét. A felsorolt tíz ösztönző a leggyakoribb. Ezek segítségével kapcsolatot tudunk teremteni a Végtelen Intelligenciával, vagy elhatározásunk szerint beléphetünk akár saját tudatalattink, akár más tudatalattijának tárházába. Mindezek olyan módszerek, amelyek eredménye a zsenialitás.

A személyes magnetizmus tárháza

Egy tanár, aki 30000 üzletembert képezett ki - vagy irányította az önképzésüket -, azt a meglepő felfedezést tette, hogy a szexis típusok a legeredményesebb üzletkötők. A magyarázat az, hogy a tulajdonság, amelyet "személyes magnetizmusnak" nevezünk, nem más, mint szexuális energia. Az erősen szexis személyek mindig nagy vonzerővel rendelkeznek. Megértéssel és fejlesztéssel ez az erő nagyon előnyösen használható fel az emberi kapcsolatokban. Ez az energia az alábbi módokon közvetíthető:

1. Kézfogás útján. A kéz tapintása azonnal jelzi ennek a magnetizmusnak a létét vagy a hiányát.
2. Hangszín. A magnetizmus vagy szexuális energia olyan tényező, amely megszínezi a hangot, vagy zenélővé, bájossá változtatja.
3. Testtartás, póz. A szexis személyek mozgása élénk, könnyed és kecses.
4. A gondolat vibrálása. A szexis személyek a szexuális érzést öntudatlanul is vegyítik a gondolataikkal, de tehetik ezt szándékosan, befolyásolva környezetüket.
5. Gondozott küllem. A szexis személyek általában nagyon gondosan ügyelnek a megjelenésükre. Rendszerint olyan ruhát választanak, amely illik a személyiségükhöz, alakjukhoz, arcszínükhöz stb.

Az alkalmazandó üzletkötők kiválasztásánál a hozzáértőbb menedzser

mindenekelőtt a személyes magnetizmus után kutat, az üzletkötő legfontosabb vonásaként. Azok, akik híján vannak a szexuális energiának, sosem lesznek lelkesek, nem tudnak másokat magukkal ragadni. A lelkesedés az üzletkötő első és legfontosabb vonása, függetlenül attól, mit ad el.

Az a szónok, prédikátor, ügyvéd vagy üzletkötő, aki híján van a szexuális energiának, valójában, "kudarc", már ami mások befolyásolását illeti.

Tedd még ehhez hozzá, hogy a legtöbb embert csak érzelmekkel lehet befolyásolni, és akkor meg fogod érteni, milyen fontos szerepe van a szexuális energiának az üzletkötő veleszületett adottságai között. A klasszis üzletkötők annak köszönhetik sikereiket, hogy tudatosan vagy öntudatlanul üzletkötési lelkesedéssé alakítják át szexuális energiájukat! Ez egy jó gyakorlati illusztrációja annak, mit jelent a szex-transzmutáció.

Az az üzletkötő, aki tudja, hogyan terelje el a figyelmét a szex tárgyról, és a többlet energiát olyan lelkesedéssel és elhatározással használja fel az üzletkötési erőfeszítéseiben, mint amilyen lelkesedést és elhatározást mutatna eredeti tárgyának követésénél, megtanulta a szexuális energia transzmutációját, akár tudatában van ennek, akár nincs. A legtöbb üzletkötő, aki átalakítja szexuális energiáját, egyáltalán nincs annak tudatában, mit tesz, sem pedig annak, hogyan teszi.

A szexuális energia átalakításához nagyobb akaraterőre van szükség, mint amekkorát az átlagember hajlandó kifejteni. Azok, akik kezdetben nem rendelkeznek elég akaraterővel a szex-transzmutációhoz, idővel képesek lesznek szert tenni rá. Noha ehhez komoly erőfeszítésre van szükség, a jutalom megéri a fáradságot.

Hamis nézetek a szex személyiségkárosító hatásáról

Az emberek többsége megbocsáthatatlanul tudatlan a szex témáját illetően. A szexuális ösztönt a tudatlan, rosszindulatú emberek teljesen félreismerték, rossz hírbe hozták és kigúnyolták.

Azokra a nőkre és férfiakra, akik fejlett szexuális érzékkel vannak megáldva - mert igenis ez áldás - általában úgy tekintették, mint akit figyelni kell.

Ahelyett, hogy áldottnak neveznék őket, inkább átkozottakként tekintenek rájuk. Még felvilágosult korunkban is milliók és milliók szenvednek kisebbségi komplexusban átoknak hitt fejlett szexuális érzékük miatt. A szexuális energia érényeiről olvasható megállapításokat nem használhatjuk fel a szexuális szabadosság igazolására. A szexuális érzelem csak akkor érény, ha intelligensen és megfontoltan használják fel. Alkalmazható rosszul, mint ahogyan gyakran teszik is. Ilyenkor ahelyett, hogy gazdagítaná, lealacsonyítja a testet és a szellemet is.

A szerző nagy fontosságot tulajdonít annak a felfedezésének, hogy az általa elemezett vezetők szinte mindegyikének teljesítményét döntően egy asszony inspirálta. Sok esetben szerény, önmegtagadó feleség volt, akiről a nyilvánosság csak keveset vagy egyáltalán nem hallott. Egyes esetekben az inspiráció forrása "egy másik nő" volt.

Minden értelmes ember tudja, hogy az olyan ösztönző szerek, mint az alkohol és a narkotikumok, mértéktelenül alkalmazva romboló hatásúak.

Nem mindenki tudja azonban, hogy a szexualitás fizikai megnyilatkozása mértéktelenség esetén ugyanolyan romboló lehet az alkotó erőfeszítések szempontjából, mint az alkohol és a kábítószer.

Egy szex-őrült nem különbözik lényegesen az alkoholtól megőrült személytől! Mindkettő elvesztette az akaraterejét és a logikus gondolkodásra való készségét. A hipochondria számos fajtája fejlődik ki olyan szokások bázisán, amelyek a hiányos szexuális ismeretekből fakadnak.

Könnyen belátható, hogy a szex-transzmutációval kapcsolatos tudatlanság egyrészt súlyosan bünteti a tudatlanokat, másrészt elérhetetlenné teszi számukra a belőle fakadó óriási előnyöket.

A szexre vonatkozó széleskörű tudatlanság annak következménye, hogy a témát titokzatosság és hallgatás veszi körül. A hallgatás és a titokzatosság ugyanolyan hatással van a fiatalok gondolkodására, mint a tiltás.

A következmény- fokozott kíváncsiság, az a vágy, hogy többet tudjanak a tiltott dologról. A törvényhozók és az orvosok szégyenére - akiket a képzettségük leginkább alkalmassá tenne arra, hogy neveljék a fiatalságot - ezekhez az ismeretekhez nehezen lehet hozzájutni.

A gyümölcsöző évek negyven után

Ritkán fordul elő, hogy valaki negyven éves kor előtt kezd olyan foglalkozásba, amely magas szintű alkotó tevékenységet igényel. Az átlagember alkotóképességének maximumát negyven és hatvan éves kor között éri el. Ez a megállapítás ezer meg ezer nő és férfi tevékenységének elemzésén alapul. Ez bátorításként hathat azokra, akik negyven előtt még nem futottak be, és azokra, akik elérve a negyvenet, félelemmel néznek az "öreg kor" közeledésére. A negyven és hatvan közötti évek általában a leggyümölcsözőbbek. Ehhez a korhoz nem félelemmel és reszketéssel kell közelednünk, hanem reménnyel és lelkes várakozással.

Ha bizonyítékra van szükséged arra, hogy a legtöbben csak negyven után kezdenek hozzá a legmagasabb szintű teljesítményt nyújtó tevékenységükhöz, tanulmányozd a legsikeresebb amerikaiak életét. Henry Ford negyven után kezdett gyorsan emelkedni. Andrew Carnegie jóval elmúlt negyven, amikor kezdte learatni erőfeszítésének gyümölcseit. James J. Hill negyvenéves korában még a telegráf billentyűit nyomkodta. Hihetetlen eredményeit ezt követően érte el. Az amerikai pénzemberek és ipari emberek életrajzainak sokasága bizonyítja, hogy a negyven és hatvan év közötti kor az ember legtermékenyebb időszak.

Harminc és negyven között kezd az ember megtanulni (ha egyáltalán megtanulja) a szex-transzmutáció művészetét. Ennek felfedezése általában véletlenszerű, és leggyakrabban az illető nincs tudatában. Megfigyelheti, hogy a teljesítménye harmincöt és negyven év között megnőtt, de a legtöbb esetben nem ismeri az okát. A természet harminc és negyven éves kor között kezdi harmonizálni az egyénben a szeretet és a szex érzelmeit. Ezért lehetősége lesz, hogy kihasználja ezeket a hatalmas erőket, és ötvözve alkalmazza a cselekvés serkentőiként.

Érzelem-erőműved

A szex önmagában is hatalmas ösztönző a cselekvésre, de az erői hasonlatosak a ciklonhoz - esetenként ellenőrizhetetlenek. Amikor a szeretet érzése kezd összevegyülni a szex érzésével, az eredmény - a cél nyugalma, az egyensúly, tárgyilagos ítéletalkotás. Ezeket a dolgokat a megfelelő korú személyek legtöbbször személyes tapasztalatból ismeri. Csupán a szexuális vágytól hajtva,

hogy tessék egy nőnek, a férfi óriási teljesítményekre képes, de cselekedetei lehetnek szervezetlenek, torzak és destruktívak. Ha kizárólag az a szexuális vágy vezérli, hogy tessék egy nőnek, a férfi lothat, csalhat, még gyilkosságra is vetemedhet. De ha a szeretet érzése keveredik a szex érzelmével, ugyanaz a férfi józanabban, kiegyensúlyozottabban és megfontoltabban cselekszik. Szeretet, romantika és szex - olyan érzések, amelyek óriási magaslatokra képesek ösztönözni az embert. A szeretet az az érzés, amely biztonsági szelepként működik, és biztosítja az egyensúlyt, a konstruktív erőfeszítést. Amikor ez a három érzelmegyező, az egyént képes a zsenialitás magaslataira emelni.

Az érzelmek - lelkiállapotok, gondolkodásmódok. A természet felszerelte az embert a "lélek vegykonyhájával", amely az anyag kémiájának elveivel hasonlóan működik. Jól ismert tény, hogy az anyag kémiájának segítségével a vegyész képes halálos mérget szintetizálni olyan elemeket vegyítve, amelyek önmagukban, meghatározott arányban, egyáltalán nem ártalmasak. Az érzelmek hasonlóan elegyíthetők, halálos mérgek képződésével. A szex és a féltékenység, ha elegyednek, az egyént egy őrző állattal tehetik hasonlatossá.

Ha az emberi lélekbe egy vagy több destruktív érzés fészkelte be magát, a lélek kémiájának segítségével olyan mérgek keletkeznek, amelyek szétrombolhatják az egyén igazságérzetét és pártatlanságát.

A zsenialitáshoz vezető út a szex, a szeretet, a romantika érzéseinek fejlesztésén, ellenőrzésén és alkalmazásán keresztül vezet. A folyamatot röviden így foglalhatjuk össze:

Bátorítsd ezeket az érzelmeket, mint domináló gondolatokat, és ne engedd, hogy a gondolkodásod destruktív érzelmek rabja legyen. A lélek, az elme - szokások alapján működik. Az őt tápláló domináló gondolatok határozzák meg gyarapodását és fejlődését. Az akaraterő segítségével megakadályozhatjuk bármilyen gondolat tartós jelenlétét, és bátoríthatjuk más gondolatok jelenlétét. Az agy ellenőrzése az akarat útján - nem olyan nehéz. Az ellenőrzés képessége állhatatosság és szokás kérdése. Az ellenőrzés titka a transzmutáció folyamatának megértése. Amint valamilyen negatív érzelmegyelen a lélekben, átalakítható pozitív, konstruktív érzéssé, ha megváltoztatjuk gondolatainkat.

Nem vezet máshol út a zsenialitáshoz, mint a tudatos erőfeszítésen át!

Az ember óriási pénzügyi és üzleti sikereket érhet el kizárólag a sexenergia hajtóerejével, de a történelem számtalan bizonyítékkal szolgál arra, hogy ez olyan jellemvonásokkal társul, amelyek megakadályozzák, hogy megtartsa vagy élvezni tudja a gazdagságát. Érdekes ezen mélyen elgondolkozni. Ennek az igazságnak a fel nem ismerése ezeket és ezeket fosztott meg attól a lehetőségtől, hogy boldogok legyenek, noha rendelkeztek a gazdagsággal.

Ha valaki őszintén szeret, sosem veszthet teljesen

A szerelem emléke sosem huny ki. Ott őgyeleg, irányt mutat és befolyásol jóval azután, hogy mint ösztönzési forrás már kihunyt. Semmi új sincs ebben.

Mindenki, aki őszintén szeretett, tudja, hogy tartós nyomokat hagy az emberi szívben. A szerelem hatása tartós, mert lelki természetű. Az, akit a szerelem képtelen hatalmas teljesítményekre sarkallni, reménytelen eset - halott, noha úgy tűnhet, hogy él.

Menj vissza a tegnaphoz, a régi időkhöz, fürdesd meg a lelket a régi szerelmek gyönyörű emlékében. Ez enyhíteni fogja a jelen gondjainak és

kellemetlenségeinek befolyását. Lehetővé teszi, hogy elmenekülj az élet kellemetlen realitásaitól, vagy - ki tudja? - az agyad olyan ötletekkel, tervekkel ajándékozz meg ezek alatt az ideiglenes visszavonulások alatt, amelyek teljesen megváltoztathatják életed szellemi vagy anyagi minőségét.

Ha szerencsétlennek hiszed magad, mivel szerettél és elvesztetted a szerelmet, vedd el a gondolatot. Ha valaki őszintén szeretett, sosem veszíthet teljesen. A szerelem szeszélyes és változékony. Akkor jön, amikor tetszik neki, és figyelmeztetés nélkül távozik. Fogadd el és élvezd, amíg marad, de ne vesztegess időt arra, hogy majdani távozásán bánkódj. Az aggodás sosem fogja visszahozni.

Vedd el azt a gondolatot is, hogy a szerelem nem jön többször, csak egyszer. A szerelem jöhet és mehet, megszámlálhatatlanul sokszor, de nincs két olyan szerelem, amely pontosan ugyanolyan hatást tenne rád.

Van olyan szerelem, amely mélyebb nyomot hagy, a lélekben, mint bármelyik másik, de a szerelem érzése előnyös, kivéve, ha távozása után valaki keserű és cinikus lesz.

A szerelem miatt nem szabad kiábrándulnod, és ez nem is történne meg, ha az emberek értenék a különbséget a szerelem és a szex között.

A legnagyobb különbség az, hogy a szerelem lelki, szellemi, a szex pedig biológiai természetű. Egyetlen olyan tapasztalat sem lehet káros, amely lelki erővel hat az emberi szívre, csak a tudatlanság és a féltékenység.

A szerelem, ehhez kétség nem fér, az élet legfelemelőbb tapasztalata.

Kapcsolatba hozza az embert a Végtelen Intelligenciával. Ha vegyül a szex és a romantika érzéseivel, megsokszorozhatja az alkotó energiákat.

A szeretet, a szex és a romantika annak az örök háromszögnek az oldalai, amelyre a zsenialitás épül.

A szeretet olyan érzés, amelynek sok oldala, árnyalata és színe van. De az összes szeretet közül az a legerősebb, amely a szeretet és a szex ötvözete.

Azok a házasságok, amelyekből hiányzik a szexszel megfelelően egyensúlyozott szeretet, nem lehetnek boldogok - és ritkán tartósak. A szeretet önmagában nem hozza meg a házasság boldogságát, de önmagában a szex sem. Amikor ez a két gyönyörű érzés ötvöződik, a házasság olyan lelkiállapot forrása, amely a leggyönyörűbb és legtermékenyebb e földi lét során.

Ha a romantika érzése is társul a szeretet és a szex érzelmeihez, a véges elme és a Végtelen Intelligencia közötti akadályok eltűnnek. Megszületik a génusz!

Az okok, amelyek miatt egy feleség felemelheti vagy tönkretelheti a férjét

Most egy olyan értelmezés leírása következik, amelynek megértése harmóniát teremthet annak a káosznak a helyén, amely túl sok házasságra jellemző. A diszharmónia gyakran olyan zsörtölődés formáját ölti, ami visszavezethető a szexre vonatkozó ismeretek hiányára. Ahol a szeretet, a romantika és a szex helyes funkcióinak ismerete jellemzi a házasságot, ott nincs diszharmónia a házaspár között.

Szerencsés az a férj, akinek a hitvese megérti a szeretet, a szex és a romantika közötti helyes kapcsolatot. Ha ez az isteni triumvirátus motiválja a cselekvést, semmilyen munka sem terhes, mert még a legalantasabb teendő is a szeretetért végzett tevékenység.

Van egy nagyon régi mondás, ami szerint "a feleség vagy felemeli, vagy tönkretelheti a férjét", de hogy miért van ez így, nem mindig világos. A

"felemelés" és a "tönkretétel" annak az eredménye, hogy a feleség érti-e a szeretet, a szex és a romantika érzéseinek kapcsolatát vagy pedig nem. Ha egy feleség megengedi férjének, hogy elveszítse iránta az érdeklődését, és jobban érdeklődjék más nők iránt, ez általában azért van, mert közönyös a szex, a szeretet és a romantika tárgyai iránt, vagy nem ismeri azokat. Ez a megállapítás természetesen feltételezi, hogy valamikor őszinte szerelem volt a férj és a feleség között. Ezek a tények ugyanúgy érvényesek a férjre, aki megengedi, hogy a feleség iránta megnyilvánuló érdeklődése kihunyjon. A házasságok gyakran civódnak apróságokon. Ha ezeket elemezzük, a valóságos ok gyakran az előző kérdésekben megnyilvánuló tudatlanság vagy közömbösség.

A gazdagság értelmetlen a nők nélkül

A férfiak legnagyobb hajtóereje az a vágy, hogy tetszenek a nőknek! Az a vadász, aki a történelem előtti időkben jeleskedett, azért igyekezett, hogy hősnek lássák a nők szemében. A férfiak természete ebben a vonatkozásban nem változott. A mai "vadász" nem állatok prémjét hozza haza, hanem azzal mutatja ki a nő kedvessége iránti vágyát, hogy szép ruhákkal, autóval, gazdagsággal halmozza el. A férfiban ugyanaz a vágy él, hogy tessenek a nőknek, mint a civilizáció hajnalán. Csupán az változott, ahogyan ki akarja váltani a nők tetszését. Azok a férfiak, akik nagy gazdagságot halmoznak fel, nagy hírnévre és hatalomra tesznek szert, főleg azért teszik, hogy kielégítsék azt a vágyukat, hogy tetszenek a nőknek. Iktasd ki a nőket az életükből, és a legtöbb férfi számára értelmetlenné válik a gazdagság. Ez a lényegi vágy, ami megvan a férfiakban, adja azt az erőt a nőknek, hogy felemeljék vagy összetörjék őket. Annak a nőnek, aki megértette a férfi természetét és tapintatosan gondoskodik róla, nem kell félnie más nők versenyétől. A férfiak lehetnek vasakarattal rendelkező óriások, amikor férfitársaikkal van dolguk, de könnyen irányíthatók választott hölgyük által.

A legtöbb férfi nem fogja bevallani, hogy a nő, aki tetszik neki, könnyen befolyásolja. Ennek magyarázata az, hogy a férfiak természetében van, hogy erősebb nemként akarják magukat elismertetni. Mi több, az intelligens nő ismeri ezt a férfias vonást, és bölcsen nem vitatja az igazságát.

Vannak férfiak, akik tudják, hogy választott nőjük befolyásolja őket - feleségük, szeretőjük, anyjuk, nővérük - de tapintatosan tartózkodnak attól, hogy fellázadjanak. Elég intelligensek, hogy tudják, egyetlen férfi sem boldog teljesen egy megfelelő nő befolyása nélkül. Azok a férfiak, akik tagadják ezt a fontos igazságot, megfosztják magukat attól az erőtől, amely több férfit segített sikerre, mint az összes többi együttvéve.

FONTOS GONDOLATOK DIÓHÉJBAN

A szexuális energiára vonatkozó két meglepő tapasztalat betekintést nyújt a személyes erők nagy tárházába. A szexuális energia lehet az olyan kimagasló zsenialitás forrása, mint amilyenel Thomas Edison és Andrew Jackson esetében találkoztunk.

Szexuális energia húzódik meg a lelkesedésed, alkotó képzeleted, erős vágyad, állhatatosságod és mindazon tulajdonságaid mögött, amelyek gazdaggá és boldoggá tehetnek.

Segítheted magad abban, hogy elérd a gondolkodás emelkedett síkját, amely

megfizethetetlen értékű "sugallatokat" szolgáltathat számodra. Ráhangolhatod magad mások tudatalattijának ötlet-tárházára.

Minden tehetséges felfedező sikerének két nagy titka most már ismert számodra, és most már téged segít.

Minden lényegi erő forrása egyben a végtelen gazdagság forrása is.

Tizenegyedik lépés a gazdagság felé A TUDATALATTI

AZ ÖSSZEKÖTŐ KAPOCS

A tudatalatti az agy olyan területe, amely minden gondolati impulzust, amely az öt érzékszerven keresztül eléri a tudatot, osztályoz és feljegyez, és amelyből ezek a gondolatok előhívhatók, hasonlóan ahhoz, mint ahogyan egy levél elővehető egy dossziéból.

Felfogja és elraktározza a gondolatokat vagy érzéki benyomásokat, függetlenül azok természetétől. Tudatos elhatározással bevihetsz a tudatalattidba bármilyen tervet, gondolatot vagy szándékot, amelyet át akarsz változtatni annak fizikai vagy pénzbeni ekvivalensévé. A tudatalatti először azoknak a domináló vágyaknak megfelelően cselekszik, amelyekhez érzelmek kapcsolódnak. Ebből a szempontból különösen fontos érzelem a hit.

Emlékezz erre, amikor nekilátsz a vágyakról szóló fejezetben leírt hat lépés gyakorlásának. Emlékezz rá azokkal az utasításokkal összefüggésben is, amelyek a tervek készítésével és megvalósításával foglalkozó fejezetben találhatók, és meg fogod érteni az ismertetett gondolat fontosságát.

A tudatalatti éjjel nappal működik. Egy általunk nem ismert mechanizmus szerint merít a Végtelen Intelligencia erőiből, szolgáltatva azt az erőt, amely szándékainknak megfelelően átalakítja a vágyat annak fizikai ekvivalensévé.

Ennek során mindig a leggyakorlatiasabb eszközöket választja a cél eléréséhez.

Lehetetlen teljesen ellenőrzésed alatt tartani a tudatalattid, de tudatos elhatározással eljuttathatsz hozzá egy tervet, egy vágyat vagy szándékot, amelyet meg akarsz valósítani. Olvasd el ismét azokat az utasításokat, amelyek az önszuggesztívóval foglalkozó fejezetben találhatók a tudatalatti felhasználására vonatkozóan.

Számos bizonyíték szól amellett, hogy a tudatalatti az a kapocs, amely összeköti az ember véges elméjét a Végtelen Intelligenciával. A tudatalatti az a közvetítő láncszem, amelyen keresztül az egyén akarata szerint kiaknázhhatja a Végtelen Intelligencia erejét. Ez a titka annak, hogyan változtathatók meg a lelki impulzusok, és hogyan alakíthatók át szellemi ekvivalensükké. Egyedül ez az az eszköz, amivel az ima közvetíthető ahhoz a forráshoz, amely válaszol rá.

Hogyan serkentsük a tudatalattit alkotó erőfeszítésre

Az alkotó tevékenységnek a tudatalatti működéséhez kapcsolódó lehetőségei óriásiak és felmérhetetlenek. Bámulattal töltik el az embert.

Sosem tudom úgy elkezdeni a tudatalatti témájának tárgyalását, hogy ne érezném saját kicsinységemet, alacsonyabb rendűségemet. Ez feltehetően azzal kapcsolatos, hogy a tudatalattira vonatkozó ismereteink olyan végtelenül hiányosak.

Miután elfogadtad realitásként a tudatalatti létezését, és megértetted, milyen

szerepet játszik abban, ahogy vágyaid átalakíthatók a nekik megfelelő fizikai vagy pénzbeni ekvivalenssé, meg fogod érteni mindazoknak az utasításoknak a jelentőségét, amelyeket a vágygal foglalkozó fejezetben olvashattál. Meg fogod érteni azt is, miért figyelmeztettek ismételt és ismételt arra, hogy vágyaid legyenek világosak, egyértelműek, és hogy írd le őket. Azt is meg fogod érteni, miért olyan fontos az állhatatosság az utasítások végrehajtásánál.

A tizenhárom elv képezi azokat az ösztönzőket, amelyek segítségével elsajátítod azt a képességet, hogy kapcsolatot teremts a tudatalattiddal és hatást gyakorolj rá. Ne kedvetlenedj el, ha ez nem sikerül rögtön az első alkalommal.

Emlékezz arra, hogy a tudatalatti csak elsajátított szokások segítségével irányítható tudatos elhatározással. Erre vonatkozóan a hitről szóló fejezetben olvashatsz. Lehet, hogy még nem sikerült magadban kialakítanod azt a lelkiállapotot, amit mély hit jellemez. Légy türelmes! Légy állhatatos!

Az elkövetkező oldalakon sok mindent megismétlünk, amit a hitről és az önszuggesztióról szóló fejezetben már olvastál, hogy ezzel is előnyösen befolyásoljuk tudatalattidat. Emlékezz arra, hogy tudatalattid spontánul működik, akár teszel erőfeszítéseket a befolyásolására, akár nem. Ebből természetesen az következik számodra, hogy a félelem és a szegénység gondolatai és minden negatív gondolat ösztönzőként szolgál a tudatalattid számára - hacsak nem uralkodsz ezeken az impulzusokon és nem közölsz vele kíváncsabb gondolatokat, amelyekből táplálkozhat.

A tudatalatti nem marad tétlen! Ha nem ültetsz el benne vágyakat, olyan gondolatokból fog táplálkozni, amelyek hanyagságod, figyelmetlenséged eredményeként jutnak el hozzá. Már megmagyaráztuk, hogy mind a negatív, mind a pozitív gondolati impulzusok folyamatosan jutnak el a tudatalattihoz abból a négy forrásból, amelyeket a szex-transzmutációról szóló fejezetben ismertettünk.

Itt elég, ha csak arra emlékeztetünk, hogy naponta olyan gondolati impulzusok sokasága között élsz, amelyek anélkül érik el a tudatalattidat, hogy erről tudomásod lenne. Ezek egy része negatív, egy másik része pozitív. Olvasva ezt a könyvet, most azzal foglalkozol, hogy megpróbáld kizárni a negatív gondolatokat, és igyekszel a vágy pozitív gondolati impulzusainak segítségével tudatosan befolyásolni a tudatalattidat.

Ha ez sikerül, kezdedben lesz az a kulcs, ami nyitja a tudatalattidhoz vezető ajtót. Mi több, teljesen ellenőrzésed alatt fogod tartani azt az ajtót, nehogy nem kíváncsú gondolatok befolyásolják azt.

Minden, amit ember alkot, egy gondolattal kezdődik. Az ember semmit sem képes alkotni, ami először ne született volna meg, mint gondolat.

A képzelet segítségével a gondolati impulzusok terv formájában összegyűjthetők.

A képzelet, ha képes vagy a befolyásod alatt tartani, olyan tervek vagy célok kimunkálására használható fel, amelyek sikert eredményeznek választott hivatásodban.

Mindazoknak a gondolati impulzusoknak, amelyeket át akarsz alakítani nem a nekik megfelelő fizikai ekvivalensekké, és amelyeket tudatosan ültettél el a tudatalattidban, el kell jutniuk a képzelethez és elegyedniük kell a hit érzésével. A hit "elegyítése" azzal a tervvel vagy a céllal, amelyet el akarsz ültetni a tudatalattiban, a képzelet segítségével történik.

Mindennek alapján könnyen beláthatod, hogy a tudatalatti tudatos felhasználásához elengedhetetlen az összes elv koordinált alkalmazása.

Dolgoztasd pozitív érzelmeidet a magad előnyére!

A tudatalatti könnyebben befolyásolható olyan gondolati impulzusokkal, amelyekhez "érzések" vagy érzelmek keverednek, mintha azok csupán a logikus gondolkozás eredményei. Számos bizonyíték van, ami alátámasztja azt az elméletet, hogy csak az érzellemmel töltött gondolatok képesek bármilyen cselekvő befolyást gyakorolni a tudatalattira. Jól ismert tény, hogy az emberek többségét az érzelmek vagy érzések irányítják. Ha igaz, hogy a tudatalatti gyorsabban reagál és könnyebben befolyásolható olyan gondolati impulzusokkal, amelyek szervesen elegyednek érzelmekkel, fontos ismernünk, hogy melyek a legfontosabb érzelmek. Hét fő pozitív és hét fő negatív érzelem van. A negatív érzelmek spontánul vegyülnek azokkal a gondolati impulzusokkal, amelyek behatolnak a tudatalattiba. A pozitív érzelmeket tudatosan kell vegyíteni azokkal a gondolatokkal, amelyeket be akarunk juttatni a tudatalattiba. Ennek módja az önszuggesztió. (Erre vonatkozó instrukciók az önszuggesztióval foglalkozó fejezetben találhatók.)

Ezek az érzelmek vagy érzések hasonlóak az élesztőhöz, amelyet a kenyér tésztájához adunk, mert azt a cselekvő elemet testesítik meg, amely a gondolati impulzust passzív állapotból aktív állapotba viszi át. Ennek alapján megérthetjük, hogy azok a gondolati impulzusok, amelyek érzelmekkel vegyülnek, miért váltanak ki könnyebben cselekvést, mint azok, amelyek csupán a "száraz logika" eredményei.

E könyv olvasásával arra készíted fel magad, hogy befolyásold és ellenőrzésed alá vond tudatalattid "belső hallgatóságát", hogy átadd neki azt a vágyad, amelyet át akarsz változtatni a neki megfelelő pénzbeni ekvivalenssé, vagyis pénzben kifejezett gazdagsággá. Ezért elengedhetetlen, hogy megértsd, hogyan teremthetsz kapcsolatot ezzel a "belső hallgatósággal". Az ő nyelvét kell beszélned, különben nem fog reagálni a hívásodra. A legjobban az érzelmek vagy érzések nyelvét érti. Az alábbiakban áttekintjük a hét legfontosabb pozitív és a hét legfontosabb negatív érzelmet. Ezzel az a célunk, hogy alkalmazni tudd a pozitívakat és képes légy elkerülni a negatívakat, amikor utasításokat adsz a tudatalattidnak.

A HÉT LEGFONTOSABB POZITÍV ÉRZELEM:

A vágy, a hit, a szeretet, a szexuális érzés, a lelkesedés, a romantika, a remény.

Vannak más pozitív érzelmek is, de ez a hét a legerősebb, és a leggyakrabban használt az alkotó tevékenység során. Ha ellenőrzésed alatt tartod ezt a hét érzelmet (és ez csak gyakorlással érhető el), a többi pozitív érzelem is a befolyásod alatt lesz. Ezzel kapcsolatban emlékezz arra, hogy ez a könyv olyan módon kíván segíteni neked a "pénztudatosság" kifejlesztésében, hogy megtölti gondolkodásodat pozitív érzelmekkel.

A HÉT LEGFONTOSABB NEGATÍV ÉRZELEM:

A félelem, a féltékenység, a gyűlölet, a bosszúvágy, az irigység, a babona, a harag.

A pozitív és a negatív érzések nem képesek egyidejűleg jelen lenni a gondolkozásban. Vagy az egyik, vagy a másik uralkodik. Neked kell gondoskodnod arról, hogy a pozitív gondolatok hassanak a gondolkodásodra. Ebben a szokás törvénye van segítségére. Alakítsd ki magadban a pozitív gondolatok alkalmazásának szokását! Ezek olyan hatékonyan fogják ellenőrizni az agyad, hogy a negatív érzelmek képtelenek lesznek behatolni.

Csak akkor tudod ellenőrzésed alá vonni a tudatalattidat, ha szó szerint követed ezeket az utasításokat. Egyetlen negatív érzélem a tudatodban elegendő ahhoz, hogy szétromboljon minden esélyt arra, hogy a tudatalattid alkotó módon segítsen téged.

Az eredményes ima titka

Ha figyelmes vagy, észrevehetted, hogy az emberek csak azután fordulnak segítségért az imához, miután már minden próbálkozásuk kudarcot vallott! Különbözik mintegy kötelező szertartásként imádkoznak, olyan szavakat mormolva, amelyeknek nincs valódi jelentése. Mivel a legtöbben csak azután imádkoznak, miután már mindenben sikertelenek voltak, úgy kezdenek az imához, hogy agyuk tele van félelemmel és kétségekkel, és ilyen érzések alapján lép akcióba a tudatalatti, és teremti kapcsolatot a Végtelen Intelligenciával. Így ez az az érzélem, amelyet a Végtelen Intelligencia felfog és amelynek bázisán cselekszik.

Ha imádkozol valamiért, de imád közben félsz, hogy nem kapod meg, a Végtelen Intelligencia nem segít a megvalósításban, az imád hiábavaló volt.

Az ima esetenként meghozza, amiért imádkoztak. Ha ez már megtörtént veled, idézd fel magadban azt a konkrét lelkiállapotot, azt a gondolkozásmódot, ami jellemzett, amikor imádkoztál, és be fogod látni, hogy az előzőekben ismertetett elmélet több, mint csupán elmélet.

Az a módszer, ahogyan kapcsolatot létesíthetsz a Végtelen Intelligenciával, hasonló ahhoz, ahogyan a rádió közvetíti a hangrezgéseket. Ha érted a rádió működési elvét, akkor nyilván tudod, hogy a hang nem közvetíthető mindaddig, amíg át nem alakították olyan frekvenciájú rezgéssé, amelyet emberi fül képtelen meghallani. A rádióadók veszik az emberi hangot, módosítják azt, sokmilliószorosára növelve a rezgésszámot.

Csak ilyen módon közvetíthető a hangenergia a téren át. Miután ez az átalakulás megtörtént, az energia (amely eredetileg hangrezgések formájában létezett), eljut a vevőkészülékekhez, és ez visszaalakítja az energiát eredeti rezgési frekvenciává, így visszanyerjük az eredeti hangot.

A tudatalatti az a közvetítő, amely az imát olyan formává alakítja át, amelyet a Végtelen Intelligencia képes felismerni. Így a tudatalatti közvetíti az üzenetet és meghatározott, konkrét ötlet, elképzelés, tervek formájában meghozza a választ arra vonatkozóan, hogyan érhető el az, amiért imádkoztál. Ha megérted ezt az elvet, tudni fogod, hogy az imakönyvből egyszerűen csak kiolvasott szavak nem szolgálhatnak közvetítőként az emberi elme és a Végtelen Intelligencia között.

FONTOS GONDOLATOK DIÓHÉJBAN

A tudatalatti elméd véletlenszerű gondolatokból táplálkozik. Táplálkozhat a vereség gondolataiból, és táplálkozhat a siker és a gazdagság gondolataiból. Magad vagy, aki választ. Az eredmény felemelhet és ledönthet.

Hét fő negatív érzélem van. Gondoskodnod kell arról, hogy egyik se eresszen gyökeret a lelkedben. Ugyanakkor meg kell ismerned a pozitív érzelmeidet, és messzemenően ki kell ezeket aknáznod.

A saját szellemi lehetőségeid határán túl ott van a Végtelen Intelligencia, amelyre az elméd ugyanúgy ráhangolhatja magát, mint ahogy egy rádiót ráállítasz

egy állomásra. Az egész világegyetem segíthet imád meghallgatásában.
Nap mint nap fejleszd képességedet a hatalmas tudatalattid felhasználásában.
Hamarosan irányítani fogod azokat a hatalmas impulzusokat, amelyek minden terv,
minden teljesítmény mögött meghúzódnak.
Egy ember nagysága gondolatainak nagyságával arányos.

Tizenkettedik lépés a gazdagság felé AZ AGY

A GONDOLAT ADÓ- ÉS VEVŐÁLLOMÁSA

Több mint negyven évvel ezelőtt a szerző együtt dolgozott a néhai Dr. Alexander Graham Bell- lel és Dr. Elmer R. Gates- szel, és megfigyelte, hogy az emberi agy egyidejűleg működik a gondolati rezgések adó- és vevőkészülékeként.

A rádióadás elvéhez hasonlóan, minden agy képes olyan gondolati rezgéseket felfogni, amelyeket más agy bocsát ki.

Az előző bekezdésben kifejtett megállapítással kapcsolatosan hasonlítsd össze és gondold végig az alkotó képzelet leírását, a képzeletről szóló fejezetben.

Az alkotó képzelet az agynak az a "vevőkészüléke", amely felfogja azokat a gondolatokat, amelyeket egy másik agy kibocsát. Az alkotó képzelet teremt kapcsolatot a tudatos agy és a gondolati ösztönzések négy forrása között.

Serkentés hatására vagy a magasabb rezgések síkján, az agy fogékonyabb lesz azokra a gondolatokra, amelyek külső forrásokból jutnak el hozzá. Ez a fogékonyabb állapot a pozitív vagy negatív érzelmek közreműködésével jön létre. Az érzelmek segítségével a gondolat rezgése növelhető.

A szexuális érzés az emberi érzelmek listájának élén áll, ami a hajtóerőt illeti. Az az agy, amelyet a szexuális érzelmek ösztönöznek, sokkal nagyobb sebességgel működik, mintha ezek az érzelmek gyengék vagy egyáltalán nem hatnak.

A szex-transzmutáció eredményeként a gondolkozás olyan mértékben megélénkül, hogy az alkotó képzelet rendkívül fogékony lesz az ötletekre. Másrészt, ha az agy nagy sebességgel működik, nemcsak olyan gondolatokat és ötleteket fog fel, amelyeket más agyak bocsátanak ki, hanem a saját gondolataihoz is olyan érzéseket társít, ami szükséges, hogy a tudatalatti megragadja ezeket és a befolyásuk alá kerüljön.

A tudatalatti az agynak az az "adóállomása", amelyen kisugározza a gondolati rezgéseket. Az alkotó képzelet a "vevőkészülék", amely felfogja ezeket az energiákat.

A tudatalattinak és az alkotó képzeletnek a fontosságát szem előtt tartva (amelyek valójában szellemi kommunikációs gépezet adó- és vevőkészülékei), gondolkozz el az önszuggesztióról, amelynek segítségével működésbe hozhatod az "adóállomásodat".

Az önszuggesztióról szóló fejezetben található instrukciók pontosan tartalmazzák azt a módszert, ahogyan a vágy átváltoztatható a neki megfelelő pénzbeni ekvivalenssé.

"Adókészüléked" működése valójában egyszerű folyamat. Mindössze három elvet kell megjegyezned és alkalmaznod, ha működtetni akarod.

Ezek: a tudatalatti, az alkotó képzelet és az önszuggesztió. Az ösztönzésnek azt a módját, ahogyan ezt a három elvet átviheted a cselekvésre, már ismertettük, és az eljárás a vággyal kezdődik.

A legnagyobb erők nem érzékelhetők

Az elmúlt évszázadok során az ember túlságosan is támaszkodott az érzékszerveire, és a fizikai dolgokra korlátozta az ismereteit. Azokra a dolgokra, amelyeket képes volt látni, tapintani, mérni.

Most lépünk be a legcsodálatosabb korszakba. Olyan korszakba, amely megismertet bennünket a világ nem érzékelhető erőivel, E kor végére érve talán meg fogjuk tudni, hogy a másik "énünk" sokkal hatalmasabb, mint a fizikai énünk, amelyet a tükörben láthatunk, nézünk.

Néha az emberek lekicsinylően beszélnek a nem érzékelhető dolgokról. Azokról, amelyek nem foghatók fel az öt érzékszerv segítségével.

Amikor hallunk róluk, emlékeztetnünk kell magunkat arra, hogy mindnyájan olyan erők uralma alatt vagyunk, amelyek nem láthatók és nem érzékelhetők.

Az egész emberiség sem képes arra, hogy megbirkózzék azzal a megfoghatatlan erővel, amely az óceán görgő hullámaiban rejlik. Az ember nem képes megérteni a gravitáció nem érzékelhető erőit, amely e kis Földet mozgatja az űrben, és meggátolja, hogy az ember lerepüljön róla.

Még kevésbé rendelkezik azzal a képességgel, hogy ellenőrzése alatt tartsa ezt az erőt. Az ember teljesen alávetett annak a nem érzékelhető erőnek, amely a mennydörgésben nyilatkozik meg, és ugyanolyan tehetetlen az elektromosság nem kézzelfogható erőivel szemben.

Mindezzel nem merül ki a nem érzékelhető és láthatatlan dolgoknak az a sora, amelyekre vonatkozóan semmiféle ismeretekkel sem rendelkezünk. Az ember nem érti annak az erőnek a természetét, amely a föld talajában rejlik - ez az erő az, amely biztosítja élelmének minden morzsáját, amelynek köszönhetően ruházzkodhat, és amelyből minden zsebében lévő dollárja származik.

Az agy izgalmas története

És végül, de nem utolsó sorban, az ember szinte semmit sem tud arról a nem érzékelhető erőről, amely a nem látható, nem érzékelhető erők közül a leghatalmasabb, a gondolatról. Alig tud valamit a fizikai agyról, és arról a hatalmas gépezetről, amelyen keresztül a gondolat átváltozik a neki megfelelő anyagi ekvivalenssé. Most azonban olyan korba lépünk, amely meghozza a felvilágosodást e témában. A tudósok hozzáláttak annak a titokzatos dolognak a tanulmányozásához, amit úgy hívunk, hogy agy, és noha ezeknek a vizsgálódásoknak csak az óvodás fázisánál tartanak, már elég ismeretet tártak fel, hogy tudjuk, az agy az ember központi "műszerfala". Azoknak a kapcsolódásoknak a száma, amelyek összekötik az agy egyes sejtjeit, csak olyan számmal jellemezhető, amelyben tizenötmillió szám követi egymást.

"Ez a szám olyan elképesztő - mondja Dr. C. Judson Herrick, a Chicagói Egyetem professzora -, hogy az asztronómia számai, amelyek százmillió fényévnyi távolságokkal foglalkoznak, eltörpülnek mellette.

Megállapították, hogy az emberi agykéreg idegsejtjeinek száma 10.000.000.000 és 14.000.000.000 között van, és tudjuk, hogy meghatározott módon elrendezett. Ez az elrendezés nem véletlenszerű, hanem szabályos. A nemrég kifejlődött elektrofiziológiai vizsgálatok lehetővé teszik, hogy mikro elektródák segítségével pontosan meghatározott helyen lévő sejtektől vagy idegszálaktól kiinduló elektromos jeleket fogjanak fel, felerősítsék őket, és egy milliomod

voltnyi feszültségkülönbségeket is kimutassanak."

Elképzelhetetlen, hogy ennek a rendkívül összetett mechanizmusnak az lenne az egyetlen rendeltetése, hogy biztosítsa azokat a fizikai funkciókat, amelyek a test növekedéséhez és fenntartásához kellenek. Elképzelhetetlen, hogy ez a rendszer, amely szolgáltatja azt az eszközt, hogy millió és millió agysejt kapcsolatban lehessen egymással, egyben egy nem érzékelhető erővel való kommunikáció eszköze is?

A New York Times egy szerkesztőségi cikket közölt, amely mutatja, hogy legalább egy nagy egyetem, és legalább egy intelligens kutató folytat olyan kutatásokat a lelki jelenségek tanulmányozására, amelyek olyan következtetésekre vezettek, mint amilyenekről ebben a könyvben olvashatunk. A cikk röviden elemzi Dr. Rhine és munkatársainak tevékenységét a Duke Egyetemen.

MI A "TELEPÁTIA"?

Egy hónapja ezeken az oldalakon írtunk azokról a figyelemre méltó eredményekről, amelyeket Rhine professzor és munkatársai értek el a Duke Egyetemen. Több mint százezer tesztvizsgálatot végeztek annak megállapítására, létezik-e "telepátia" és "távolbalátás". Az eredmények összegezése a Harper Magazin első két cikkében található. A másikban, amely most jelent meg, a szerző, E. H. Wright igyekszik összefoglalni, mit tudtak meg, ill. mi az, ami logikusan következik az elvégzett vizsgálatoktól az "extraszenzori" (normális érzékelés körén kívüli) érzékelésre vonatkozóan.

A Rhine - kísérlet eredményeként a telepátia és a távolbalátás tényleges létezése most már rendkívüli mértékben valószínűnek tűnik sok tudós számára. A résztvevőket arra kérték, nevezzenek meg minél több kártyalapot egy adott csomagban, anélkül, hogy előzőleg megtekintenék. Egy tucatnyi nő és férfi volt, akik rendszeresen olyan számú lapot neveztek meg helyesen, ami már semmiképpen sem lehetett véletlen eredménye.

De hogyan voltak erre képesek? Ezek az erők, ha feltételezzük létezésüket, semmiképpen sem lehetnek kapcsolatban az érzékeléssel.

Nincsen olyan szerv, amellyel összekapcsolhatók lennének. A kísérletek legalább olyan jól működtek több száz kilométer távolságról, mint egy szobában. Ezek a tények Mr. Wright szerint cáfolják, hogy a telepátia vagy a távolbalátás fizikai sugárzás valamilyen formájával lenne magyarázható. A sugárzás minden ismert formájának intenzitása fordítva arányos a távolság négyzetével. A telepátia és a távolbalátás esetében ez nincs így. De változnak olyan fizikai okok hatására, amelyek más lelki képességeket is befolyásolnak. Az elterjedt vélemény ellenére nem javulnak, amikor a fogadó alszik vagy félig alvó állapotban szendereg, sőt, akkor a legerősebbek, amikor az alany teljesen ébren van és a figyelme éber. Rhine felfedezte, hogy a kábítószer minden esetben csökkenti a "fogadó" sikerességét, míg a különböző stimuláló szerek mindig javították az eredményeit. A legmegbízhatóbb alany is csak akkor ér el kielégítő eredményt, ha igyekszik maximális teljesítményt nyújtani.

Az egyik következtetés, amit Wright eléggé megalapozottan levon, hogy a telepátia és a távolbalátás egyazon képességnek felel meg. Vagyis az a képesség, hogy valaki "lássa" a kártyát, amely színével lefelé fekszik az asztalon, ugyanaz a képesség, aminek segítségével valaki "olvasni" tudja, hogy mi van a másik fejében. Több alapja is van annak, hogy elfogadjuk ezt. Eddig mindkét képesség együtt mutatkozott meg a megfelelő személyeknél. A kettő

majdnem azonos erősségű. A falak, a távolságok nem befolyásolták egyiket sem. Wright ezek alapján, mint bizonytalan "megérzést" terjeszti elő azt a hipotézisét, hogy a más típusú extraszenzori jelenségek, mint amilyen a profetikus álom, a tragédia előérzete és az ehhez hasonlóak, ugyanennek a képességnek a megnyilatkozásai. Az olvasónak nem kell elfogadnia ezeket a következtetéseket, de azok a bizonyítékok, amelyeket Rhine gyűjtött, meglehetősen nyomósak.

Hogyan szövetkeznek az agyak a csoportmunkában?

Azzal kapcsolatban, amit Dr. Rhine fejtett ki, az általa "extraszenzori" érzékelésnek nevezett jelenség előnyös feltételeire vonatkozóan, el szeretném mondani, hogy a munkatársaim és én felfedeztük azokat a feltételeket, amelyek szerintünk ideálisak ahhoz, hogy az agyat a hatodik érzék gyakorlati működtetésére ösztönözzük. (Erről a hatodik érzékről a következő fejezetben olvashatunk.)

A feltételek, amire utalok abból állnak, hogy magam és két munkatársam szoros szövetségben dolgozunk. Kísérletezéssel és gyakorlással rájöttünk, hogyan serkenthetjük az agyunkat (azt az elvet alkalmazva, amelyet a "láthatatlan tanácsadóval" összefüggésben fogunk ismertetni a következő fejezetben) olyan módon, hogy hármunk agyát eggyé ötvözve, megtaláljuk a megoldásokat ügyfeleink legkülönbözőbb problémáira.

Az eljárás igen egyszerű. Leülünk egy tárgyalóasztalhoz, világosan megfogalmazzuk a vizsgálandó problémát, és tárgyalni kezdünk róla. Mindenki elmondja, ami eszébe jut. Az agy-serkentés e módszerében az a különös, hogy minden résztvevőt kapcsolatba hoz a tudás olyan forrásaival, amelyek határozottan kívül esnek saját tapasztalati körén.

Ha megértetted a "Mesterelméről" szóló fejezetben ismertetett elvet, fel fogod ismerni az itt említett "kerek asztal beszélgetési" eljárást, hiszen ez nem más, mint a Mesterelme gyakorlati alkalmazása.

Az agy serkentése olyan módon, hogy hárman, harmonikus egyetértésben megvitatnak egy konkrét témát, egyben a Mesterelme legegyszerűbb és leggyakorlatiasabb alkalmazása.

Hasonló tervet alkalmazva és követve, mindenki, aki tanulmányozza és elsajátítja ezt a filozófiát, birtokába juthat annak a híres Carnegie - receptnek, amelyet a bevezetésben leírtam. Ha ez ma még nem jelent semmit sem a számodra, jelöld meg ezt a részt és olvasd el ismét, ha az utolsó fejezet végére értél.

FONTOS GONDOLATOK DIÓHÉJBAN

Gondolataid és teljesítményed erejét most már három elv koordinálja. A legfontosabb, nem kézzelfogható tényezők birtoklása segíthet, hogy olyan befolyásra tegyél szert, amely sok ember számára nem elérhető.

A lélek tudományának legújabb felfedezései ma már önfejlesztésed fontos eszközeivé váltak. Elsajátítottad a sikeres tárgyalás legfontosabb szabályait. Tíz trillió piciny szolgál - agyad minden sejtje - alakítja ki a gondolataid, a képzeleted és az akaratod mintáit. Az agyad bármilyen mennyiségű pénzkeresési tudás elsajátítására képes.

A legtöbb ember vágyik a gazdagságra, de kevesek fejlesztenek ki egy konkrét,

határozott tervet és égő vágyat, ami kikövezi az utat a gazdagsághoz.

Tizenharmadik lépés a gazdagság felé A HATODIK ÉRZÉK

A BÖLCSESSÉG TEMPLOMÁBA NYÍLÓ KAPU

A tizenharmadik elv hatodik érzékként ismert, amelyen keresztül a Végtelen Intelligencia képes kapcsolatba kerülni az egyénnel, annak bármilyen erőfeszítése vagy követelése nélkül.

Ez az elv e könyvben tárgyalt filozófia tengelye. Csak akkor leszel képes magadévá tenni, Csak akkor értheted meg és alkalmazhatod sikerrel, ha elsajátítottad az előző tizenkét elvet.

A hatodik érzék a tudatalattinak az a része, amelyet úgy említettünk, mint "alkotó gondolkodás". Említettük "vevőkészülékként" is, amelyen keresztül ötletek, tervek jutnak villanásszerűen az eszünkbe. Ezeket esetenként megérzéseknek vagy inspirációnak is nevezzük. A hatodik érzék leírhatatlan! Nem írható le annak, aki még nem sajátította el e filozófia többi alapelvét, mert az ilyen személynek nincsenek olyan ismeretei, tapasztalatai, amelyekkel összehasonlíthatná a hatodik érzéket. A hatodik érzék megértése csak meditáció útján lehetséges, csupán úgy, hogy a lelket, az értelmet belülről fejlesztjük. Miután elsajátítottad az e könyvben ismertetett elveket, kész leszel elfogadni azt a megállapítást, ami egyébként hihetetlennek tűnne számodra. Nevezetesen: A hatodik érzéked figyelmeztet a fenyegető veszélyekre, hogy időben elkerülhesd - és jelzi a közelgő lehetőségeket, hogy megragadhasd őket.

A hatodik érzéked fejlesztésével egy "védőangyal" szárnyai alá kerülsz. Ez minden alkalommal meg fogja nyitni számodra a bölcsesség templomának ajtaját.

A hatodik érzék csodái

E könyv szerzője nem hisz a "csodákban". Ennek az az oka, hogy elég ismerete van a természetről. Tudja, hogy a természet sosem hűtlen a törvényeihez, sosem tér el tőlük. Egyes törvényei szinte kifürkészhetetlenek, és ezek olyasmiket produkálnak, amik számunkra "csodáknak" tűnnek.

A hatodik érzék a legközelebb van ahhoz, amit csodának neveznék mindabból, amivel életem során találkoztam.

Annyit tudok, hogy létezik egy erő, az Első Ok, vagy egy Intelligencia, ami átjárja az anyag minden atomját, és jelen van minden energiában, amely az ember számára felfogható. Ez a Végtelen Intelligencia a makkot tölgyfává változtatja, arra kényszeríti a vizet, hogy a gravitáció törvényével összhangban lefelé folyjon a hegyről, oka annak, hogy az éjt a nappal követi, a telet a nyár, hogy mindegyik megőrzi a maga helyét és egymáshoz való viszonyát. Ezt az Intelligenciát e filozófia segítségével arra lehet bírni, hogy segítsen átváltoztatni a vágyat a neki megfelelő konkrét anyagi formába. E könyv szerzője tudja ezt, mert kísérletezett vele és tapasztalta.

Lépésről lépésre, az előző fejezeteken keresztül, eljutottál ehhez az utolsó elvhez. Ha elsajátítottad az előző elvek mindegyikét, most fel vagy készülve, hogy kételkedés nélkül elfogadd az itt leírt megdöbbentő állítást.

Ha nem sajátítottad el az előző elveket, meg kell tenned, mielőtt végérvényesen

kialakítod az álláspontodat arra nézve, hogy e fejezet állításai tények vagy kitalálások.

Amikor a "hősimádat" korában voltam, igyekeztem utánózni azokat, akiket a leginkább csodáltam. Mi több, rájöttem, hogy a hit, amivel igyekeztem bálványaimat utánózni, olyan képességet kölcsönzött nekem, hogy ezt igen sikeresen tettem.

Engedd, hogy a nagy emberek formálják az életed

Sosem szakítottam teljesen a hősimádat szokásával. Tapasztalataim arra tanítottak, hogy helyes dolog, ha valaki mind érzelmekben, mind pedig cselekedeteiben legjobb tudása szerint utánozza a nagyokat. Jóval azelőtt, hogy egyetlen sort is publikáltam volna, vagy igyekeztem volna nagyobb hallgatóság előtt beszélni, már követtem azt a szokást, hogy jellememet annak a kilenc embernek az utánzásával formáljam, akiknek élete és munkássága a legnagyobb hatást gyakorolta rám. Ez a kilenc ember:

Emerson, Paine, Edison, Darwin, Lincoln, Burbank, Napóleon, Ford és A. Carnegie. Hosszú éveken át, minden este egy képzeletbeli megbeszélést tartottam ezekkel a személyekkel, akiket "Láthatatlan Tanácsadóimnak" neveztem. Ez a következőképpen történt. Elalvás előtt, behunytam a szemem, és képzeletben láttam őket, amint ott ülnek mellettem, a tárgyalóasztal körül. Így nemcsak lehetőségem volt azok társaságát élveznem, akiket nagynak tartottam, hanem én voltam a társaság feje, lévén az ülés elnöke. Nagyon határozott célom volt ezekkel a képzeletbeli esti megbeszélésekkel. Úgy akartam megformálni jellememet, hogy az képzeletbeli tanácsadóim jellemvonásaiból álljon össze. Mivel nagyon fiatalon rájöttem, hogy le kell dolgoznom azt a hátrányt, ami tudatlan, babonás gyermekkori környezetem miatt ért, feladatomból tűztem ki az "újjászületést" a fent leírt módon.

A jellem építése önszuggesztió útján

Természetesen tudtam, hogy mindenki az uralkodó gondolatai és vágyai következtében vált azzá, aki. Tudtam, hogy minden mélyen benne lakozó vágy arra sarkallja az egyént, hogy keresse azokat a módokat, ahogyan ez a vágy valósággá változtatható. Tudtam, hogy az önszuggesztió a jellem fejlesztésének hatékony eszköze, hogy valójában ez az egyetlen eszköz, amelynek segítségével a jellem fejleszthető.

Az agyműködés ezen elvének ismeretében elég jól fel voltam szerelkezve a jellemem átformálásához szükséges eszközökkel. Ezeken a képzeletbeli kabinetüléseken a résztvevőkhöz fordultam azokért az ismeretekért, amelyekre szükségem volt. Személy szerint hangosan szólítottam meg őket. Például: "Mr. Emerson, szeretném megtanulni öntől a természet csodálatos értését, ami sajátosan jellemzi az ön életét. Kérem, juttassa el a tudatalattimba azokat a tulajdonságokat, amelyek lehetővé tették önnek, hogy alkalmazkodjék a természet törvényeihez."

"Mr. Burbank, szeretném, ha megosztaná velem azokat az ismereteit, amelyek lehetővé tették önnek, hogy olyan harmóniába hozza a természet törvényeit, hogy a kaktusz ledobja tüskéit, és ehetővé váljék. Ossza meg velem azt a tudását, ami lehetővé tette önnek, hogy két szál fűvet növesszen ott, ahol eddig csak egy szál nőtt."

"Napóleon, szeretném öntől utánzással elsajátítani azt a csodálatos képességet, hogy lelkesíti az embereket, és határozott cselekvésre ösztönzi őket. Szeretnék szert tenni az állhatatos hit tulajdonságára is, ami lehetővé tette önnek, hogy a vereséget győzelemmé változtassa és elképzelhetetlen akadályokat győzzön le."

"Mr. Paine, szeretném öntől megtanulni a gondolkozás szabadságát, azt a bátorságot és világosságot, amellyel kimondta a meggyőződését, amely olyan jellemző volt önre!"

"Mr. Darwin, szeretném megtanulni öntől a türelem csodálatos tulajdonságát, az ok és okozat tanulmányozásának olyan képességét, amely mentes az előítélettől, és amit ön olyan kiemelkedő módon példáz a természettudományokban."

"Mr. Lincoln, szeretném jellemem részévé tenni azt a mély igazságérzetet, azt a fáradhatatlan türelmet, azt a mély humorérzékenységet, emberi megértést és toleranciát, amelyek olyan kiemelkedő módon jellemezték önt."

"Mr. Carnegie, a megértésen keresztül szeretném elsajátítani a szervezett erőfeszítés elvét, amelyet ön olyan eredményesen alkalmazott hatalmas ipari vállalkozásában."

"Mr. Ford, szeretném elsajátítani az ön állhatatosságát, határozottságát, kiegyensúlyozottságát és magabiztosságát, amelyek lehetővé tették önnek, hogy legyőzze a szegénységet, megszervezze, egyesítse és egyszerűsítse az emberi erőfeszítéseket, hogy segíthessek másoknak az ön nyomdokaiba lépni."

"Mr. Edison, szeretném elsajátítani öntől azt a csodálatos hitet, amely lehetővé tette, hogy a természet oly sok titkát feltárja, azt a lankadatlan fáradozást, amellyel a vereséget oly gyakran győzelemmé változtatta."

A képzelet megdöbbentő ereje

A módot, ahogy az ülés résztvevőihez fordultam, annak megfelelően változtattam, amilyen jellemvonásokat az adott pillanatban a leginkább szerettem volna elsajátítani. Kínos gondossággal tanulmányoztam az életüket. Néhány hónapig folytatott esti "megbeszéléseim" után megdöbbentem, hogy ezek a képzeletbeli alakok szinte életre keltek.

Meglepő egyéni jellemvonásokra tettek szert. Lincoln szokása lett például, hogy mindig elkésett, aztán kimért ünnepélyességgel körbe-körbe kezdett sétálni. Az arcán mindig komoly arckifejezés ült. Ritkán láttam őt mosolyogni. Ez nem állt a többiekre. Burbank és Paine gyakran keveredtek olyan szócsatába, amely sokkolta az ülés résztvevőit. Egy alkalommal Burbank elkésett. Amikor bejött, izgatott volt a lelkesedéstől, és elmondta, hogy azért késett, mert egy kísérletet végzett, amelynek eredményeként azt reméli, képes lesz almát termesztetni bármilyen fán. Paine korholta őt, arra emlékeztetve, hogy egy alma miatt kezdődtek a problémák a férfi és a nő között. Darwin jól kuncogott, amikor azt javasolta, hogy Paine- nek az erdőben kis kígyókat kellene gyűjtenie, mert ezeknek az a szokása, hogy nagy kígyóvá növekedjenek. Emerson megjegyezte: "Nincs kígyó, nincs alma!", Napóleon pedig megjegyezte: "Nincs kígyó, nincs állam!"

Ezek a megbeszélések olyan valóságossá váltak, hogy megijedtem az esetleges következmények miatt, ezért néhány hónapra felhagytam velük. A tapasztalat annyira nyugtalanító volt, hogy féltem, ha folytatom, elfeledkezem arról a tényről, hogy képzelt tapasztalatokról van szó.

Ez az első alkalom, hogy merek beszélni a dologról. Eddig sosem említettem. Féltem, hogy félre fognak érteni, hiszen tudtam, hogyan reagáltam magam is,

amikor hasonló dolgokkal találkoztam. Azért merem most leírni a tapasztalataimat, mert már kevésbé érdekel, hogy mit mondanak, mint fiatalabb éveimben.

Félreértés elkerülése végett: nyomatékosan hangsúlyozom, hogy most is úgy tekintek kabinetüléseimre, mint tisztán képzeletbeli eseményekre.

Szeretném azonban megjegyezni, hogy bár a résztvevők lehetnek régen porladó személyek, és a megbeszélés létezhetett csak a képzeletemben, a kaland dicsőséges ösvényére vezettek, lángra lobbantották bennem az igazi nagyság iránti tiszteletet, bátorították az alkotó erőfeszítést, és megtestesítették a tisztességes gondolatok megnyilatkozását.

A lelkesedés forrásának megcsapolása

Az agy sejtstruktúrájában valahol elhelyezkedik egy szerv, amely felfogja az olyan gondolatokat, amelyeket általában "sugallatoknak", "megérzéseknek" nevezünk. A tudomány egyelőre nem volt képes felfedezni, hol helyezkedik el a hatodik érzék szerve, ez azonban nem is fontos. Tény, hogy az emberi lény pontos ismeretekhez juthat olyan forrásokon keresztül is, amelyek nincsenek kapcsolatban fizikai érzékelésével. Az ilyen ismeretek általában akkor jutnak el hozzá, amikor az agya rendkívüli erejű ösztönző hatásoknak van kitéve. Minden rendkívüli helyzet, amely fokozza az érzelmeket, és hatására a szív élénkebben ver, működésbe hozhatja, és általában működésbe is hozza a hatodik érzéket. Mindenki, aki átélt már vezetés közben "majdnem balesetet", tudja, hogy ilyenkor gyakran a hatodik érzéke segítette ki, a másodperc töredéke alatt.

Ezeket a tényeket csak előzetesen említettem, mielőtt személyes tapasztalataimról beszélek. A "Láthatatlan Tanácsadókkal" való találkozásaim alatt az agyamat sokkal fogékonyabbnak találtam a különböző ötletekre és gondolatokra, amelyek a hatodik érzéken keresztül jutnak el hozzám.

Több tucat esetben, amikor vészhelyzetbe kerültem (néhány közülük olyan súlyos volt, hogy az életem forgott kockán), csodálatosan sikerült ezeken túljutnom "Láthatatlan Tanácsadóim" segítségével.

Eredeti célom ezekkel a megbeszélésekkel csupán az volt, hogy az önszuggesztió módszerét alkalmazva, hatást gyakoroljak a tudatalattimra olyan tulajdonságokkal, amelyeket szokásként kívántam elsajátítani. Az utóbbi években a kísérletezésem teljesen más irányt vett. Most minden nehéz problémával a tanácsadóimhoz fordulok, akár a saját, akár az ügyfeleim problémáiról legyen is szó. Az eredmény gyakran megdöbbentő, noha nem csupán az ilyen tanácskozások eredménye.

A lassú növekedés hatalmas ereje

A hatodik érzék nem kapcsolható be és nem kapcsolható ki tetszésünk szerint. E hatalmas erő felhasználásának képessége lassan alakul ki az emberben, az e könyvben található elvek alkalmazása során.

Mindegy, hogy ki vagy, vagy mi volt a célod a könyvem elolvasásával, anélkül is profitálhatsz belőle, hogy értenéd az e fejezetben leírt elvet. Ez különösen igaz, ha a fő célod pénz vagy más természetű anyagi javak megszerzése.

A hatodik érzékről szóló fejezetet azért iktattam be a könyvbe, hogy egy olyan átfogó filozófiát mutassak be, amely lehetővé teszi az egyénnek, hogy biztos

kézzel irányítsa az életét, bármi legyen is a célja. Minden eredmény kiindulópontja a vágy. A végső pont az a fajta tudás, amely megértésre vezet - önmagunk, mások megértésére, a természet törvényeinek megértésére, a boldogság jogának elismerésére és megértésére.

Ez a megértés a maga teljességében csak akkor érhető el, ha értjük és helyesen alkalmazzuk a hatodik érzék elvét.

Elolvasva ezt a fejezetet, azt tapasztalhattad, hogy a lelki ösztönzés egy magasabb síkjára emelkedtél. Remek! Egy hónap múlva térj vissza ezekre a részekre, olvasd el őket ismét, és tapasztalni fogod, hogy a gondolkodásod az ösztönzésnek még magasabb síkjára fog emelkedni. Ismételd meg ezt időről időre, ne zavarjon, milyen sokat vagy milyen keveset tanulsz egy-egy alkalommal. Végül egy olyan erő birtokában fogod magad érezni, amely lehetővé teszi számodra, hogy levetkőzd a csüggedést, úrrá légy a félelmen, megszabadulj a halogatástól, és szabadon meríts a képzeletedből. Akkor érezni fogod annak az ismeretlen "valaminek" az érintését, ami minden valóban nagy gondolkodó, vezető, művész, zenész, író és államférfi mozgató szelleme volt. Akkor abban a helyzetben leszel, hogy ugyanolyan könnyen változtasd át a vágyad a neki megfelelő fizikai vagy pénzbeni ekvivalenssé, amilyen könnyen megtorpansz és feladod az ellenállás első jelére.

FONTOS GONDOLATOK DIÓHÉJBAN

Az inspirációk és a sugallatok most már nem mennek el melletted, hanem az Alkotó Képzeleten - a hatodik érzéken - keresztül elárasztanak.

A szerző Henry Fordot és más sikeres személyeket választotta, hogy "Láthatatlan Tanácsadói" legyenek. Te is elérheted a célodat ezzel a meghökkentő módszerrel.

Most már kapcsolatba kerültél azzal az ismeretlen "valamivel", amely minden időben rendületlenül segítette a nagy embereket. Ma is csodákra képes a művészetekben, a tudományokban és az üzleti élet minden területén.

Ha fő célod a pénz vagy más természetű anyagi gazdagság, ez a fejezet különösen fontos iránymutatásokat tartalmaz számodra.

A siker lépcsője fent sosem zsúfolt.

A FÉLELEM HAT KÍSÉRTETE

OLVASVA EZT AZ UTOLSÓ FEJEZETET, MÉRD FEL, HÁNY "KÍSÉRTET" ÁLL AZ UTADBAN.

Ahhoz, hogy sikeresen tudd alkalmazni az e könyvben kifejtett filozófiát, először fel kell készítened az agyad, hogy képes legyen azt befogadni. A felkészítés nem nehéz. Azzal kezdődik, hogy tanulmányozod, elemzed és megérted azt a három ellenséget, amelytől meg kell szabadulnod. Ezek a határozatlanság, a kétkedés és a félelem.

A hatodik érzék nem képes működni, ha ez a három negatív erő, vagy közülük akár csak egy is jelen van a gondolkodásodban. Ennek a romboló triumvirátusnak a tagjai szoros kapcsolatban állnak. Ahol az egyik megtalálható, kéznél van a másik kettő is.

A határozatlanság félelmet szül! Emlékezz erre, miközben olvasol. A határozatlanságból kételkedés fakad, a kettő elegyedik és az eredmény: félelem!

Az "elegyedés" gyakran igen lassú folyamat. Ez az oka annak, miért olyan veszélyes ez a három ellenség. Úgy sarjadnak és növekednek, hogy a jelenlétük nem vehető észre.

A fejezet további része egy olyan cél megfogalmazását tartalmazza, amelyet el kell érned, mielőtt a filozófiát, mint egészet, képes leszel a gyakorlatban alkalmazni. Elemzi azokat a feltételeket is, amelyek sok-sok embert szegénységre kárhoztatnak, és megfogalmaz egy olyan igazságot, amelyet mindenkinek meg kell értenie, aki gazdagságot akar létrehozni, akár pénzben mérjük ezt, akár lelkiállapotban.

E fejezet ráirányítja a figyelmet a félelem hat alapvető formájának kialakulására és gyógyítására. Mielőtt képessé válunk egy ellenség legyőzésére, ismernünk kell a nevét, a szokásait és a tartózkodási helyét. Miközben olvasol, elemezd magad figyelmesen, és határozd meg, hogy a félelem hat alaptípusa közül melyek jellemzőek rád. Ne hagyd magad megtéveszteni a ravasz ellenségek szokásaitól. Néha rejtve maradnak a tudatalattiban, ahol nehéz rájuk találni, és még nehezebb eltávolítani őket.

A félelem hat alaptípusa

A félelemnek hat alaptípusa van, amelyek ilyen vagy olyan kombinációjától minden ember hosszabb rövidebb ideig szenved. Megjelenésük szokásos sorrendjében ezek a következők:

Félelem a szegénységtől.

Félelem a bírálattól.

Félelem a betegségtől.

Félelem, hogy valakinek elveszítjük a szeretetét.

Félelem az öregségtől.

Félelem a haláltól.

A legtöbb esetben ezek húzódnak meg az egyén szorongásai, aggodásai mögött.

A félelem többi fajtája kevésbé fontos. Ezek a hat alaptípus valamelyikéhez sorolhatók.

A félelem nem más, mint lelkiállapot, gondolkozásmód. A gondolkozásmódunk és a lelkiállapotunk befolyásolható, irányítható.

Az ember semmit sem képes alkotni, amit először ne fogalmazott volna meg egy gondolat formájában. Ezt egy még fontosabb megállapítás követi. Nevezetesen: az ember gondolati impulzusa azonnal megkezdí átalakulását a megfelelő fizikai ekvivalenssé, amint megszületik, függetlenül attól, hogy tudatos erőfeszítés eredménye-e ez a gondolat, vagy sem.

Azok a gondolati impulzusok, amelyek véletlenül születnek, vagy kerülnek be a tudatba (mások agyából származó gondolatok) pontosan olyan meghatározhatók lehetnek az egyén finánciális, üzleti és szakmai sikereire vagy társadalmi helyzetére, mint azok a gondolati impulzusok, amelyeket tudatosan alkot meg.

Az alábbiakban egy igen fontos tény magyarázatának az alapjait ismertetjük.

Sokan vannak ugyanis, akik nem értik, hogyan lehet, hogy egyesek "szerencsések", míg mások, akik legalább olyan adottságokkal, képzettséggel, tapasztalatokkal és észbeli képességekkel rendelkeznek, állandóan szerencsétlenek. Ezt a tényt azzal magyarázhatjuk, hogy minden ember rendelkezik azzal a képességgel, hogy teljes mértékben ellenőrzése alatt tartsa az agyát. Ez azt jelenti, hogy az egyén választása szerint kinyithatja a "kapukat" az idegen agyak által kibocsátott csavargó gondolati impulzusok

előtt, vagy bezárhatja a kapukat, és csak azokat a gondolatokat engedi be, amelyeket maga választ.

Az egyetlen, ami felett a természet teljes hatalmat adott az embernek, ez a gondolat. Ez a tény, kiegészítve azzal a másik ténnyel, hogy minden, amit ember alkot, gondolat formájában veszi kezdetét, elvezet ahhoz az elvhez, amelynek alkalmazásával a félelmet legyőzhetjük.

Ha igaz, hogy minden gondolat sajátja az a tendencia, hogy átváltozzék saját fizikai ekvivalensévé (és kétséget kizáróan így van), akkor ugyanúgy igaz az is, hogy a félelem és a szegénység gondolati impulzusai nem változtathatók át a bátorság és az anyagi előnyök fizikai ekvivalenseivé.

Félelem a szegénységtől

Nincs lehetőség a megalkuvásra a szegénység és a gazdagság között! Az a két út, amely egyrészt a szegénységhez, másrészt a gazdagsághoz vezet, ellenkező irányba visznek. Ha gazdagságot akarsz, nem szabad elfogadnod azokat a körülményeket, amelyek szegénységre vezetnek (a "gazdagság" szó itt szélesebb értelemben értendő, finansiális, szellemi, lelki és anyagi javak bőségének értelmében). A gazdagsághoz vezető ösvény kiinduló pontja a vágy. Az első fejezetben teljes körűen megismerkedhetél azokkal az utasításokkal, amelyek megmutatják, hogyan kell megfelelően felhasználni a vágyat. Ebben a fejezetben, amely a félelelről szól, arra vonatkozó utasítások olvashatók, hogyan készítsd fel az agyad, hogy a vágyat fel tudd használni a gyakorlatban.

Itt van az ideje annak, hogy egy olyan próbának vedd alá magad, ami határozottan meg fogja mutatni, milyen mértékben tetted magadévá e filozófiát. Ez az a pont, ahol prófétává válhatsz, és megjósolhatod, mit rejt számodra a jövő. Ha e fejezet elolvasása után még mindig kész vagy elfogadni a szegénységet, akkor akár el is határozhatod, hogy elfogadod a szegénységet. Ez olyan döntés, amit nem kerülhetsz meg.

Ha gazdagságot akarsz, határozd meg, milyen formában akarod és mennyi elégítene ki. Megkaptad annak az útnak a térképét, amely, ha gondosan figyeled, rajta fog tartani az úton. Ha nem indulsz el, vagy megállsz, mielőtt célba érnél, csak magad hibáztathatod, senki mást. Ez a te felelősséged. Semmilyen alibi sem ment fel, hogy vállald a felelősséget, ha most visszautasítod vagy nem tudod megszerezni az élet gazdagságait.

A felelősség vállalásához ugyanis csupán egyetlen dologra van szükség - véletlenül éppen arra az egyetlen dologra, amelyet teljes mértékben ellenőrzésed alatt tarthatsz - és ez a lelkiállapot, a gondolkodásmód. A gondolkodásmód olyan valami, amelyet az ember maga alakít ki. Nem vásárolható meg, hanem meg kell alkotni.

A legrombolóbb félelem

A szegénységtől való félelem egy gondolkodásmód, egy lelkiállapot, és semmi több! De elégséges ahhoz, hogy szétrombolja a siker esélyeit, bármilyen vállalkozásról is legyen szó.

Ez a félelem megbénítja a logikus gondolkodás képességét, megöli az önbizalmat, az önállóságot, aláássa a lelkesedést, elbátortalanítja a kezdeményezést, bizonytalanná teszi a szándékot és a célt, elősegíti a halogatást, és lehetetlenné teszi önmagunk irányítását. A varázsától fosztja meg a

személyiséget, szétrombolja a szabatos gondolkodás lehetőségét, szétzilálja az erőfeszítés koncentrációját, maga alá gyűri az állhatatosságot, semmivé változtatja az akaratot, szétrombolja az ambíciót, ködössé teszi az emlékezőtehetséget, és minden lehetséges módon elősegíti a kudarcot, megöli a szeretetet és halálra ítéli a szív nemesebb érzelmeit, nem kedvez a barátságnak és száz meg száz formában vonzza a katasztrófát, álmatlanságra, szenvedésre és boldogtalanságra vezet - és mindez annak ellenére, hogy olyan világban élünk, amelyben minden, amire ember csak vágyakozhat, bőségesen megtalálható, semmi sem áll a vágyai útjában, kivéve a határozott szándék, a határozott cél hiányát.

A szegénységtől való félelem kétségtelenül a legrombolóbb a félelem hat alaptípusa közül. Azért van a lista élén, mert a legnehezebb megbirkózni vele. Ez a félelem az embernek abból az örökölt hajlamából fakad, hogy gazdaságilag élősködjék embertársain. Az ember alatt lévő állatok szinte mindegyikét az ösztön vezérli, képességük, hogy "gondolkozzanak", korlátozott, ezért fizikailag is egymásból élnek. Az ember, magasabb rendű intuitív érzékének, gondolkodó- és logikai képességének köszönhetően, nem eszi meg embertársait. Nagyobb elégtételt szerez abból, hogy financiálisan "fogyasztja el" őket. Az ember nyereszkes lény, így a legkülönbözőbb törvényeket kellett megalkotni, hogy védjék magukat egymástól. Semmi sem okoz annyi szenvedést és megaláztatást az egyénnek, mint a szegénység! Csak azok képesek ezt teljes mélységében megérteni, akik már maguk is megtapasztalták a nyomort.

Nem lehet hát csodálkozni, ha az emberek félnek a szegénységtől.

Áthagyományozott tapasztalataink keresztül az ember egyértelműen megtanulta, hogy vannak olyanok, akikben nem bízhat, ha pénzről és anyagi javakról van szó. Az ember olyan mohón törekszik a gazdagságra, hogy bármilyen eszközt felhasznál a megszerzésére: törvényeset, ha ezekkel lehetséges, de másokat is, ha ez szükséges vagy előnyös.

Egy önelemzés felszínre hozhat olyan hibákat, amelyeket nem szeretünk bevallani. Erre a vizsgálatra mindenkinek szüksége van, aki a közepszerűségnél és szegénységnél többet akar az élettől. Tételized fel, pontról pontra vizsgálva magad, hogy te vagy a bíróság és az esküdtszék, a vádló és a védőügyvéd, te vagy a sértett és a vádlott. És azt is, hogy bíróság előtt állsz. Nézz szembe becsületesen a tényekkel. Tégy fel magadnak határozott kérdéseket és követelj egyenes válaszokat. Amikor a vizsgálatnak vége, többet fogsz tudni magadról. Ha úgy érzed, hogy nem tudsz elfogulatlan bíró lenni ebben az önvizsgálatban, kérj meg valakit, aki jól ismer, hogy tegyen fel neked kérdéseket és legyen a vizsgálóbíró. Végtére is, az igazság érdekel. Járj a végére, bármibe is kerüljön, még akkor is, ha egy ideig zavarni fog!

Az emberek többsége, ha azt kérdezik tőlük, mitől félnek a legjobban, azt válaszolják, hogy "semmitől" sem félnek. Ez a válasz általában nem pontos, mert kevesen ismerik fel, hogy mindnyájukat köti, hátráltatja, fizikailag és lelkileg is sújtja a félelemnek egyik vagy másik formája. A félelem érzése olyan mélyen és ravaszul rejtőzik, hogy az ember leélheti az életét anélkül, hogy tudatában lenne a jelenlétének. Csak egy bátor elemzés mutathatja ki ezt az általános ellenséget. Ha elkezded egy ilyen elemzést, hatolj le mélyen a jellemedbe. Az alábbi felsorolás tartalmazza azokat a tüneteket, amelyeket kutatnod kell:

A szegénységtől való félelem tünetei

Közömbösség. Általában ambíció hiányában mutatkozik meg. Abban a készségben, hogy elviseljük a szegénységet. Tiltakozás nélkül elfogadjuk, amit az élet erőfeszítéseink kompenzációjaként felajánl.

Lelki és fizikai lustaság. Kezdeményezőkézség, képzelőerő, lelkesedés és önfegyelem hiánya.

Határozatlanság. Az a szokás, hogy megengedjük másoknak, hogy gondolkozzanak helyettünk. Igyekszünk mindenben elkerülni az állásfoglalást.

Kétkedés. Általában abban fejeződik ki, hogy kudarcainkra alibiket, magyarázatokat, felmentéseket keresünk, igyekszünk "kimagyarázkodni". Néha a sikeresek iránti irigységként nyilatkozik meg, vagy úgy, hogy bíráljuk őket.

Aggódás. Általában abban fejeződik ki, hogy hibát keresünk másokban; abban a tendenciában, hogy jövedelmünket meghaladóan költekezünk; hanyag külsőben, túlzott alkoholfogyasztásban, néha kábítószeres fogyasztásban; idegességben, kiegyensúlyozatlanságban, az öntudatosság hiányában.

Túlzott óvatosság. Az a szokás, hogy mindenben a negatív oldalt látjuk, hogy állandóan a kudarc lehetőségén jár az eszünk. A kudarcról beszélünk, ahelyett, hogy a sikerhez vezető utakat és eszközöket vennénk számba, ezeket elemeznénk.

A katasztrófához vezető összes utat ismerjük, de nem munkálkodunk olyan terveken, amelyek lehetővé tennék a kudarc elkerülését. A "megfelelő időre" várunk, hogy hozzáállásunk elképzeléseink és terveink gyakorlati megvalósításához, amíg aztán a várakozás állandó szokásunkká válik. Emlékszünk azokra, akik sikertelenek voltak, de elfeledkezünk azokról, akik sikeresek lettek. A fánkban csak a lyukat vesszük észre, de nem látjuk a fánkot.

Pesszimizmus, amely emésztési zavarokra, rossz anyagcserére, rosszindulatra vezet.

Halogatás. Az a szokás, hogy "holnapig félreteszem", amit már a múlt évben meg kellett volna csinálni. Sok időt fordítunk arra, hogy alibit keressünk rá, miért nem csináltuk meg azt, amit meg kellett volna csinálnunk. A tünet szoros rokonságban áll a túlzott óvatossággal, a kétkedéssel és az aggódással. A felelősség elutasítása, amikor csak lehetséges. Hajlandóság arra, hogy inkább megalkudjunk, mint keményen csatázzunk. Inkább megalkudni a nehézségekkel, mint felhasználni őket a haladás lépcsőfokaiként. Alkudni az élettől egy pennyért, ahelyett, hogy gazdagságot, elégedettséget, prosperitást és boldogságot követelnénk tőle. Tervezés, hogy mit fogunk tenni, ha kudarcot vallunk ahelyett, hogy felégetnénk a hidakat, ami lehetetlenné teszi a visszavonulást.

Gyenge önbizalom, vagy annak teljes hiánya, ködös, bizonytalan célok, önfegyelem, kezdeményezés, lelkesedés, ambíció, szorgalom és logikus gondolkodás hiánya. Kötődés azokhoz, akik elfogadják a szegénységet, ahelyett, hogy azoknak a társaságát keresnénk, akik gazdagságot akarnak, és meg is kapják.

A pénz beszél!

Lesznek, akik megkérdezik, "Miért ír ön könyvet a pénzről? Miért csak dollárokból méri a gazdagságot?" Lesznek olyanok, és igazuk lesz, akik úgy gondolják, hogy a gazdagságnak kíváncsiabb formái is vannak, mint a pénz. Igen, vannak olyan gazdagságok, amelyek nem mérhetők dollárokból, de milliók vannak, akik azt mondják: "Adj nekem milliókat, és mindent meg fogok kapni, amit szeretnék!"

Könyvem megírásának legfőbb oka az, hogy milliókat és milliókat bénít az a félelem, hogy szegénységben kell élniük. Westbrook Pegler jól ábrázolja, mit tehet az emberrel ez a félelem:

"A pénz csupán préselt fém vagy papírdarab, a szívnek és a léleknek pedig kimeríthetetlen kincsei vannak, amelyeket pénzen nem lehet megvásárolni. De a legtöbb ember, ha anyagilag tönkrement, nem képes erre gondolni és megőrizni optimista szellemét. Amikor egy ember lent van, az utcára került, és képtelen állást szerezni, valami történik a szellemével, aminek látható jelei is vannak. Összegörnyed, másként áll a kalapja, másként jár és más a tekintete. Nem tud szabadulni attól az érzéstől, hogy alacsonyabb rendű azoknál, akiknek van munkája, noha tudja, hogy sem jellemben, sem intelligenciában, sem pedig képességekben nem marad el tőlük. Sőt.

Azok viszont, akiknek van munkája - még a barátok is - egyfajta felsőbbrendűséget éreznek, és úgy tekintenek rá, talán öntudatlanul, mint aki megsebesült. Egy ideig kérhet kölcsönöket, de ez nem elég ahhoz, hogy folytassa megszokott életét, és nem is teheti túl sokáig. Egyébként is a kölcsönkérés, ha az ember arra kér kölcsönt, hogy megélhessen, nyomasztó dolog. Ennek a pénznek nincs meg az az ereje, mint a munkával keresett pénznek, hogy megújítsa az ember optimizmusát. Természetesen ezek nem azokra vonatkoznak, akik szokásszerűen kerülnek a munkát, hanem azokra, akik normális ambíciókkal és önbecsüléssel rendelkeznek.

A nők, hasonlóan nehéz helyzetben, másként vannak. Valahogy egyáltalán nem gondolunk a nőkre, amikor a munkanélküliekről van szó. Kevés van közülük a "kenyérsorban", ritkán látni őket az utcán koldulni, és nem ismerhetők fel a tömegben azoknak az egyszerű jeleknek az alapján, ami a munkanélküli férfiakat jellemzi. Természetesen én nem a városi utcák csoszogó boszorkányairól beszélek. Én az eléggé fiatal, becsületes és intelligens nőkről beszélek. Sok ilyennek kell lennie, de a kétségbeesésüket nem mutatják ki. Néha inkább megölik magukat.

Amikor egy férfi utcára kerül, van ideje arra, hogy tépelődjék. Kilométereket kész utazni, hogy valakinél munkát kapjon, hogy aztán lássa, már betöltötték a helyet. Vagy olyan munkáról van szó, amelyért nem fizetnek, hanem jutalékot kap valami felesleges kacat eladásáért, amit legfeljebb csak szánalomból fognak megvenni. Ezt elutasítva ismét ott találja magát az utcán, nincs hová mennie, csak akárhová. Ezért aztán jár és jár. Nézi az áruházak kirakataiban a luxuscikkeket, amelyek nem neki vannak ott, és alacsonyabb rendűnek érzi magát azokhoz képest, akik aktív érdeklődéssel nézik az árukat, és félreáll az útjukból. Elmegy a vasútállomásra vagy leül a könyvtárban, hogy pihentesse egy kicsit a lábát, és átítassa tagjait egy kis meleggel, de ez nem a munkalehetőség keresése. Ezért aztán újból nyakába veszi az utcákat.

Előfordulhat, hogy nem tudja, de ez a céltalanság elárulná őt akkor is, ha a mozgása, a járása, a nézése nem árulkodna. Öltözködhet olyan ruhákba, amelyek még azokból az időkből maradtak, amikor állandó állása volt, de a ruhák nem palástolhatják elesettségét.

Ezreket és ezreket lát, könyvelőket vagy eladókat, patikusokat vagy kirakodó munkásokat, akik szorgoskodnak, és lelke mélyén irigyli őket. Nekik megvan a függetlenségük, az önbecsülésük és egyszerűen nem tudja elképzelni, hogy ő is kiváló, noha újból és újból önvizsgálatot tart, és magára nézve előnyös következtetésre jut.

A pénz az, ami kiváltja benne ezt a különbözőséget. Egy kis pénzzel újból a régi

önmaga lenne.

Félelem a bírálattól

Azt, hogy eredetileg hogyan lett az ember rabja ennek a félelemnek, senki sem tudja pontosan megmondani, de egy dolog biztos, jelentős mértékben megvan mindnyájunkban.

Magam hajlamos vagyok annak az öröklött hajlamnak tulajdonítani a bírálattól való félelmet, ami az egyént nemcsak arra serkenti, hogy elvegye embertársainak javait, hanem hogy tettét mások jellemének bírálatával próbálja igazolni. Ismert, hogy a tolvaj bírálja azt, akitől lop, hogy a politikusok nem úgy akarnak magas pozícióba jutni, hogy felmutatják saját erőnyeiket, hanem igyekeznek besározni ellenfeleiket.

A ravasz ruhagyárosok gyorsan kihasználják a bírálattól való félelmet, amivel az egész emberiség meg van átkozva. Minden évben változik a ruhák divatja. Ki az, aki megállapítja a divatot? Természetesen nem a ruha vásárlója, hanem a gyártója. Miért váltja a divatot olyan gyakran? A válasz teljesen nyilvánvaló.

Azért változtatja olyan gyakran a divatot, hogy több ruhát tudjon eladni.

Ugyanilyen oknál fogva az autógyárak évenként váltják a modelleket. Senki sem akar olyan autót vezetni, amely nem a legújabb divatnak felel meg.

Az előzőekben azt írtuk le, ahogyan az emberek a bírálattól való félelmükben viselkednek az élet apró dolgaiban. Most vizsgáljuk meg, hogyan befolyásolja az emberek viselkedését, ha a bírálattól való félelmük az emberi kapcsolatok fontosabb területein mutatkozik meg. Vegyük a következő példát. Szinte mindenkire igaz, aki elérte a lelki érettségét (nagyjából a 35 és 40 év közötti kor), hogy lelke mélyén már nem hisz a legtöbb mesében, amit a dogmatikus prédikátorok legtöbbször tanított neki vagy néhány évtizede.

Miért van hát, hogy az átlagember még most is, amikor már eléggé felvilágosult a közgondolkodás, visszariad attól, hogy nyíltan megmondja, nem hisz többé ezekben a mesékben? A válasz: "azért, mert fél a bírálattól". Embereket máglyán égettek meg, mert kinyilvánították, hogy nem hisznek a kísértetekben. Nem csoda hát, hogy olyan tudatot örököltünk, amely fél a bírálattól. Nem is olyan régen még a bírálatért súlyos büntetés járt - és még most is jár néhány országban.

A bírálattól való félelem megfosztja az embert a kezdeményezőkészségétől, szétrombolja a képzelőerejét, korlátozza az egyéniségét, megfosztja az önállóságától, és száz meg száz más módon okoz neki károkat.

A szülők gyakran jóvátehetetlen sebet ejtenek gyermekeiken bírálataikkal. Egyik gyermekkori pajtásomat az anyja úgy büntette, hogy szinte naponta megverte, mindig ezzel fejezve be a verést: "Börtönben fogod végezni, mielőtt húsz éves leszel!" Tizenhét évesen már javítónevelő táborban volt.

A bírálat az a szolgáltatás, amelyből mindnyájan túl sokat kapunk.

Mindnyájunknak van belőle kiadós készletünk, amiből szívesen adunk, ingyen, akár kérik, akár nem. Néha a legközelebbi rokonok a legbuzgóbb szolgáltatói.

Bűnként kellene kezelni (valójában a bűn legrosszabb fajtája), ha a szülő kisebbségi komplexust nevel gyerekébe szükségtelen bírálataival. Azok a munkaadók, akik ismerik az emberi természetet, nem bírálatral érik el, hogy munkatársaik a legtöbbet nyújtsák, hanem konstruktív javaslatokkal. A szülők elérhetik ugyanezeket az eredményeket a gyermekeikkel. A bírálat félelmet vagy haragot ültet el az emberi lélekben, nem pedig szeretetet és gyengédséget.

A bírálattól való félelem tünetei

Ez a félelem legalább annyira általános, mint a szegénységtől való félelem. Hasonlóan végzetes a személyes teljesítményre kifejtett hatása is. Lerombolja a kezdeményezőkészséget és visszariaszt a képzelőerő alkalmazásától. A félelem legfőbb tünetei a következők:

Félénkség. Általában abban mutatkozik meg, hogy az egyén ideges és félénk a beszélgetésben, az idegenekkel való találkozásai során, esetlenül gesztikulál, kerüli a másik tekintetét.

Kiegyensúlyozatlanság. Abban mutatkozik meg, hogy az egyén nem tud uralkodni a hanghordozásán, ideges mások jelenlétében. További jele a rossz emlékezet, a rossz testtartás.

Gyenge személyiség. Híján van a döntések határozottságának, a személyes vonzerőnek, annak a képességnek, hogy véleményét határozottan kinyilvánítsa. Megkerüli a problémákat, ahelyett, hogy határozottan szembenézne velük. Egyetért másokkal anélkül, hogy gondosan mérlegelné a véleményüket.

Kisebbrendűségi komplexus. Az a szokás, hogy szavakban és cselekedetekben kifejezze egyetértését önmagával, elleplezve a kisebbrendűség érzését. "Nagy szavak" használata, hogy benyomást keltsen másokban (gyakran anélkül, hogy ténylegesen ismerné a szavak jelentését). Mások utánzása az öltözetben, a beszédben és a modorban. Dicsekvés képzeletbeli teljesítményekkel. Felületes szemlélőben ez néha a felsőbbrendűség megnyilatkozásának tűnik.

Különködés. Az a szokás, hogy lépést tartson Jonesékkal, a lehetőségeket felülmúló költekezés.

A kezdeményezés hiánya. Az önfejlesztés lehetőségeinek elmulasztása; félelem a saját vélemény kinyilvánításától; a saját ötletekben, a saját elképzelésekben való hit hiánya; kitérő válasz a felettesek kérdéseire; bizonytalankodó modor és beszéd; félrevezetés a szavakban és a cselekedetekben.

Az ambíció hiánya. Lelki és testi tunyaság, önérvényesítés hiánya, lassúság a döntésekben, könnyű befolyásolhatóság; mások bírálata a hátuk mögött és dicsérete a szemükben; a vereség elfogadása tiltakozás nélkül vagy egy vállalkozás feladása, ha mások ellene vannak; gyanakvás másokra minden ok nélkül; tapintatlanság a beszédben és modorban; vonakodás a felelősség vállalásától a tévedésekért.

A betegségtől való félelem

Ez a félelem mind fizikai, mind pedig lelki örökletességre vezethető vissza. Szorosan kapcsolódik az öregségtől és a haláltól való félelemhez, mert lényegében ezekben gyökerezik. Az öregség és a halál annak a "szörnyű világnak" a határához viszi az egyént, amelyről nem tudunk semmit, de amelyekre vonatkozóan sok nyugtalanító történetet hallott.

Elégé általános az a vélemény, hogy erkölcstelen emberek, akik az egészség "eladásával" foglalkozó vállalkozásokban tevékenykednek, úgy szélesítik a piacot, hogy fokozzák a betegségtől való félelmet.

Az emberek általában azért félnek a rossz egészségtől, mert szörnyű képek élnek bennük arra vonatkozóan, mi történhet, ha meghalnak. A halál gazdasági következményeitől is félnek.

Egy tekintélyes orvos becslése szerint az orvosokat segítségért felkereső páciensek mintegy 75 % - a hipochonder, vagyis csak beképzeli a betegségét.

Meggyőzően kimutatták, hogy a betegségtől való félelem, még ha a legkisebb ok sem áll fenn a félelemre, gyakran előidézi annak a betegségnek a tüneteit, amelytől az egyén fél.

Végtelenül hatalmas az emberi agy ereje! Épít vagy rombol.

Kihaszználva a betegségtől való félelmet, a kuruzslószeres gyártói óriási nyereségekre tesznek szert. A hiszékeny emberiségnek a kihasználása ebben a formában annyira elterjedt néhány évtizeddel ezelőtt, hogy a Collier's Magazine kemény kampányt vívott a kétes csodaszerekkel való üzletelés tisztességtelen haszonélvezői ellen.

Egy néhány éve végzett kísérletsorozat kimutatta, hogy szuggesztióval beteggé lehet tenni embereket. Ezt a kísérletet úgy hajtottuk végre, hogy megkértünk három ismerőst, látogassák meg az "áldozatot", és mondják ezt neki: "Csak nem vagy beteg? Szörnyen nézel ki." Ez a kérdés először általában mosolyt váltott ki és egy lezser választ: "Ó, semmi bajom, minden rendben van." A második kérdező általában a következő választ kapta: "Nem tudom pontosan, de nem jól érzem magam." A harmadik kérdezőnek az áldozat azt mondta, hogy tényleg betegnek érzi magát.

Próbáld ki ezt az ismerősöddön, ha kételkedsz. Rosszul fogja magát érezni.

Vigyázz azonban, ne vidd túlzásba a dolgot. Van olyan vallási szekta, amelynek tagjai úgy állnak bosszút az ellenségeiken, hogy "átokkal sújtják".

Meggyőző bizonyítékok vannak arra, hogy egy betegség néha egy negatív gondolati impulzussal kezdődik. Az ilyen impulzus származhat egy másik agyból is (szuggesztióval), de lehet az egyén saját képzeletének szülötte is.

Valaki, aki sokkal bölcsőbb volt, mint a vele történt eset alapján feltételeznénk, egyszer azt mondta: "Valahányszor valaki azt kérdezi tőlem, hogy érzem magam, legszívesebben leütném."

Az orvosok levegőváltozást javasolnak a páciensnek a gyógyuláshoz, mert szükség van a lelki beállítottság megváltoztatására. A szorongás, a félelem, csalódás a szerelemben, az üzleti vállalkozásokban, kicsíráztatja és növekedésre serkenti ezeket a magokat.

A szerelmi csalódás és az üzleti sikertelenség feletti keserűség vezeti a betegségtől való félelem okainak listáját. Egy fiatalember csalódott a szerelemben, aminek eredményeként kórházba került. Hónapokig élet és halál között lebegett. Egy pszichiáterrel konzultáltak. Ő kicserélte az ápolónőket, egy rendkívül bájos teremtmény gondjaira bízva a beteget, aki (a doktorral való megállapodásnak megfelelően) udvarolni kezdett a férfinak. Három hét múlva a beteg elhagyta a kórházat, még mindig kissé gyengélkedve, de teljesen más bajban szenvedve. Ismét szerelmes volt. A gyógy mód egy félrevezetés volt, de a páciens és az ápolónő később összeházasodtak.

A betegségtől való félelem tünetei

Ennek a majdnem mindenkinél meglévő félelemnek a tünetei a következők:

Önszuggesztió. Az a szokás, hogy az egyén önszuggesztiót alkalmaz, keresve mindenféle betegség tüneteit, azt várva, hogy azokat fel is fedezi. "Élvezi" az elképzelt betegséget, úgy beszél róla, mintha valóban szenvedne benne. Kipróbál mindenféle "kuruzslást" és "izmust", amelyeket mások javasolnak azzal, hogy azok segítenek.

Operációkról, balesetekről és a betegségek más formáiról beszélget másokkal.

Kísérletezik az étrenddel, sportgyakorlatokkal, fogyasztó receptekkel,

szakemberekkel való konzultáció nélkül. Otthoni gyógymódokat, kétes csodaszereket és kuruzslószeret próbál ki.

Hipochondria. Az egyénnek az a szokása, hogy állandóan betegségről beszéljen, gondolataiban betegségekkel foglalkozzon, várva ezek bekövetkeztét, amíg aztán idegösszeomlás nem lesz az eredmény. Semmi, ami gyógyszeres üvegben kapható, nem gyógyíthatja meg ezt a "betegséget". A negatív gondolkodás következménye, és csak a pozitív gondolkodás képes meghozni a gyógyulást. A hipochondria (ez a képzelt betegség elnevezése) szakemberek szerint gyakran ugyanakkora kárt tud okozni, mint az a valódi betegség, amelyet az egyén beképzelt és amelytől fél. A legtöbb probléma az "idegekkel" - hipochondria eredménye.

Tunyaság. A betegségtől való félelem akadályozza a megfelelő fizikai mozgást, és elhízásra vezet, mert az egyén keveset mozog szabad levegőn.

Érzékenységi. A betegségtől való félelem csökkenti a szervezet természetes ellenálló képességét, és előnyös feltételeket teremt a legkülönbözőbb megbetegedésekhez. A betegségtől való félelem néha szorosan kapcsolódik a szegénységtől való félelemhez, különösen hipochonder esetében, aki állandóan attól retteg, hogy magas lehet a kezelési költség, drága lehet a gyógyszer stb. Az ilyen ember sok időt tölt a betegségre való készülődéssel. Sokat beszél a halálról és arról, hogyan gyűjti a pénzt a sírra, a temetésre stb.

Öndédelgetés. Az a szokás, hogy az egyén együttérzést akar elérni másoknál elképzelt betegségére való tekintettel. (Az emberek gyakran trükkökhöz folyamodnak, hogy elkerüljék a munkát.) Az a szokás, hogy betegséget színleljen, a lustaság elleplezésére, vagy alibit szolgáltatson az ambíció hiányára.

Mértéktelenség. Alkohol vagy más narkotikumok használata, hogy ezekkel szüntesse meg a fejfájást, migrént stb., ahelyett, hogy az okokat szüntetté meg.

Aggódás. Az a szokás, hogy állandóan olvas a betegségről és aggódik annak lehetősége miatt, hogy az áldozata lehet. Csodagyógyszerek hirdetéseinek olvasása.

Félelem a szeretet elvesztésétől

E félelem eredeti forrása nyilvánvalóan az ember poligám természete. Az a szokás, hogy elszeresse embertársának kedvesét, és szerelmeskedhessen vele, valahányszor kedve van hozzá. A féltékenység és a neurózis más formái az embernek abból az öröklött félelméből nőnek ki, hogy elveszti valakinek a szeretetét. Ez a félelem a legfájdalmasabb a hat közül. A félelem hat alaptípusa közül talán a legrombolóbb az egyén fizikumára nézve.

A szeretet elvesztésétől való félelem feltehetően a kőkorszakig nyúlik vissza, amikor a férfi nyers erővel rabolta el a nőt. Továbbra is rabolják a nőket, de ennek technikája megváltozott. Erő helyett most meggyőzést alkalmaznak. Ígérik, hogy szép ruhákat, elegáns kocsikat vesznek és más csalikat, amelyek sokkal hatékonyabbak, mint a fizikai erő. A férfiak szokásai ugyanolyanok, mint a civilizáció hajnalán, de más formákban fejeződnek ki.

A gondos elemzés kimutatta, hogy a nők fogékonyabbak erre a félelemre, mint a férfiak. Ez könnyen megmagyarázható. A nők megtanulták, hogy a férfiak poligám természetűek, és féltik őket a riválistól.

A szeretet elvesztésétől való félelem tünetei

Féltékenység. Az a szokás, hogy az egyén gyanakszik a barátaira és a szerelmére, minden bizonyíték és alap nélkül. A férj vagy a feleség megvádolása hűtlenséggel minden alap nélkül. Gyanakvás mindenki iránt, senkiben sem képes maradéktalanul megbízni.

Bűnbak keresése. Az a szokás, hogy az egyén a legkisebb provokáció hatására és minden ok nélkül hibát keres a barátaiban, rokonaiban, üzlettársaiban, azokban, akiket szeret.

Hazardírozás. A hazardjáték, a lopás és csalás szokása. Hazardírozás mindenben, amiről az egyén azt gondolja, hogy lehetővé teszi szeretettjének vagy szerelmének elhalmozását pénzzel, mert azt hiszi, a szeretet megvásárolható pénzen. Az a szokás, hogy az egyén lehetőségeit meghaladóan költekezzék, adósságokat csináljon, ajándékokkal halmozza el a szerelmét, hogy előnyös színben tűnjék fel; álmatlanság, idegeskedés, állhatatosság hiánya, akaratgyengeség, önuralom hiánya, önállótlanosság, rossz természet.

Az öregségtől való félelem

Ennek a félelemnek leggyakrabban két forrása van. Az első, az a nézet, hogy az öregség magával hozza a szegénységet. Másodszor - és ez sokkal általánosabb, mint az első - a múlt azon hamis és kegyetlen tanításai, amelyek túlságosan is jól voltak elegyítve a "kén- és tűzesővel"; más hasonló mumusok, amelyeket ravaszul azért eszeltek ki, hogy az embert a félelmén keresztül rabszolgává tegyék.

Két olyan ok van, amelyre visszavezethető az egyén félelme az öregségtől. Az egyik az embertársai iránti bizalmatlansággal függ össze. Azzal, hogy rátehetik a kezüket mindazokra a földi javakra, amelyekkel rendelkezik. A másik a túlvilágról fejében élő szörnyű kép.

A megbetegedés esélyének növekedése az öregedéssel, ami általánosan megfigyelhető, szintén oka az öreg kortól való félelemnek. A szex szintén oka ennek a félelemnek, mert az öregedéssel az egyén szexuális vonzereje és potenciálja csökken.

Az öregségtől való félelem legáltalánosabb oka a szegénységtől való félelemhez kapcsolódik. A "szegényház" nem egy vonzó fogalom. Mindenki retteg attól a lehetőségtől, hogy öreg korára a szegények otthonába kerüljön.

A félelem egy másik oka, hogy az egyén tart attól, hogy öreg korban elveszítheti a szabadságát és a függetlenségét, mivel az öregség magával hozza a fizikai és gazdasági mozgásszabadság csökkenését.

Az öregségtől való félelem tünetei

A félelem legáltalánosabb tünetei a következők:

1. Az a tendencia, hogy az egyén lefékezzen, és kialakuljon benne a kisebbségi komplexus a lelki érettség korában, vagyis negyven éves kor táján, annak a téves hiedelemnek a bázisán, hogy a korának köszönhetően követ el hibákat. (Az igazság az, hogy az egyén szellemileg és lelkileg leghasznosabb évei negyven és hatvan közé esnek.)

2. Az a szokás, hogy valaki bocsánatkérően beszéljen önmagáról, mondván: "sajnos megöregedtem" - csupán, mert elérte a negyven-ötvenéves kort.

Ahelyett, hogy megfordítaná a szabályt és hálás lenne a sorsnak, hogy

elérte a bölcsesség és megértés éveit.

3. Az egyénnek az a szokása, hogy elfojtsa a kezdeményezőkészségét, a képzeletét és önállóságát, abból a téves nézetből kiindulva, hogy túlságosan is öreg ezekhez a tulajdonságokhoz. A negyvenes férfiak és nők szokása, hogy koruknál sokkal fiatalosabban öltözködjének, amivel nevetségessé teszik magukat a barátaik és az idegenek előtt egyaránt.

Félelem a haláltól

Van, aki számára ez a legkegyetlenebb félelem. Az ok nyilvánvaló. Az a szörnyű, szaggató fájdalom, ami a halál gondolatára elfog bennünket, a legtöbb esetben a vallásos fanatizmus számlájára írható. Az úgynevezett "pogányok" kevésbé félnek a haláltól, mint a "civilizáltabbak". Százmillió éven át az ember mindig feltette azt a még mindig megválaszolatlan kérdést, hogy "honnan?" és "hová?". Honnan jövök és hová tartok?

A sötét évszázadokban a legravaszabbak és a legerősebbek nem késlekedtek, hogy pénzért válaszoljanak ezekre a kérdésekre.

"Lépj be a sátramba, fogadd el a hitemet, a dogmáimat, és megkapod tőlem azt a jegyet, amivel halálod után egyenesen a mennyországba léphetsz" - hirdeti a szektavezető. "Ha nem lépsz be a sátramba - hirdeti ugyanez a vezető - az ördög karmaiba és a pokol örök tűzére kerülsz."

Az örök büntetéstől való félelem lerombolja az élet iránti érdeklődést, és lehetetlenné teszi a boldogságot. Miközben a vallásos vezetők nem képesek garantálni a mennyországba való bejutást, mert nem rendelkeznek ezzel a lehetőséggel, a pokolra jutást viszont garantáltan megígérik. Ez utóbbi olyan szörnyűnek tűnik, és olyan érzékletesen képes megragadni a képzeletet, hogy megbénítja a józan gondolkodást, és kiváltja a haláltól való félelmet.

A haláltól való félelem ma már nem annyira általános, mint azokban az évszázadokban, amikor még nem voltak nagy főiskolák és egyetemek.

A tudósok feltárták az igazságot, és ez az igazság egyre nagyobb ütemben szabadítja fel az embereket a halál szörnyű félelmétől. Azok a fiatalok, akik egyetemre jártak, nem könnyen félemlíthetők meg a "kén- és tűzeső" meséjével. A biológia, az asztronómia, a geológia és más hasonló tudományok segítségével eloszlott az a félelem, amely a sötétség évszázadaiban a markában tartotta az embereket.

Az egész világ csak két összetevőből áll: anyagból és energiából. Az elemi fizikából megtanuljuk, hogy sem az anyag, sem pedig az energia (az ember által ismert kizárólagos realitások), nem hozható létre és nem semmisíthető meg. Mindkettő átalakítható, de egyik sem semmisíthető meg.

Az élet - energia, ha egyáltalán valami. Ha sem az energia, sem pedig az anyag nem semmisíthető meg, természetesen az élet sem semmisíthető meg. Az élet - az energia más formáihoz hasonlóan - az átalakulás különböző fázisain mehet át, de nem semmisíthető meg. A halál csupán átalakulás.

Ha a halál nem csupán változás vagy átalakulás, akkor semmi más nem jöhet a halál után, mint hosszú, örökkévaló, békés alvás - és az alvástól nincs miért félni. Így örökre megszabadulhatsz a haláltól való félelmedtől.

A haláltól való félelem tünetei

A félelem leggyakoribb tünetei a következők:

Hogy az egyén a halálra gondol, helyett, hogy igyekezne legtöbbet kihozni az életéből, ennek a szokásnak az az oka, hogy nincs célja, vagy nincs megfelelő elfoglaltsága. Ez a félelem elterjedtebb az idősebbek körében, de néha a fiatalabbak is áldozatul esnek. A haláltól való félelem elleni leghatékonyabb orvosság az az égő vágy, hogy elérjünk valamit, valamilyen módon szolgáljuk embertársainkat. Az elfoglalt embernek ritkán van ideje arra, hogy a halálra gondoljon. Néha a haláltól való félelem szorosan kapcsolódik a szegénységtől való félelemhez. Ahhoz, hogy az egyén szerettei a halála után ki legyenek szolgáltatva a szegénységnek. Más esetekben a halálfélelem oka valamilyen betegség és a fizikai ellenálló képesség leromlása. A haláltól való félelem leggyakoribb okai: a betegeskedés, a szegénység, megfelelő elfoglaltság hiánya, szerelmi csalódás, vallásos fanatizmus.

Az öregkori szorongás

Az aggodás, a szorongás olyan lelkiállapot, amely félelemből táplálkozik. Lassan, de biztosan hat. Alattomos és körmönfont. Fokozatosan "ásza be magát", amíg végül megbénítja az egyén józan ítélőképességét, szétrombolja az önbizalmát és kezdeményező erejét. Az aggodás a tartós félelem egy formája, amely a határozatlanság következménye. Eppen ezért olyan lelkiállapot, amelyet befolyásolhatunk.

Egy megzavart elme tehetetlen. A határozatlanság megzavart elmét eredményez. A legtöbb ember nem rendelkezik azzal az akaraterővel, hogy gyorsan és határozottan döntsön, és kitartsa a döntése mellett.

Ha egyszer már döntöttünk, hogy egy meghatározott vonalat követünk, többé már nem aggodunk a körülmények miatt. Egyszer beszéltem valakivel, akinek két órával később villamosszékbe kellett ülnie. A halálraítélt volt a legnyugodtabb abból a nyolcból, akik a siralomházban voltak vele. A nyugalma arra ösztönzött, hogy megkérdezzem tőle, hogyan érzi magát az ember, ha tudja, hogy rövid idő múlva az örökkévalóságba távozik. A magabiztosság mosolyával az arcán azt mondta: "Nagyon jól. Gondold csak el, barátom, a problémáim mindörökre megszűnnek. Életemben semmiben sem volt részem, csak problémákban. Szenvedés volt megszerezni az élelmet és a ruhát. Hamarosan nem lesz szükségem ezekre a dolgokra. Attól kezdve, hogy biztosan tudtam, hogy meg kell halnom, jól érzem magam. Akkor elhatároztam, hogy jó hangulatban vállalom a sorsomat."

Mialatt beszélt, az utolsó falatig elfogyasztott egy három embernek is elégséges reggelit, és szemmel láthatóan ugyanúgy élvezte, mintha nem várna rá a vég. A döntés eredményeként ez az ember elfogadta a sorsát! A döntés azt is kiválthatja, hogy az ember nem fogadja el a számára kedvezőtlen körülményeket. A hat fő félelem a határozatlanság eredményeként változik át szorongássá és aggodássá. Fogadd el a halált, mint elkerülhetetlent, és ezzel örökre megszabadítod magad a haláltól való félelemtől. Űzd el a szegénységtől való félelmet, meghozva azt a döntéset, hogy ki fogsz jönni abból a gazdagságból, amelyet aggodás nélkül össze tudsz gyűjteni. Fojtsd meg a bírálatból való félelmet, meghozva azt a döntéset, hogy nem fogsz aggodni amiatt, mit gondolnak vagy mit mondanak mások. Szüntesd meg az öregségtől való félelmet, meghozva azt a döntéset, hogy nem hátrányként tekintesz rá, hanem olyan áldásként, amely meghozza a bölcsességnek, az önfegyelemnek és a megértésnek azt a fokát, ami fiatalként ismeretlen volt számodra. Szabadítsd meg magad a betegségtől való félelemtől, meghozva a döntéset, hogy elfelejted a tüneteket.

Győzd le a szeretet elvesztésétől való félelmedet, meghozva a döntésed, hogy ha elkerülhetetlen, szeretet nélkül fogsz tovább élni. Gyilkold meg az aggodás szokását minden megnyilatkozási formájában, meghozva egy átfogó, mindenre kiterjedő döntést, hogy bármit nyújthat is az élet, semmi sem éri meg azt az árat, amit az aggodással fizetünk. Ez a döntés meghozza a kiegyensúlyozottságot, a lelki nyugalmat, a gondolkodás nyugalját, és mindez elvezet a boldogsághoz.

Az, akinek a gondolatai tele vannak félelemmel, nemcsak azt az esélyét veszti el, hogy intelligens módon cselekedjék, hanem ezt a romboló rezgést átsugározza mindazoknak az agyába, akik kapcsolatba kerülnek vele és az ő lehetőségeiket is tönkreteszi.

Még egy kutya vagy egy ló is megérzi, ha a gazdája híján van a bátorságnak. Egy kutya vagy egy ló felfogja a félelemnek azokat a rezgéseit, amelyeket a gazdája bocsát ki, és ennek megfelelően viselkedik. Lefelé haladva az állatvilágban az alacsonyabb intelligenciaszintek felé, ugyanezzel a képességgel találkozunk a rezgések érzékelését illetően.

A destruktív gondolkodás csapása

A félelem rezgései ugyanolyan gyorsan és biztosan adódnak át az egyik agyról a másikra, mint ahogyan a rádióadótól eljutnak a rádióvevőig.

Az, aki szavakban kimondja a negatív vagy destruktív gondolatait, szinte biztos lehet abban, hogy tapasztalni fogja ezeknek a negatív visszahatását. Az olyan destruktív gondolatoknak is megvan a visszahatásuk, amelyeket nem mondunk ki hangosan. Ennek a visszahatásnak több formája is van.

Először, és talán ez az, amire a leginkább kell emlékeznünk, az a személy, aki destruktív gondolatokat táplál, következményként elveszti képességét az alkotó képzelet működtetésére.

Másodszor: a negatív gondolatok, amelyek uralják az ember gondolkodását, negatív személyiségjegyeket eredményeznek, amelyek taszítják az embereket, és gyakran ellenfelekké változtatják őket. A negatív gondolatok hátrányos visszahatása abban mutatkozik meg, hogy ezek nemcsak mások számára károsak, de beeszik magukat annak a tudatalattijába, aki kibocsátja őket, és ott a jellem részeként rögződnek.

Az életben az a feladatod, hogy sikert érts! Ahhoz, hogy sikeres légy, lelki nyugalmat kell nyerned! Ehhez meg kell szerezned az élethez szükséges anyagi javakat, és mindenekelőtt el kell érned a boldogságot! A sikernek mindezek a megnyilatkozásai gondolati impulzusokkal kezdődnek.

Mindenki képes, így te is képes vagy, ellenőrzést gyakorolni a gondolkodásod felett. Hatalmadban van, hogy elhatározásod szerinti gondolati impulzusokkal tápláld. Ezzel a lehetőséggel együtt jár az a felelősség, hogy építő módon élj is vele. Ugyanolyan mértékben vagy sorsod kapitánya, amilyen mértékben ellenőrzöd a gondolkodásodat. Képes vagy arra, hogy közvetlenül befolyásold a környezeted, azzá téve az életed, amivé szeretnéd - vagy nem élsz azzal a lehetőséggel, hogy tervezd és tudatosan alakítsd az életed, és a "körülmények" végtelen óceánjára bízod magad, amelynek hullámai tetszésük szerint fognak lökdösni ide-oda, mint egy forgácsot.

Az ördög műhelye

A hat fő félelmen túl van egy további rossz is, amitől szenvednek az emberek. Ez egy termékeny talaj, amelyben a kudarc vetése gazdagon zöldül. Ez olyan körmönfont, hogy jelenlétét gyakran nem lehet felfedezni.

Ezt a szerencsétlenséget nem lehet egyértelműen a félelem kategóriájába sorolni. Sokkal mélyebben ül és gyakrabban végzetes, mint a hat félelem. Mivel nincs rá jobb elnevezés, nevezzük ezt a rosszat így: fogékonyság a negatív befolyásra.

Azok, akik nagy gazdagságra tesznek szert, mindig tudják, hogyan védekezhetnek ez ellen a rossz ellen! A szegénységtől sújtottak sosem tudnak védekezni ellene! Azoknak, akik sikert akarnak elérni valamilyen területen, védeniük kell az agyukat a rossz befolyása ellen. Ha azért olvasod ezt a filozófiát, hogy gazdagságot hozz létre, alaposan meg kell vizsgálnod magad, és tudnod kell, hogy fogékony vagy-e a negatív befolyásra. Ha elhanyagolod ezt az önvizsgálatot, elveszted a jogod, hogy elérd vágyaid célját.

Végezd el alaposan a vizsgálatot! Miután elolvastad azokat a kérdéseket, amelyeket ehhez az önvizsgálathoz készítettünk, add meg az őszinte válaszokat rájuk. Olyan gondosan végezd el a vizsgálatot, mintha egy ellenséget keresnél, akiről tudod, hogy a bokrok között leselkedik rád, és úgy bánj a hibáiddal, mintha nagyon is kézzelfogható ellenségek lennének.

Az útonállók ellen könnyen megvédeheted magad, mert a törvény szervezett támogatására támaszkodhatsz, de ezt a "hetedik alapvető rosszat" nehezebb legyőzni. Akkor támad, amikor nem vagy tudatában a jelenlétének, amikor alszol és amikor ébren vagy. Mi több, a fegyvere nem kézzelfogható, mert az nem más, mint a lelkiállapotod. Ez az ellenség azért is veszélyes, mert annyi formában támadhat, ahány formája csak létezik az emberi tevékenységnek, az emberi megnyilatkozásnak és tapasztalatnak. Néha egy jó szándékú rokon szavain keresztül hatol be a gondolkozásba. Egy másik alkalommal belülről, saját beállítottságodon keresztül fúrja be magát a lélekbe. Hatása minden esetben hasonlós a halálos mérleghez, még ha nem is öl olyan gyorsan.

Hogyan védekezhetsz a negatív befolyással szemben?

Ahhoz, hogy a negatív befolyások ellen védhesd magad, származzon ez tőled, vagy a körülötted lévő negatív személyektől, tudatosítsd magadban, hogy van akaraterőd, és állandóan támaszkodj rá, vedd be mindaddig, amíg a gondolkodásodban nem sikerült kiépítened az immunitás falát a negatív befolyás ellen.

Ismerd fel a tényt, hogy te, mint mindenki, természetnedél fogva lusta, közönyös vagy és fogékony minden olyan hatásra, amely összhangban van ezekkel a gyengéiddel.

Ismerd fel, hogy természetnedél fogva fogékony vagy a félelem mind a hat formájára, és alakíts ki magadban olyan szokásokat, amelyek e félelmek ellen hatnak.

Ismerd fel, hogy a negatív hatások gyakran saját tudatalattidon keresztül hatnak, ezért nehéz őket felfedezni. Tartsd zárva az értelemet mindenki előtt, aki nyomaszt vagy bármilyen módon elkedvetlenít. Ürítsd ki a gyógyszerkartartó dobozodat, dobd ki a tablettákat és üvegcséket, hagyd fel azzal, hogy megfázásokon, fejfájásokon, képzelt betegségeken rágódsz. Tudatosan keresd az olyanok társaságát, akik arra biztatnak, úgy befolyásolnak, hogy önállóan gondolkozz és cselekedj. Ne készülj a bajokra, mert megvan az a tulajdonságuk,

hogyan nem szeretnek csalódást okozni.

Nem fér hozzá kétség, hogy az emberek legáltalánosabb hibája az a szokás, hogy nyitva hagyják gondolkozásukat mások negatív befolyása előtt. Ez a hiba annál veszélyesebb, mert a legtöbben nincsenek tudatában, hogy rossz szokás rabjai. Sokan pedig, akik felismerik magukban, figyelmen kívül hagyják vagy nem tesznek ellene semmit, amíg aztán napi szokásaik ellenőrizhetetlen részévé nem válik. Azok segítségére, akik olyannak akarják látni magukat, amilyenek valójában, az alábbi kérdéseket állítottuk össze. Olvasd el a kérdéseket, és add meg olyan hangosan a választ, hogy halld a saját hangod. Ez meg fogja könnyíteni számodra, hogy őszinte légy magaddal.

Az önelemzési teszt kérdései

Gyakran panaszkodsz-e, hogy "rosszul érzed magad", és ha igen, mi az oka?

Hajlamos vagy-e, hogy másokat hibáztatsz már a legkisebb provokáció esetén is?

Gyakran követesz-e el hibát a munkádban, és ha igen, miért?

Szarkasztikus és agresszív vagy-e a beszélgetéseid során?

Kerülsz-e szándékosan valakinek a társaságát és ha igen, miért?

Gyakran vannak-e emésztési zavaraid? Ha igen, mi az oka?

Értelmetlennek találod-e az életet, reménytelennek-e a jövőt?

Szereted-e a hivatásod? Ha nem, miért?

Gyakran érzel-e önsajnálatot, és ha igen, miért?

Irgy vagy-e azokra, akik túltesznek rajtad?

Minek szentelsz több időt: annak, hogy a sikeren vagy pedig annak, hogy a kudarcon gondolkozol?

Annak mértékében, ahogy öregebb leszel, fokozódik az önbizalmad, vagy pedig gyöngül?

Szoktál-e okulni a hibáidból?

Engeded-e néhány rokonodnak vagy ismerősödnek, hogy gyötörjenek? Ha igen, miért?

Jellemző-e, hogy néha a "felhőkben", néha pedig a mély csüggedés szakadékában vagy?

Ki van a legösztönzőbb hatással rád? Mi az oka?

Eltűrsz-e olyan negatív, elkedvetlenítő befolyásokat, amelyeket el tudnál kerülni?

Hanyag-e a megjelenésed? Ha igen, mikor és miért?

Megtanultad-e elfelejteni a gondjaidat úgy, hogy olyan mértékben elfoglalod magad, hogy nincs időd tépelődni rajtuk?

"Gerinctelen alaknak" tartanád-e magad, ha megengedné másoknak, hogy gondolkozzanak helyetted?

El szoktad-e hanyagolni a lélek kiszellőztetését, amíg az önmérgezés rosszkedvűvé és ingerlékenyvé nem tesz?

Hány olyan dolog bosszant, ami ellen tehetnél? Miért tűröd el őket?

Fordulsz-e alkoholhoz, kábítószerhez és dohányzáshoz, hogy megnyugtasd az idegeid? Ha igen, miért nem próbálsz az akaraterődre támaszkodni?

Szekál-e valaki állandóan, és ha igen, mi az oka?

Van-e valamilyen fő célod, és ha igen, mi az? Milyen terved van a megvalósítására?

A félelem hat alaptípusa közül szenvedsz-e valamelyiktől? Ha igen, melyektől?

Van-e olyan módszered, amivel elzárhatod magad mások negatív befolyásától?

Használod-e tudatosan az önszuggesztiót, hogy pozitívvá tedd a gondolkodásodat?
Mit értékelsz jobban, az anyagi javaidat vagy azt a képességed, hogy befolyásolni tudod a gondolkodásod?
Befolyásolható vagy-e mások által saját legjobb meggyőződésed ellenére?
Hozzáadott-e valami értékeset a mai nap a tudásodhoz, a gondolkodásmódodhoz?
Szembenézel-e bátran azokkal a körülményekkel, amelyek boldogtalanná tesznek, vagy kibújsz a felelősség alól?
Elemzed-e a hibáidat és a tévedéseidet, próbálsz-e tanulni belőlük, vagy úgy véled, ez nem a te feladatod?
Fel tudsz sorolni hármat a romboló hibáid közül? Mit teszel azért, hogy kijavítsd őket?
Bátorítasz-e másokat, hogy gondjaikat eléd tárják együttérzést keresve?
A napi tevékenységed során azokat a leckéket és befolyásokat választod-e, amelyek hozzájárulnak a személyes fejlődésedhez?
A jelenléted általában negatív hatást gyakorol-e másokra?
Mások milyen szokása bosszant leginkább?
Magad alakítod-e ki a véleményed, vagy hagyod, hogy mások befolyásoljanak?
Megtanultad-e, hogyan alakíthatsz ki olyan lelkiállapotot, amely lehetővé teszi, hogy védj magad az elkedvetlenítő hatásokkal szemben?
A hivatásod reménnyel és hittel tölt-e el?
Tudatában vagy-e olyan szellemi erő birtoklásának, amely képessé tesz, hogy távol tarts magadtól mindenfajta félelmet?
A vallásod segít-e abban, hogy pozitív legyen a gondolkodásod?
Kötelességednek érzed-e, hogy megoszd mások szorongásait? Ha igen, miért?
Ha hiszel abban, hogy "madarat tolláról, embert barátjáról", mit tudtál meg magadról, tanulmányozva azokat a barátaidat, akiket vonzol?
Látsz-e kapcsolatot, s ha igen, milyet a téged szorosan körülvevők személye és esetenkénti boldogtalanságod között?
Lehetséges, hogy néhány személy, akiket a barátaidnak tartasz, valójában legrosszabb ellenségeid, mert negatívan befolyásolják a gondolkodásodat?
Milyen szabály segítségével döntöd el, hogy kinek van segítő és kinek van romboló hatása rád?
Intim kapcsolataid lelkileg feletted vagy alattad állnak?
Hány órát szentelsz a nap 24 órájából a következőkre:
a) szakmai hivatásod, foglalkozásod
b) alvás
c) játék vagy pihenés
d) hasznos ismeretek megszerzése
e) időpocsékolás?
Az ismerőseid közül kik azok,
a) akik leginkább bátorítanak,
b) leginkább óvatosságra intenek,
c) leginkább elkedvetlenítenek, elbátortalanítanak?
Mi az, ami a legjobban aggaszt? Miért tűröd?
Amikor mások felajánlják kéretlen tanácsaikat, kérdés nélkül elfogadod őket, vagy elemzed a mögöttük húzódó indítékokat?
Mi az, amire mindennél jobban vágysz? El vagy szánva, hogy megszerzed? Kész vagy-e minden más vágyad ennek alárendelni? Naponta mennyi időt szentelsz annak, hogy megvalósítsd?
Gyakran változtatod-e meg az elhatározásod? Ha igen, miért?

Általában végig szoktad-e csinálni, amit elkezdesz?

Könnyen befolyásolnak mások üzleti vagy szakmai címei, rangjai, tudományos fokozatai vagy a gazdagsága?

Könnyen befolyásol-e, hogy mit mondanak vagy mit gondolnak mások rólad?

Ki szerinted a legnagyobb élő személy? Milyen vonatkozásban emelkedik mindenki fölé?

Mennyi időt szenteltél annak, hogy válaszolj ezekre a kérdésekre?

(Legalább egy nap szükséges ahhoz, hogy kielemezd és válaszolj a kérdésekre?)

Ha őszintén válaszoltál ezekre a kérdésekre, többet tudsz magadról, mint az emberek többsége. Tanulmányozd a kérdéseket gondosan, térj vissza rájuk néhány hónapon keresztül minden héten, és meg leszel döbbenve, milyen sok ismerettel fogsz gazdagodni azáltal, hogy őszintén válaszolsz rájuk. Ha nem vagy biztos az egyes kérdésekre adott válaszaidban, kérd ki azok véleményét, akiket jól ismersz, különösen azokat, akiknek nincs okuk, hogy hízelegjenek neked, és lásd magad az ő szemükkal. A tapasztalat, amit nyersz, megdöbbentő lesz.

Az egyetlen dolog, amely felett ellenőrzésed van

Csupán egyetlen dolog felett van teljes ellenőrzésed, ez pedig a gondolataid.

Ez a legfontosabb és leglelkesítőbb mindabból, amit az ember tud!

Ez az ember isteni természetét tükrözi. Ez az isteni kiváltság az egyetlen eszköz, amelynek segítségével irányíthatod a sorsod. Ha nem tudod ellenőrizni a gondolataidat, biztos lehetsz abban, hogy nem fogsz tudni semmit sem ellenőrzésed alatt tartani. Ha hanyagnak kell lenned a birtokodban lévő dolgokat illetően, akkor már légy hanyag inkább az anyagi javaidat illetően. Az agyad, a gondolkodásod a te szellemi vagyonod! Védd és olyan megfontoltan használd, ami ezt az isteni fenséget megilleti. Ezt a célt szolgálja az akaratierőd. Szerencsétlenségre, nincs törvényes védelem azokkal szemben, akik vagy tudatlanságból vagy szándékosan mérgezik mások agyát negatív sugallataikkal. A rombolásnak ezt a formáját keményen büntetni kellene, mert ez gyakran megfosztja az embereket olyan anyagi javak megteremtésének lehetőségétől, amelyet törvények védenek.

Negatív gondolkodású emberek próbálták meggyőzni Thomas A. Edisont, hogy nem lesz képes megépíteni olyan gépet, amely rögzíti és reprodukálja az emberi hangot, mert, mint mondták "senki sem szerkesztett még ilyen gépet". Edison nem hitt nekik. Tudta, hogy az agy képes bármit létrehozni, amit képes kigondolni, és amiben képes hinni, és ennek tudása volt az, ami a nagy Edisont az átlag fölé emelte.

Negatív gondolkodású emberek azt mondták F. W. Woolworthnak, hogy csődbe megy, ha öt-tízcentes árukkal fog üzletelni. Nem hitt nekik. Tudta, hogy a józan ész határai között bármit képes megtenni, ha a terveit hittel ötvözi. Élve azzal a jogával, hogy kizárja a fejéből mások negatív sugallatait, több mint százmillió dolláros vagyont halmozott fel.

A kételkedő Tamások gúnyolódtak, amikor Henry Ford kipróbálta első, kezdetlegesen megépített autóját Detroit utcáin. Egyesek azt mondták, hogy sosem lesz használható. Mások azt mondták, soha, senki sem fog pénzt adni egy ilyen szerkezetért. Ford azt mondta: "Gyűrűbe fogom a földet megbízható gépkocsikkal". És meg is tette. Azoknak az épülésére, akik nagy gazdagságokat akarnak létrehozni, emlékeztessünk arra, hogy gyakorlatilag az egyetlen

különbség Henry Ford és a legtöbb dolgozó között ez - Fordnak volt egy agya és azt ellenőrzése alatt tartotta.

A gondolkodás ellenőrzése önfegyelem és szokás kérdése. Vagy te ellenőrzöd a gondolkodásodat, vagy a gondolkodásod ellenőriz téged. Nincs félutas kompromisszum. A legeredményesebb módja annak, ahogyan ellenőrizheted a gondolkodásodat, hogy állandóan dolgoztatod egy világosan megfogalmazott cél érdekében, amely mögött jól áttekinthető terv áll. Tanulmányozd olyanok életét, akik jelentősebb sikereket értek el, és azt fogod látni, hogy ellenőrzésük alatt tartották a gondolkodásukat, mi több, felhasználták ezt a képességüket meghatározott célok elérésére. Ilyen ellenőrzés nélkül a siker elképzelhetetlen.

Ötvenöt híres "HA" alibi

A sikerteleneknek egyetlen közös vonása van, ami kiemelkedően jellemzi őket. Mindnyájan ismerik a kudarc okait és abszolút légmentes alibijük van, amivel eredménytelenségüket magyarázzák.

Vannak ezek között nagyon okos alibik, és néhány igazolható tényekkel is. De az alibiket nem lehet pénzszerzésre használni. A világ egyetlen dologra kíváncsi: "elérted-e a sikert?"

Valaki, aki a jellem kutatásával foglalkozott, összeállította a leggyakrabban használt alibik listáját. Olvasva a listát, gondosan vizsgáld meg magad, és határozd meg, melyek ezek közül azok, amelyek a te tulajdonaid, ha vannak egyáltalán ilyenek. Emlékezzél arra is, hogy e könyvben ismertetett filozófia elavulttá teszi ezen alibik mindegyikét.

HA nem lett volna feleségem és családom...
HA lett volna elég összeköttetésem...
HA lett volna elég pénzem...
HA járhattam volna jó iskolákba...
HA tudtam volna állást szerezni...
HA az egészségem rendben lett volna...
HA lett volna rá időm...
HA jobb idők jártak volna...
HA mások megértettek volna...
HA mások lettek volna a körülményeim...
HA újból átélhetném az egészet...
HA nem féltem volna attól, mit fognak mondani...
HA kaptam volna egy lehetőséget...
HA most alkalmam lenne rá...
HA semmi sem jött volna közbe...
HA az emberek nem pikkeltek volna rám...
HA fiatalabb lennék...
HA azt tehetném, amit szeretnék...
HA gazdagnak születtem volna...
HA összeakadnék a megfelelő emberekkel...
HA olyan képességeim lennének, mint...
HA lenne bátorságom, hogy megmutassam magam...
HA megragadtam volna az eddigi lehetőségeket...
HA az emberek nem mennének az idegeimre...

HA nem kellene gondoskodnom az otthonunkról és a gyerekekről...
HA meg tudnék takarítani egy kis pénzt...
HA a főnök elismerne...
HA lenne valaki, aki segít nekem...
HA a család megértene...
HA egy nagyvárosban élnék...
HA valahogy el tudnám kezdeni...
HA szabad lennék...
HA olyan személyiségem lenne, mint...
HA nem lennék olyan kövér...
HA ismernék a képességeimet...
HA lenne egy jó ötletem...
HA valahogy ki tudnék mászni az adósságaimból...
HA akkor sikerül...
HA tudtam volna hogyan...
HA nem lett volna mindenki ellenem...
HA nem lett volna olyan sok gondom...
HA a megfelelő emberrel házasodtam volna össze...
HA az emberek nem lennének olyan buták...
HA a családom nem lenne olyan költekező...
HA biztos lennék magamban...
HA a szerencse nem pártol el tőlem...
HA nem rossz csillagzat alatt születek...
HA nem lenne igaz, hogy "aminek meg kell történnie, az megtörténik"...
HA nem kellene olyan keményen dolgoznom...
HA nem vesztettem volna el a pénzem...
HA más környezetben laktam...
HA nem lenne "múltam"...
HA lenne egy saját vállalkozásom...
HA mások hallgatnának rám...

HA... és ez a leghatalmasabb közülük ...lett volna bátorságom, hogy olyannak lássam magam, amilyen vagyok, akkor rájöttem volna, mi a hibám és kijavítottam volna. Akkor lehetőségem lett volna, hogy tanuljak a hibáimból, és tanuljak valamit mások tévedéseiből is. Mivel tudom, hogy valami nincs rendben velem, különben ott lennék, ahol lehetnék, ha több időt fordítottam volna arra, hogy elemezzem a hibáimat és kevesebbet arra, hogy alibiket találjak az elleplezésükre.

Ma az olyan alibik gyártása, amelyek megmagyarázzák a kudarcot - egyfajta nemzeti szórakozás. A szokás olyan régi, mint amilyen az emberiség, és hatása a sikerre végzetes! Miért ragaszkodnak az emberek kedvenc alibijükhöz? A válasz nyilvánvaló. Azért védik az alibijüket, mert ők alkották meg őket! Egy ember alibije saját képzeletének gyermeke. Az emberi természet sajátja, hogy védi szellemi alkotásának gyermekét. Az alibik gyártása mélyen gyökerező szokás. A szokásoktól nehéz megszabadulni, különösen, ha igazolást szolgáltatnak arra, amit csinálunk.

Platónnak igaza volt, amikor azt mondta: "Az első és legnagyobb győzelem, amikor önmagad győződ le. Ha önmagadtól szenvedsz vereséget, ez a legszégyenletesebb bűn."

Egy másik filozófus szintén erre gondolt, amikor a következőt mondta: "Nagy

meglepetés volt számomra, amikor rájöttem, hogy minden csúnyaság, amit másokban láttam, saját természetem visszatükröződése."

"Mindig rejtély volt számomra - mondta Elbert Hubbard -, miért fordítanak az emberek szándékosan annyi időt, hogy becsapják önmagukat olyan alibik gyártásával, amelyek elleplezik a hibáikat. Ha másként használnák fel, ez az idő elégséges lenne, hogy kigyógyítsák magukat a hibáikból, és akkor nem lenne szükség alibikre."

Végül, búcsúzásul emlékeztetni szeretnék, hogy "az élet egy sakktábla (dámajáték számára - a ford.), és az ellenfeled az idő. Ha bizonytalankodsz, mielőtt lépsz, vagy nem lépsz azonnal, figuráidat az idő lesöpri a tábláról. Olyan ellenfél ellen játszol, aki nem tűri a határozatlanságot!"

Eddig még lehettek logikus mentségeid arra, miért nem kényszerítetted az életet, hogy megadja neked, amit követelsz tőle, de az alibid most már elavult, mert birtokában vagy annak a Mesterkulcsnak, amely megnyitja az ajtót az élet csodálatos gazdagságai felé.

A Mesterkulcs nem valami kézzelfogható dolog, de hatalmas erő van benne! Ez a te előjogod, hogy a gondolataidban megalkothatod a gazdagság utáni égő vágyat. Nem kell fizetned, ha használod a Kulcsot, de azért igen, ha nem használod. Az ár - a kudarc Óriási jutalom a részed, ha használod a Kulcsot. Ez az a megelégedés, ami mindenkinek része, aki győzelmet arat önmaga felett, és kényszeríti az életet, hogy megadja neki azt, amit követel tőle.

Ez a jutalom megéri az erőfeszítésed. Kész vagy arra, hogy belevágj és meggyőződj róla?

"Ha rokon lelkek vagyunk - mondta a halhatatlan Emerson - találkozni fogunk". Befejezésként szeretném kölcsönvenni a gondolatát és azt mondani: "Ha rokon lelkek vagyunk veled, akkor ezen oldalak segítségével találkoztunk."

FONTOS GONDOLATOK DIÓHÉJBAN

A félelem általános jelenség, és a félelem bizonyos fajtái indokoltak. De vannak olyanok, amelyek gyökeret eresztenek és növekednek, anélkül, hogy tudomásod lenne róluk - hacsak nem szabadulsz meg a határozatlanság és a kételkedés rossz szokásától, amely elhinti a félelem magjait.

Azok az alibik, amelyekre hivatkozol, sokat mondanak rólad. Nem tart vissza többé alibi, miközben GONDOLKOZOL ÉS GAZDAGODSZ. A gazdagságnak olyan formáit halmozod fel, amelyek kifejezhetők, és amelyek nem fejezhetők ki pénzben - noha a pénz segíthet abban, hogy megtaláld a boldogságod, hosszú életet élj, és meglegyen a lelki nyugalmad.

Minden gazdagság közül a legnagyobb érték a jó egészség. Részed lehet benne, ha legyőzöd a félelmet és megszabadulsz azoktól a betegségektől, amelyek belőle fakadhatnak. Az élet legnagyobb kincsei várnak rád. Nyúlj ki értük, és vedd birtokba őket!

Aki nem ismeri a félelmet, minden határon túl gyarapodik.

Van egy könyv, amely a Gondolkozz és gazdagodj! méltó társa. Ez: A siker titka: pozitív lelki beállítottság.

Aki elolvasta és alaposan tanulmányozta a Gondolkozz és gazdagodj! c. könyvet, megértette Andrew Carnegie filozófiájának alapelveit, és látta, hogyan használta fel ezeket az elveket néhány kiemelkedően sikeres ember. A siker titka: PLB ereje a BEÁLLÍTOTTSÁG gyakorlatiasságában van. Az alapelvek világos

kifejtésén túl megismertet azokkal a módszerekkel és technikákkal, amelyek segítségével szert tehetünk az egyik legfontosabb szokásra, a siker szokására. Andrew Carnegie ezt mondta: "Bármilyen, ami megéri, hogy birtokoljuk az életben, megéri, hogy dolgozzunk érte."

A siker szokása olyan valami, ami megéri, hogy birtokoljuk, tehát megéri, hogy dolgozzunk érte - nagyhatású, szokásformáló könyveket tanulmányozva. Olyanokat, mint A siker titka: pozitív lelki beállítottság. A Kiadó

A Kulcskönyvek sorozat már megjelent kötetei:

K1 Herb Cohen: Bármilyen meg tud tárgyalni

K2 Frank Bettger: Az üzletkötés iskolája

K3 Napoleon Hill-W. Clement Stone: A siker titka: pozitív lelki beállítottság

K4 Joe Girard: Hogyan adjunk el bármilyen bárkinek

K5 Ron Holland: Beszélj és gazdagodj!

K6 Alexander Oakwood: Mikor mondjunk nemet, és hogyan - avagy az önbecsüléshez

A könyvet szkennelte és javította:

Schuck Antalné

Budapest, 1997. január