

Mendo Dhe Bëhu I Pasur

Napoleon Hill

Njoftim Ligjor & Përgjegjësi Ky botim dixhital PDF eBook dhe faqja e internetit e lidhur NUK janë përgatitur, miratuar, licencuar, miratuar ose sponsorizuar ose të lidhur ndryshe me të Napoleon Hill; familja dhe trashëgimtarët e tij; Fondacioni Napoleon Hill; Ralston Shogëria ose ndonjë botues i kaluar ose i tanishëm i këtij libri. MENDIMI DHE RRITJA E PASURTM është marka tregtare dhe prona e regjistruar e fondacioni Napoleon Hill. Titulli i librit “Mendo dhe Pasurohu” siç përdoret nga ky eBook Digital dhe Uebfaqe e lidhur dhe çdo referencë e përdorur janë vetëm për qëllime ilustruese, pa leje dhe nuk janë të autorizuar nga, lidhur, miratuar nga, ose sponsorizuar nga Fondacioni Napoleon Hill. Çdo referencë për “Mendo dhe Rrit Pasur” brenda tekstit ose emrit të domenit është domosdoshmërisht duke iu referuar titullit të libër

Përmbytja ÇFAR D DUA MOST SHUM?	4
PARATH-NIA E BOTUESIT	8
PARATHNIA E AUTORIT	10
KREU 1: HYRJE	16
TRE K FMB FT NG A ARA	18
NJ L MESSIM Pesëdhjetë QENDROR N P Q PNDRUESHMRI ..	20
KREU 2: DESSHIRA	29
PIKA FILLIMI I T ALL GJITHA ARRIT-JES	29
Hapi i parë drejt pasurive	29
DSHI-ROJN O PUTRDORIMIN E NATYRS N THERN	38
KREU 3: BESIMI	47
Hapi i dytë drejt pasurive	47
KAPITULLI 4: SUGJERIMI AUTOMJETAR	66
MESA-TARI P INR NDIKIMIN E MENDJES SUBCONCIOZUESE ...	66
Hapi i Tretë drejt Pasurive	66
KREU 5: NJOHURIA E SPE-CIALIZUAR	73
Hapi i katërt drejt pasurive	73
KREU 6: Imagjinata	86
PUNTORIA E MEND-JES	86
Hapi i pestë drejt pasurive	86
KAPITULLI 7: PLANIFIKIMI I ORGANIZUAR	100
KRISTAL-IZIMI I DESSHIRS N INT VEPRIM	100
Hapi i Gjashtë drejt Pasurive	100
KREU 8: VENDIMI	140
MASTERIA E PROKRASTINIMIT	140
Hapi i shtatë	

drejt pasurive	140	KREU 9: Q 9NDRUESHMRIA	1
P ERPUNIMI I QANDRUESHM I DETYRUESH TOM P TOR T IND			
INDUKUAR BESIMIN	151	Hapi i Tetë drejt	
Pasurive	151	KAPITULLI 10: FUQIA E MENDJES	
MASTER	167	FORCA E SHOQIVRIS	167
Hapi i nëntë drejt pasurive	167	KAPITULLI 11: Mis-	
teria e Transmetimit të Gjinisë ...	174	Hapi i dhjetë drejt pasurive	
.....	174	PSE BURR ST SUKSESIN SUKSESOJN FOR PARA	
TT DYTETSVE	182	KREU 12: MENDJA SUKSIONSIONE	194
LIDHJA LIDHëse	194	Hapi i Njëmbëdhjetë drejt	
Pasurive	194	KAPITULLI 13: Truri	201
NJ ST STACION I TRAJTIMIT DHE PRANIMIT P THR MENDIMIN			
.....	201	Hapi i dymbëdhjetë drejt pasurive	201
KREU 14: SHENI I GJASHT S	208	DERA N TO	
TEMPullin e DITURIS	208	Hapi i trembëdhjetë drejt	
pasurive	208	KAPITULLI 15: SI T TO GJYRW GJASHT	
Fantazmat e frikës	218	GJASHT FEQIT THEMELORE	
.....	219	Frika e varfërisë	220
Simp-		tomat e frikës nga varfëria	223
Simptomat e frikës së kri-		tikës	228
Frika e shëndetit të sëmurë	229		
Simptomat e frikës nga shëndeti i sëmurë	230	Frika nga humbja e	
dashurisë	232	Simptomat e frikës nga humbja e dashurisë	
.....	232	Frika nga mosha e vjetër	233
Simptomat e		frikës nga mosha e vjetër	233
Frika e vdekjes	234		
Simptomat e frikës nga vdekja	235	PLAKU SHENJE	
.....	236	PUNTORIA E DJALLIT	239
E keqja e shtatë themelore	239	Si ta mbrojmë veten	
kundër ndikimeve negative	239	PYETJET E TESTIT T S VETF-	
ANALIZS	240	“Pesëdhjetë e shtatë” ALIBIS famshme nga	
Old Man IF	246		

ÇFAR DO ME SHUM? A është para, famë, fuqi, Përmbajtja, Personaliteti, Paqja e mendjes, lumturia? Trembëdhjetë hapat drejt pasurive të përshkruara në këtë libër ofrojnë më të shkurtrat filozofi e besueshme e arritjeve individuale e paraqitur ndonjëherë për përfitim të burrit ose gruas që po kërkon një qëllim të caktuar në jetë. Para fillimit të librit do të përfitoni shumë nëse e njihni faktin që libri nuk ishte shkruar për t’u argëtuar. Ju nuk mund ta treni përmbajtjen siç duhet në një javë ose një muaj. Pasi e lexoi librin plotësisht, Dr. Miller Reese Hutchison, në shkallë vendi i njohur Inxhinier Konsulencë dhe bashkëpunëtor për një kohë të gjatë i Thomas A. Edison, tha - “Ky nuk është një roman. Është një libër shkollor për arritjet individuale

që erdhi drejtpërdrejt nga përvojat e qindra burrave më të suksesshëm të Amerikës. Ajo duhet të jetë studiuar, tretur dhe medituar mbi të. Nuk duhet lexuar më shumë se një kapitull në një natë të vetme. Lexuesi duhet të nënvizojë fjalitë që i bëjnë përshtypje shumica. Më vonë, ai duhet të kthehet në këto rreshta të shënuar dhe t'i lexojë përsëri. Një e vërtetë studentit nuk do ta lexojë thjesht këtë libër, ai do të thith përmbajtjen e tij dhe do t'i bëjë të tija të vetat. Ky libër duhet të miratohet nga të gjitha shkollat e mesme dhe asnjë djalë apo vajzë nuk duhet lejuar të diplomohet pa kaluar provimin në mënyrë të kënaqshme. Ajo Kjo filozofi nuk do të zërë vendin e lëndëve që jepen në shkollë, por ajo do të mundësojë që dikush të organizojë dhe zbatojë njohuritë e marra dhe t'i shndërrojë ato në shërbim të dobishëm dhe kompensim adekuat pa humbje kohe. Dr. John R. Turner, Dekan i Kolegjit të Qytetit të New York-ut, pas pasi lexoi librin, tha - "Shembulli më i mirë i shëndetit të kësaj filozofie është djali juaj, Bler, historinë dramatike të të cilit ju e keni përshkruar kapitulli mbi Dëshirën". Dr. Turner i referohej djalit të autorit, i cili, i lindur pa normal kapaciteti i dëgjimit, jo vetëm që shmangu të bëhej memec i shurdhër, por në fakt u konvertua handikapi i tij në një pasuri të paçmuar duke zbatuar filozofinë e përshkruar këtu. Pasi ta lexoni tregimin (duke filluar në faqen 52), do të kuptoni se jeni gati për të ardhur në zotërim të një filozofie e cila mund të shndërrohet në material pasuri, ose shërbejnë sa më lehtë për t'ju sjellë paqe shpirtërore, mirëkuptim, shpirtëror

harmonit, dhe në disa raste, si në rastin e djalit të autorit, mundet. ndihmë ju zotëroni vuajtje fizike. Autori zbuloi, duke analizuar personalisht qindra burra të suksesshëm, që të gjithë ata ndoqën zakonet e shkëmbimit të ideve, përmes ajo që zakonisht quhet konferencë. Kur ata kishin probleme për tu zgjidhur ato u ulën së bashku dhe biseduan lirshëm derisa e zbuluan, nga nyja e tyre kontributi i ideve, një plan që do t'i shërbente qëllimit të tyre. Ju, që lexoni këtë libër, do të përfitoni më së shumti nga ai duke e vënë në praktikë parimi Master Mind i përshkruar në libër. Këtë mund ta bësh (siç janë të tjerët duke e bërë këtë me sukses) duke formuar një klub studimi, i përbërë nga çdo numër i dëshiruar të njerëzve miqësorë dhe harmonikë. Klubi duhet të ketë një takim në perioda të rregullta, aq shpesh sa një herë në javë. Procedura duhet të përbëhet nga leximi i një kapitulli të librit në çdo takim, pas së cilës përmbajtja e kapitulli duhet të diskutohet lirisht nga të gjithë anëtarët. Secili anëtar duhet të bëjë shënime, duke hedhur poshtë T ALL GJITHA IDET E VET inspired S S inspired TIJ frymëzuar nga diskutimi. Secili anëtar duhet të lexojë dhe analizojë me kujdes çdo kapitull disa ditë para tij lexim i hapur dhe diskutim

i përbashkët në klub. Leximi në klub duhet të jetë bëhet nga dikush që lexon mirë dhe kupton se si të vendosë ngjyrën dhe ndjenjën në rreshta. Duke ndjekur këtë plan, çdo lexues do të marrë nga faqet e tij, jo vetëm shuma totale e njohurive më të mira të organizuara nga përvojat e qindra burra të suksesshëm, por më i rëndësishëm deri tani, ai do të shfrytëzojë burime të reja njohurish mendjen e tij si dhe të fitojë njohuri me vlerë të paçmuar NGA ÇDO TJETRI PERSONI I PRANISHM. Nëse e ndiqni këtë plan me këmbëngulje, do të jeni gati të sigurt se do të zbuloni dhe përvetësoi formulën sekrete me të cilën Andrew Carnegie fitoi formulën e tij pasuri e madhe, siç përmendet në hyrjen e autorit. TRIBUTET N TO AUTORIN Nga Udhëheqësit e Mëdhenj Amerikanë “MENDO DHE RREGULLOHET PASUR” ishte 25 vjet në krijim. Napshtë Napoleoni Libri më i ri i Hill, bazuar në Filozofinë e tij të famshme të Ligjit të Suksesit. Puna e tij dhe shkrimet janë vlerësuar nga udhëheqës të mëdhenj në Financë, Arsim, Politikë, Qeveria.

Gjykata Supreme e Shteteve të Bashkuara Washington DC I dashur Z. Hill: - Tani kam pasur një mundësi për të përfunduar leximin e Ligjit tuaj të Tekste suksesi dhe dëshiroj të shpreh vlerësimin tim për punën e shkëlqyer ju keni bërë në organizimin e kësaj filozofie. Do të ishte e dobishme nëse çdo politikan në vend do të asimilojë dhe zbatojë 17 parimet mbi të cilat janë të bazuara në mësimet tuaja. Ai përmban një material shumë të imët, i cili çdo udhëheqësi në çdo hap të jetës duhet të kuptojë. Unë jam i lumtur që kam pasur privilegj për t’ju dhënë një masë të vogël ndihme në organizimin e kësaj kurs i shkëlqyeshëm i filozofisë “së arsyes së shëndoshë”. Singërisht i juaji

(Ish President dhe ish Kryetar i Drejtësisë së Shteteve të Bashkuara)

Mbreti i dyqaneve të 5 dhe 10 qendrave “Duke zbatuar shumë nga 17 bazat e Ligjit të Suksesit filozofia ne kemi ndërtuar një zinxhir të shkëlqyeshëm dyqanesh të suksesshme. Supozoj se do mos bëj ndonjë ekzagjerim të faktit nëse them se Ndërtesa Woolworth mund siç duhet të quhet një monument për shëndetin e këtyre parimeve “. FW WORLDWORTH Një magnetizëm i madh i avullimit “Ndihehem shumë borxhli për privilegjin e leximit të Ligjit tuaj të Suksesit. Nëse Unë e kisha pasur këtë filozofi pesëdhjetë vjet më parë, unë mendoj se mund ta kisha arritur gjithçka që kam bërë në më pak se gjysmën e kohës. Unë singërisht shpresoj se bota do zbuloni dhe shpërbleni ju ”. ROBERT DOLLAR

UDHHEQSI I famshëm i punës së Amerikës “Zotërimi i filozofisë së Ligjit të Suksesit është ekuivalent i një polica e sigurimit nga deshtimi ” SAMUEL GOMPERS PRESIDENTI I PARM I SHTETEVE TIT

BASHKUARA “A nuk mund t’ju përgëzoj për këmbënguljen tuaj. Çdo njeri që kushton kaq shumë kohë. . . domosdoshmërisht duhet të bëjë zbulime me vlera të mëdha për të tjerët. Une jam shumë i impresionuar nga interpretimi juaj i parimeve ‘Master Mind’ të cilën ju e keni përshkruar kaq qartë “. WOODROW WILSON Një PRINC TREGTARE “E di që 17 bazat e tua të suksesit janë të shëndosha sepse unë i kam duke i zbatuar ato në biznesin tim për më shumë se 30 vjet “. JOHN WANAMAKER Bërësi më i madh i kamerave në botë “Unë e di që ju po bëni një botë të mirë me Ligjin tuaj të Suksesit. Unë nuk do të interesohej të vendoste një vlerë monetare në këtë trajnim sepse sjell në cilësitë e studentëve të cilat nuk mund të maten me para, vetëm “. GEORGE EASTMAN Një shef biznesi i njohur kombëtarisht “Çfarëdo suksesi që mund të kem arritur, ia detyrohem, tërësisht, aplikimit të 17 parimeve tuaja themelore të Ligjit të Suksesit. Unë besoj se kam nder të jesh nxënësi yt i parë “. WM WRIGLEY, JR

PARATHNIA E BOTUESIT Ky libër përcjell përvojën e më shumë se 500 burrave me pasuri të madhe, i cili filloi në zeroja, me asgjë për të dhënë në këmbim të pasurisë përveç MENDIMET, IDET DHE PLANET E ORGANIZUARA. Këtu keni të gjithë filozofinë e bërjes së parave, ashtu siç ishte organizuar nga arritjet aktuale të burrave më të suksesshëm të njohur për Populli Amerikan gjatë pesëdhjetë viteve të kaluara. Ajo përshkruan ÇFAR T B DNI, gjithashtu, SI TA B DNI atë! Ai paraqet udhëzime të plota SI T S SHITENI VETEN TUAJ SHRBIMET Ju siguron një sistem të përsosur të vetë-analizës që do të gatshëm zbuloni atë që ka qëndruar midis jush dhe “paratë e mëdha” në të kaluarën. Ai përshkruan formulën e famshme Andrew Carnegie të personalitetit arritje me të cilën ai grumbulloi qindra miliona dollarë për të vetë dhe bëri jo më pak se një rezultat të milionerëve të njerëzve tek të cilët ai mësoi sekretin e tij. Ndoshta nuk keni nevojë për gjithçka që mund të gjendet në libër - askush nga 500 burra nga përvojat e të cilëve ishte shkruar - por ju mund të keni nevojë për NJ ONE IDEA, PLANI OSE SUGJERIMI për t’ju filluar drejt qëllimit tuaj. Diku brenda librin do ta gjeni këtë stimul të nevojshëm. Libri u frymëzua nga Andrew Carnegie, pasi ai e kishte bërë të tijën milionare dhe në pension. Shtë shkruar nga njeriu të cilit Carnegie ia zbuloi sekretin befasues i pasurisë së tij - i njëjti njeri për të cilin 500 burrat e pasur zbuloi burimin e pasurisë së tyre. Në këtë vëllim do të gjenden trembëdhjetë parimet e fitimit të parave thelbësore për çdo person që grumbullon para të mjaftueshme për të garantuar pavarësia financiare Estimatedshtë vlerësuar se hulumtimi i cili hyri në përgatitja, para se libri të shkruhej, ose mund të shkruhej - hulumtim duke mbuluar më

shumë se njëzet e pesë vjet përpjekje të vazhdueshme - nuk mund të jetë dublikuar me një kosto më pak se \$ 100,000.00. Për më tepër, njohuritë e përfshira në libër nuk mund të kopjohen kurrë, me çdo kusht, për arsye se më shumë se gjysma e 500 burrave që furnizuan me informacioni që sjell ka kaluar. Pasuritë nuk mund të maten gjithmonë me para!

Paraja dhe gjërat materiale janë thelbësore për lirinë e trupit dhe mendjes, por ka disa që do të mendojnë se më e madhja nga të gjitha pasuritë mund të vlerësohet vetëm përsa i përket miqësive të qëndrueshme, marrëdhënieve familjare harmonike, simpatisë dhe mirëkuptimi ndërmjet bashkëpunëtorëve të biznesit, dhe harmonia introspektive që sjell një paqe shpirtërore të matshme vetëm në vlerat shpirtërore! Të gjithë ata që e lexojnë, kuptojnë dhe zbatojnë këtë filozofi do të jenë më të mirë të përgatitur për të tërhequr dhe shijuar këto prona më të larta të cilat gjithmonë kanë qenë dhe gjithmonë do t'u mohohet të gjithëve përveç atyre që janë të gatshëm për to. Jini të përgatitur, prandaj, kur e ekspozoni veten ndaj ndikimit të kësaj filozofi, të përjetosh një JET CH T CH NDRYSHUAR e cila mund të të ndihmojë jo vetëm për të negociori rrugën tuaj përmes jetës me harmoni dhe mirëkuptim, por edhe për të t'ju përgatisë për akumulimin e pasurive materiale me bollëk. BOTUESI.

PARATHNIE E AUTORIT N EV ÇDO kapitull të këtij libri, është përmendur sekreti i bërjes së parave, i cili ka bërë pasuri për më shumë se pesëqind burra të pasur të cilët i kam analizuar me kujdes për një periudhë të gjatë vitesh. Sekretin u soll në vëmendjen time nga Andrew Carnegie, më shumë se një çerek shekulli më parë. Skocezi i vjetër, i dashur dhe i dashur, e shkundi pa kujdes në mendjen time, kur isha vetëm një djalë. Pastaj ai u ul përsëri në karrigen e tij, me një qejf vezulloj në sytë e tij dhe shikoi me kujdes për të parë nëse kisha trurin aq sa duhet kuptoj domethënien e plotë të asaj që ai më kishte thënë. Kur pa që unë e kisha kuptuar idenë, ai më pyeti nëse do të isha i gatshëm kaloj njëzet vjet ose më shumë, duke u përgatitur për t'ia dërguar botës, burrave dhe gratë që, pa sekretin, mund të kalojnë jetën si dështime. Unë thashë se do, dhe me bashkëpunimin e z. Carnegie, unë e mbajta premtimin tim. Ky libër përmban sekretin, pasi është vënë në një provë praktike nga mijëra njerëz, në pothuajse çdo fushë të jetës. Ishte ideja e Z. Carnegie që duhet të vendoset formula magjike, e cila i dha atij një pasuri të jashtëzakonshme brenda mundësive të njerëzve që nuk kanë kohë për të hetuar se si bëjnë burrat paratë, dhe ishte shpresa e tij që unë të mund ta provoja dhe demonstroja shëndoshën e formula përmes përvojës së burrave dhe grave në çdo

thirrje. Ai besonte se formula duhet të mësohej në të gjitha shkollat dhe kolegjet publike, dhe shprehu mendimin se nëse do të mësohej si duhet do të revolucionarizonte aq shumë i gjithë sistemi arsimor në të cilin mund të reduktohet koha e kaluar në shkollë më pak se gjysma. Përvoja e tij me Charles M. Schwab, dhe të rinj të tjerë të z. Lloji i Schwab, e bindi Z. Carnegie se shumë nga ato që mësohen në shkollat nuk kanë asnjë vlerë në lidhje me biznesin e fitimit të një duke jetuar ose akumuluar pasuri. Ai kishte arritur në këtë vendim, sepse e kishte merren në biznesin e tij njëri i ri pas tjetrit, shumë prej tyre me por pak shkollim, dhe duke i stërvitur ata në përdorimin e kësaj formule, të zhvilluar në udhëheqja e tyre e rrallë. Për më tepër, trainimi i tij bëri fat për të gjithë ata që ndoqi udhëzimet e tij. Në kapitullin mbi Besimin, ju do të lexoni historinë mahnitëse të organizata gjigande e Korporatës së Çelikut të Shteteve të Bashkuara, siç u konceptua dhe kryer nga një prej të rinjve përmes të cilit Z. Carnegie e vërtetoi atë

formula e tij do të funksionojë për të gjithë ata që janë të gatshëm për të. Ky aplikacion i vetëm i sekret, nga ai i ri - Charles M. Schwab - e bëri atë një pasuri të madhe në të si paraja, ashtu edhe mundësia. Duke folur për afërsisht, ky aplikacion i veçantë e formulës ishte me vlerë gjashtëqind milion dollarë. Këto fakte - dhe ato janë fakte të njohura mirë për pothuajse të gjithë ata që i dinin Z. Carnegie - ju jap një ide të drejtë se çfarë mund të sjellë leximi i këtij libri ju, me kusht që të dini se çfarë është ajo që ju dëshironi. Edhe para se të kishte kaluar njëzet vjet testimi praktik, sekreti u kalua më shumë se njëqind mijë burrave dhe grave që kanë e përdorën atë për përfitime të tyre personale, ashtu siç z. Carnegie planifikoi që të duhej. Disa kanë bërë fat me të. Të tjerët e kanë përdorur atë me sukses në krijimin e harmonisë në shtëpitë e tyre. Një klerik e përdori atë aq me efektshmëri sa që i solli të ardhura prej 75,000.00 dollarë në vit. Arthur Nash, një rrobaqepës i Cincinnati, përdori biznesin e tij gati të falimentuar si një "derr gini" mbi të cilin do të testohet formula. Biznesi erdhi në jetë dhe bëri një pasuri për pronarët e saj. Ende po lulëzon, megjithëse Z. Nash ka shkuar. eksperimenti ishte aq unik sa që gazetatat dhe revistat, i dhanë asaj më shumë se një reklamë lavdëruese me vlerë milion milion dollarë. Sekretin iu dha Stuart Austin Wier, nga Dallas, Texas. Ai ishte gati për të - aq i gatshëm sa që hoqi dorë nga profesioni i tij dhe studioi për drejtësi. Po ai të ketë sukses? Tregohet edhe ajo histori. Unë ia dhashë sekretin Jennings Randolph, ditën kur ai u diplomua Kolegj, dhe ai e ka përdorur atë me aq sukses, sa që tani po shërben për mandatin e tij të tretë si Anëtar i Kongresit, me një mundësi të shkëlqyeshme për ta vazhduar përdorimin e tij deri në e çon atë në Shtëpinë e Bardhë.

Ndërsa shërbente si Menaxher i Reklamave të Zgjerimit La-Salle Universiteti, kur ishte pak më shumë se një emër, unë kisha privilegjin të shihja JG Chapline, Presidenti i Universitetit, e përdor formulën në mënyrë efektive sa ka që kur e bëri LaSalle një nga shkollat e mëdha të zgjerimit të vendit. Sekretet e cilit i referohem është përmendur jo më pak se njëqind herë, gjatë gjithë këtij libri. Nuk është emëruar drejtpërdrejt, sepse duket se funksionon më me sukses kur thjesht zbulohet dhe lihet në sy, aty ku ATA Kush janë gati, dhe duke kërkuar për të, mund ta marrin atë. Kjo është arsyeja pse z. Carnegie ma hodhi kaq qetësisht, pa më dhënë emrin e saj specifik. Nëse jeni GATI ta vini në përdorim, të paktën do ta njihni këtë sekret një herë në çdo kapitull. Do të doja të ndihesha i privilegjuar t'ju tregoja si do

di nëse je i gatshëm, por kjo do të të privonte nga shumë përfitime për ty do të merrni kur të bëni zbulimin në mënyrën tuaj. Ndërsa po shkruhej ky libër, djali im, i cili atëherë po mbaronte vitin e fundit të punës së tij në kolegji, mori dorëshkrimin e kapitullit dy, lexuar atë, dhe zbuloi sekretin për veten e tij. Ai e përdori informacionin në mënyrë efektive se ai shkoi direkt në një pozitë të përgjegjshme në një pagë fillestare më të madhe sesa fiton njeriu mesatar. Historia e tij është përshkruar shkurtimisht në kapitull dy Kur ta lexoni, mbase do të hidhni poshtë çdo ndjenjë që mund të keni pasur, në fillim të librit, se premtonte shumë. Dhe, gjithashtu, nëse keni ndonjëherë të dekurajuar, nëse keni pasur vështirësi për të kapërcyer të cilat kërkuar shumë shpirt nga ju, nëse keni provuar dhe dështuar, nëse keni qenë ndonjëherë me të meta nga sëmundja ose vuajtja fizike, kjo histori e zbulimit dhe përdorimit të djalit tim Formula e Carnegie mund të provojë të jetë oaza në Shkretëtirën e Shpresës së Humbur, për të cilën ju keni qenë në kërkim Ky sekret u përdor gjerësisht nga Presidenti Woodrow Wilson, gjatë Lufta Botërore. Ajo iu kalua çdo ushtari që luftoi në luftë, i mbështjellë me kujdes në trajnimin e marrë para se të shkonte në front. President Wilson më tha se ishte një faktor i fortë në mbledhjen e fondeve të nevojshme për luftën. Më shumë se njëzet vjet më parë, Z. Manuel L. Quezon (atëherë Banor Komisioneri i Ishujve Filipine), u frymëzua nga sekretet për të fituar liri për popullin e tij. Ai ka fituar lirinë për Filipinet dhe është Presidenti i parë i shtetit të lirë. Një gjë e veçantë në lidhje me këtë sekret është se ata që dikur e fitojnë atë dhe e përdorin ajo, e gjejnë veten fjalë për fjalë të futur në sukses, me por pak përpjekje, dhe ata mos iu nënshtro kurrë më dështimit! Nëse dyshoni në këtë, studioni emrat e atyre që e kanë përdorur atë, kudo që janë përmendur, kontrolloni të dhënat e tyre veten, dhe të jetë i bindur. Nuk ka diçka të tillë Dicka për asgjë! Sekretet e cilit i

referohem nuk mund të ketë pa një çmim, edhe pse çmimi është shumë më i vogël se vlera e tij. Nuk mund të ketë me asnjë çmim nga ata që nuk janë duke kërkuar me qëllim atë. Nuk mund të dhurohet, nuk mund të blihet për të para, për arsye se ato vijnë në dy pjesë. Një pjesë është tashmë në posedimi i atyre që janë të gatshëm për të. Sekretet shërben po aq mirë, të gjithë ata që janë të gatshëm për të. Arsimi ka asgjë nuk ka të bëjë me të. Shumë kohë para se të lindja unë, sekretet kishte gjetur rrugën e vet posedimi i Thomas A. Edison, dhe ai e përdori atë në mënyrë inteligjente sa që ai

u bë shpikësi kryesor në botë, edhe pse ai kishte vetëm tre muaj shkollimi Sekretet iu kalua një bashkëpunëtori biznesi të z. Edison. Ai e përdori atë aq efektivisht sa që, edhe pse atëherë fitonte vetëm 12,000 dollarë në vit, ai grumbulloi një pasuri të madhe dhe u tërhoq nga biznesi aktiv ndërsa ishte ende i ri njeri Ju do ta gjeni historinë e tij në fillim të kapitullit të parë. Duhet ju bind që pasuritë nuk janë përtej mundësive tuaja, se ju akoma mund të jeni ato që janë ju dëshironi të jeni, se paratë, fama, njohja dhe lumturia mund të kenë të gjithë të cilët janë të gatshëm dhe të vendosur të kenë këto bekime. Ku i di unë këto gjera Ju duhet ta keni përgjigjen para se të përfundoni këtë libër. Ju mund ta gjeni në kapitullin e parë, ose në faqen e fundit. Ndërsa isha duke kryer detyrën njëzet vjeçare të kërkimit, të cilën unë e kisha ndërmarrë me kërkesën e z. Carnegie, unë analizova qindra burra të njohur, shumë prej të cilëve pranuan se kishin grumbulluar pasuritë e tyre të mëdha përmes ndihmës së sekretit Carnegie; midis këtyre burrave ishin: - HENRY FORD WILLIAM WRIGLEY JR. JOHN WANAMAKER JAMES J. HILL GEORGE S. PARKER STATLER EM HENRY L. DOHERTY CYRUS HK CURTIS GEORGE EASTMAN THEODORE ROOSEVELT JOHN W. DAVIS ELBERT HUBBARD WILBUR WRIGHT WILLIAM JENNINGS BRYAN DR DMITRI STARR JORDAN J. ARMOR ODGEN CHARLES M. SCHWAB HARRIS F. WILLIAMS DR FRANK GUNSAULUS DANIEL WILLARD MBRETI GILJETA

RALPH A. JAV GJYQTARI DANIEL T. Wright JOHN D. ROCKEFELLER THOMAS A. EDISON FRANK A. VANDERLIP FW WORLDWORTH COL ROBERT A. DOLLAR EDWARD A. FILENE EDWIN C. BARNES ARTHUR BRISBANE WOODROW WILSON WM P TR TAFT BURBANKA MU E MIR EDWARD W. BOK FRANK A. MUNSEY ELBERT H. Gary DR ALEXANDER GRAHAM BELL JOHN H. PATTERSON JULIUS ROSENWALD STUART AUSTIN WIER DR Vinçit FRANK GEORGE M. ALEXANDER KAPITULLI JG HON JENNINGS RANDOLPH ARTHUR NASH QARARSIA E

TARROJES Këta emra përfaqësojnë, por një pjesë të vogël të qindra të njohurve Amerikanët arritjet e të cilëve, financiarisht dhe ndryshe, vërtetojnë se ata që kuptojnë dhe zbatojnë sekretin Carnegie, arrijnë stacione të larta në jetë. une kam kurrë nuk ka njohur askënd që ishte frymëzuar për të përdorur sekretin, i cili nuk arriti sukses i dukshëm në thirrjen e tij të zgjedhur. Unë kurrë nuk kam njohur ndonjë person për të të dallojë veten, ose të grumbullojë pasuri të ndonjë pasoje, pa posedimi i sekretit. Nga këto dy fakte nxjerr përfundimin se sekreti është më i rëndësishëm, si një pjesë e njohurive thelbësore për vetëvendosjen, sesa çdo që dikush merr përmes asaj që njihet gjerësisht si “edukimi”

Çfarë është EDUKIMI, gjithsesi? Kjo është përgjigjur në detaje të plota. Sa i përket shkollimit, shumë prej këtyre burrave kishin shumë pak. Gjoni Wanamaker një herë më tha se atë shkollim të vogël që kishte, e fitoi shumë pothuajse të njëjtën mënyrë si një loko-motiv modern merr ujë, duke e “fshirë atë” “Henry Ford kurrë nuk arriti shkollën e mesme, aq më pak kolegjin. Unë nuk jam duke u përpjekur të minimizoj vlerën e shkollimit, por unë po përpiqem të shpreh timen besimi i singërtë se ata që zotërojnë dhe zbatojnë sekretin do të arrijnë në stacione të larta, grumbullojnë pasuri dhe bëjnë pazar me jetën me kushtet e tyre, edhe nëse ato shkollimi ka qenë i pakët. Diku, ndërsa lexoni, sekreti të cilit i referohem do të hidhet nga faqe dhe qëndroni me guxim para jush, NFSE JENI GATI P FORR T IT! Kur ajo shfaqet, ju do ta njihni atë. Nëse e merrni shenjën në të parën apo të fundit kapitulli, ndalo për një moment kur të paraqitet, dhe ul një gotë, për këtë rasti do të shënojë kthesën më të rëndësishme të jetës tuaj. Ne kalojmë tani, në Kapitullin Një, dhe në historinë e mikut tim shumë të dashur, i cili ka pranuar bujarisht se ka parë shenjën mistike, dhe të cilit Arritjet e biznesit janë dëshmi e mjaftueshme që ai ktheu një gotë. Si ju lexoni historinë e tij, dhe të tjerët, mos harroni se ata merren me ato të rëndësishme probleme të jetës, siç i përjetojnë të gjithë burrat. Problemet që dalin nga përpjekja e dikujt për të siguruar jetesën, për të gjetur shpresën, guximi, kënaqësia dhe paqja e mendjes; për të grumbulluar pasuri dhe për të shijuar liria e trupit dhe shpirtit. Mos harroni gjithashtu, ndërsa kaloni nëpër libër, se ai merret me fakte dhe jo me trillime, qëllimi i tij është të përcjellë një të vërtetë të madhe universale përmes të cilën të gjithë ata që janë të gatshëm mund ta mësojnë, jo vetëm ÇFAR T D B DNI, POR EDHE SI PËR TË BËRË ATË! dhe gjithashtu merrni stimulimin e nevojshëm për të filluar një fillim. Si fjalën e fundit të përgatitjes, përpara se të filloni kapitullin e parë, mund ta bëj ofroni një sugjerim të shkurtër i cili mund të sigurojë një të dhënë nga e cila Carnegie sekret mund të njihet? Thisshtë

kjo - T ALL GJITHA ARRITJET, T ALL GJITHA TAR FITUARAT PASURIT HA, KENI FILLIMIN E TYRE N AN IDE! Nëse jeni gati për sekretin, ju tashmë posedoni gjysmën e saj, prandaj, do ta njihni me lehtësi tjetrën gjysma e momentit që të arrin në mendje. AUTORI

KAPITULLI 1 PREZANTIMI NJERIU Q WH “MENDON” MAYNYRA E TIJ N P PARTNERITET ME THOMAS A. EDISON Vertet, “mendimet jane gjera”, dhe gjera te fuqishme, kur jane e përzier me përcaktimin e qëllimit, këmbënguljen dhe një DESSHIR Djegje për të përkthimi i tyre në pasuri, ose objekte të tjera materiale. Pak më shumë se tridhjetë vjet më parë, Edwin C. Barnes zbuloi sa e vërtetë ishte është se burrat vërtet mendojnë dhe rriten të pasur. Zbulimi i tij nuk erdhi rreth në një ulur. Erdhi pak nga pak, duke filluar me një DESSHIR që digjet për t’u bërë një bashkëpunëtor biznesi i Edisonit të madh. Një nga karakteristikat kryesore të Dëshirës së Barnes ishte se ajo ishte e përcaktuar. Ai donte të punonte me Edisonin, jo për të. Vëzhgoni, me kujdes, përshkrimin se si ai shkoi për përkthimin e DSHIRESS së tij në realitet, dhe ju do të keni një kuptimi më i mirë i trembëdhjetë parimeve që çojnë në pasuri. Kur kjo DESSHIR, ose impuls i mendimit, fillimisht i ndezi në mendje ai nuk ishte në gjendje të veprojë sipas tij. Dy vështirësi i ishin penguar. Ai nuk e bëri e njoh z. Edison, dhe ai nuk kishte mjaft para për të paguar biletën e tij të hekurudhës Portokalli, New Jersey. Këto vështirësi ishin të mjaftueshme për të dekurajuar shumicën e burrave nga bërja e ndonjë përpjekje për të realizuar dëshirën. Por e tij nuk ishte një dëshirë e zakonshme! Ai ishte aq i vendosur për të gjetur një mënyrë për të përmbushur dëshirën e tij, saqë më në fund vendosi të udhëtojë me “bagazh të verbër”, në vend që të mposhtet. (Të pa iniciuarve, kjo do të thotë se ai shkoi në Portokalli Lindore me një tren mallrash). Ai u paraqit në laboratorin e z. Edison dhe njoftoi se kishte ejani për të shkuar në biznes me shpikësin. Duke folur për takimin e parë midis Barnes dhe Edison, vite më vonë, Z. Edison tha, “Ai qëndroi atje më parë mua, dukej si një endacak i zakonshëm, por kishte diçka në shprehjen e tij fytyrë e cila përcillte përshtypjen se ai ishte i vendosur të merrte atë që kishte ardhur pas. Unë kam mësuar, nga përvoja e viteve me burrat, se kur një njeri me të vërtetë DESSHIRON një gjë kaq thellë, saqë ai është i gatshëm të hedhë në mendje të gjithë të ardhmen e tij

ktehejen e timonit në mënyrë që të merrni atë, ai është i sigurt për të fituar. I dhashë mundësinë ai kërkoi, sepse pashë se ai kishte vendosur që të qëndronte pranë derisa të kishte sukses. Ngjarjet e mëvonshme provuan se nuk ishte bërë asnjë gabim “. Vetëm ajo që i tha Barnes i ri Z. Edison me atë rast ishte shumë më pak e rëndësishme se ajo që ai

mendonte. Edison, vetë, tha kështu! Nuk mund të ketë ka qenë pamja e të riut që e nisi fillimin e tij në zyrën e Edisonit, për kjo ishte padyshim kundër tij. Ishte ajo që mendoi ai që llogariti. Nëse domethënia e kësaj deklarate mund t'i përcillet çdo personi kush e lexon, nuk do të ketë nevojë për pjesën e mbetur të këtij libri. Barnes nuk e mori partneritetin e tij me Edison në intervistën e tij të parë. Ai patën një shans për të punuar në zyrat e Edisonit, me një pagë shumë nominale, duke bërë punë që ishte e parëndësishme për Edisonin, por më e rëndësishmja për Barnes, sepse ajo i dha atij një mundësi për të shfaqur “mallin” e tij aty ku synonte “partneri” mund ta shihte. Muajt kaluan. Me sa duket asgjë nuk ka ndodhur për të sjellë qëllimin e lakmuar të cilin Barnes e kishte vendosur në mendjen e tij si QLLIMIN E TIJ T MA PRFUNDUAR KRYESOR. Por diçka e rëndësishme po ndodhte në mendjen e Barnes. Ai ishte vazhdimisht duke intensifikuar DESSHIRN e tij për t'u bërë bashkëpunëtor biznesi i Edison. Psikologët kanë thënë saktë se “kur dikush është vërtet i gatshëm për një gjë, e vë në dukjen e saj “. Barnes ishte gati për një shoqatë biznesi me Edison, për më tepër, ai ishte i vendosur për të qëndruar gati derisa të marrë atë që ai KA K SERKUAR. Ai nuk i tha vetes, “Ah mirë, çfarë dobie ka? Mendoj se do ta ndryshoj timen ki parasysh dhe provo për punën e një shitësi. “Por, ai tha:” Unë erdha këtu për të hyrë biznes me Edison, dhe unë do ta realizoj këtë fund nëse merr pjesën e mbetur të timen jetën. “Ai e nënkuptonte atë! Çfarë historie tjetër do të kishin burrat të tregonin vetëm ata do të adoptonte një QLLIM T DE PFRKUFIZUAR dhe do të qëndronte pranë këtij qëllimi derisa të kishte kohë të bëhet një mani gjithë konsumuese! Ndoshta Barnes i ri nuk e dinte në atë kohë, por bulldogun e tij vendosmëria, këmbëngulja e tij për të qëndruar prapa e një Dëshira të vetme, ishte e destinuar për të korrur të gjitha kundërshtimet dhe për t'i sjellë atij mundësinë që ai po kërkonte. Kur erdhi mundësia, ajo u shfaq në një formë tjetër, dhe nga a drejtim tjetër nga sa e kishte pritur Barnes. Kjo është një nga truket e mundësi Ka një zakon dinak të rrëshqasë nga dera e pasme, dhe shpesh vjen maskuar në formën e fatkeqësisë, ose humbjes së përkohshme. Ndoshta kjo është arsyeja pse kështu shumë nuk arrijnë ta njohin mundësinë.

Z. Edison sapo kishte përsosur një pajisje të re zyre, të njohur në atë kohë, si Makineria e Diktimit të Edisonit (tani Ediphone). Shitësit e tij nuk ishin entuziast mbi makinerinë. Ata nuk besuan se mund të shitej pa ndonjë çmim të madh përpjekje Barnes e pa rastin e tij. Ajo ishte zvarritur në heshtje, e fshehur në një queer makinë në kërkim e cila nuk interesonte askënd përveç Barnes dhe shpikësit. Barnes e dinte që ai mund të shiste Makinën e Diktimit të Edisonit. Ai sugjeroi kjo

Edisonit, dhe menjëherë fitoi shansin e tij. Ai e shiti makinerinë. Në fakt, ai e shiti atë me aq sukses sa që Edison i dha një kontratë për ta shpërndarë dhe tregtuar atë në të gjithë kombin. Nga ajo shoqatë biznesi u rrit slogani, “Krijuar nga Edison dhe instaluar nga Barnes.” Aleanca e biznesit ka funksionuar për më shumë se tridhjetë vjet. Jashtë prej tij Barnes e ka bërë veten të pasur me para, por ai ka bërë diçka pafundësisht më i madh, ai ka dëshmuar se dikush me të vërtetë mund të “Mendoni dhe Pasurohuni”. Sa para të gatshme ka vlejtur ajo DESIRE origjinale e Barnes ’ atë, nuk kam se si ta di. Ndoshta kjo i ka sjellë dy ose tre milion dollarë, por shuma, cilado qoftë ajo, bëhet e parëndësishme kur krahasohet me pasurinë më të madhe që ai fitoi në formën e njohurive të përcaktuara që an impulsi jomaterial i mendimit mund të shndërrohet në homologun e tij fizik nga zbatimi i parimeve të njohura. Barnes fjalë për fjalë e mendoj veten në një partneritet me Edisonin e madh! Ai e mendoj veten e tij në një pasuri. Ai nuk kishte asgjë për të filluar, përveç kapaciteti për të njohur atë që dëshironte, dhe përcaktimin Q STNDRONI NGA ATA DESSHIR DERI T RE REALIZUAR. Ai nuk kishte para për të filluar. Ai kishte shumë pak arsim. Ai nuk kishte nr ndikimi Por ai me të vërtetë kishte iniciativë, besim dhe vullnet për të fituar. Me këto forca të paprekshme ai e bëri veten njeriun numër një me shpikësin më të madh që ka jetuar ndonjëherë. Tani, le të shohim një situatë tjetër dhe të studiojmë një njeri që kishte shumë e provave të preکشme të pasurisë, por e humbi atë, sepse ai u ndal tre metra më pak se qëllimin që po kërkonte.

TRE KEMB FT NGA Ari Një nga shkaqet më të zakonshme të dështimit është zakoni i lënies së duhanit kur njëra kapet nga humbja e përkohshme. Çdo person është fajtor për këtë gabim në një koha apo një tjetër.

Një xhaxha i RU Darby u kap nga “ethet e arit” në vrullin e arit ditë, dhe shkoi në perëndim në Dig dhe rritet. Ai nuk kishte dëgjuar kurrë më shumë ari është minuar nga truri i njerëzve sesa është marrë ndonjëherë nga toka. Ai ngriti një pretendim dhe shkoi në punë me vidhë dhe lopatë. Shkuarja ishte e vështirë, por epshi i tij për ar ishte i caktuar. Pas disa javësh pune, ai u shpërblye nga zbulimi i mineralit të ndritshëm. Ai kishte nevojë për makineri për të nxjerrë mineralin në sipërfaqe. Në heshtje, ai e mbuloi i imi, i tërhoqi hapat e tij në shtëpinë e tij në Williamsburg, Maryland, i tha të afërmit dhe disa fqinjët e “grevës”. Ata morën së bashku para për kishte nevojë për makineri, nëse do të transportohej. Xhaxhai dhe Darbi u kthyen për të punuar timen Makina e parë e xehe u minua, dhe u dërgua në një shkritore. Kthimet provuan se kishin një nga minierat më të pasura në Kolorado!

Edhe disa vetura të tjera minerali do të pastronte borxhet. Pastaj do të vinte vrasja e madhe në fitime. Poshtë shkuan stërvitjet! Lart shpresat e Darbit dhe Xhaxhait! Atëherë diçka ndodhi! Vena e xehes së artë u zhduk! Ata kishin ardhur në fundi i ylberit dhe vazoja prej ari nuk ishte më aty! Ata shpuan në, dëshpërimisht duke u përpjekur të marr përsëri damarin - e gjitha pa rezultat. Më në fund, ata vendosën të LENIN. Ata i shitën makineritë një njeriu junk për disa qindra dollarë dhe mori trenin përsëri në shtëpi. Disa burra “junk” janë memecë, por jo ky! Ai telefonoi në një inxhinier të minierave për të parë minierën dhe për të bërë pak llogaritjen. Inxhinieri këshilloi që projekti kishte dështuar, sepse pronarët nuk ishin njohur me të “linjat e defektit”. Llogaritjet e tij treguan se vena do të gjendej PIKA TRE K FMBT NGA KU KANB NDALUAR DARBYT shpimin! Kjo është saktësisht ku u gjet! Njeriu “Junk” mori miliona dollarë xehe nga miniera, sepse ai dinte mjaftueshëm për të kërkuar këshilla të ekspertëve para se të hiqte dorë. Shumica e parave që hynë në makineri u prokuruan përmes përpjekjet e RU Darby, i cili atëherë ishte një djalë shumë i ri. Paratë erdhën nga të afërmit dhe fqinjët e tij, për shkak të besimit të tyre tek ai. Ai e ktheu shpagimin çdo dollar të tij, megjithëse ai ishte duke bërë vite. Shumë kohë më pas, Z. Darby e rikuperoi humbjen e tij shumë herë, kur ai bëri zbulimin se DESSHIRA mund të shndërrohet në ar. Zbulimi erdhi pasi ai hyri në biznesin e shitjes së sigurimeve të jetës. Duke kujtuar se ai humbi një pasuri të madhe, sepse ai NDALOI tre metra nga ari, Darby përfitoi nga përvoja në punën e tij të zgjedhur, nga e thjeshta

metoda për të thënë me vete, “Unë u ndala tre metra nga ari, por kurrë nuk do të ndalem sepse burrat thonë ‘jo’ kur i kërkoj të blejnë sigurime “. Darby është një nga një grup i vogël me më pak se pesëdhjetë burra që shesin më shumë se një milion dollarë në sigurimin e jetës në vit. Ai i detyrohet “qëndrueshmërisë” së tij mësimi ai mësoi nga “braktisja e tij” në biznesin e minierave të arit. Para se suksesi të vijë në jetën e çdo njeriu, ai është i sigurt se do të takohet me shumë disfatë e përkohshme, dhe, mbase, ndonjë dështim. Kur disfata kapërcen një njeri, Gjëja më e lehtë dhe më e logjikshme për të bërë është të LENI. Kjo është pikërisht ajo që shumica e burrave bëjnë. Më shumë se pesëqind burrat më të suksesshëm që ka pasur ky vend i njohur, i tha autorit suksesi i tyre më i madh erdhi vetëm një hap përtej pikës në të cilën disfata i kishte kapluar. Dështimi është një mashtrues me një ndjenjë të mprehtë të ironi dhe dinakëri. Duhet kënaqësi e madhe të shkelësh një, kur suksesi është pothuajse brenda mundësive.

NJ L MESSIM P FR PESTDHJET QNDRUESE Menjëherë pasi

Z. Darby mori diplomën e tij në “Universitetin e Hard Knocks “, dhe kishte vendosur të përfitonte nga përvoja e tij në minierat e arit biznesi, ai kishte fatin të ishte i pranishëm në një rast që u provua atij që “Jo” nuk do të thotë domosdoshmërisht jo. Një pasdite ai po ndihmonte xhaxhain e tij të bluante grurin në një mënyrë të vjetër mulli Xhaxhai ka operuar një fermë të madhe në të cilën ka një numër të korrijeve me ngjyra jetonin fermerët. Në heshtje, dera u hap, dhe një fëmijë i vogël me ngjyrë, vajza e një qiramarrësi, hyri brenda dhe zuri vendin e saj afër derës. Xhaxhai ngriti sytë, pa fëmijën dhe e lehu për afërsisht, “Çfarë të bësh ti deshiron?” Me butësi, fëmija u përgjigj: “Mami im thotë që dërgoji asaj pesëdhjetë cent”. “Nuk do ta bëj”, ia ktheu xhaxhai, “Tani ti vrapon në shtëpi”. “Yas sah”, u përgjigj fëmija. Por ajo nuk lëvizi. Xhaxhai vazhdoi punën e tij, aq i angazhuar sa nuk e bëri kushtojini vëmendje të mjaftueshme fëmijës për të vërejtur se ajo nuk u largua. Kur ai ngriti sytë dhe e pa atë akoma në këmbë, ai i bërtiti, “Unë ju thashë të vazhdoni shtëpia! Tani shko, përndryshe do të shkoj te ti “. Vajza e vogël tha “yas sah”, por ajo nuk lëvizi asnjë pëllëmbë.

Xhaxhai hodhi një thes me grurë që do të hidhej në mulli plesht, mori një shtizë fuçi dhe u nis drejt fëmijës me një shprehje në fytyrën e tij që tregonte telashe. Darbi mbajti frymën. Ai ishte i sigurt se do të dëshmonte një vrasje. Ai e dinte që xhaxhai i tij kishte një temperament të ashpër. Ai e dinte që fëmijët me ngjyrë nuk ishin supozohet të sfidojë njerëzit e bardhë në atë pjesë të vendit. Kur xhaxhai arriti në vendin ku po qëndronte fëmija, ajo shpejt shkoi përpara një hap, shikoi në sytë e tij, dhe bërtiti në krye të zërit të saj të mprehtë, “MOTA E MAMY’S GOTTA KA AT TH Pesëdhjetë QENDRA!” Xhaxhai ndaloi, e shikoi atë për një minutë, pastaj ngadalë vuri tytën stave në dysHEME, futi dorën në xhep, nxori gjysmë dollari dhe ia dha asaj Fëmija mori paratë dhe u kthye ngadalë drejt derës, kurrë duke ia hequr sytë nga njeriu që sapo kishte pushtuar. Pasi ajo kishte shkuar, xhaxhai u ul në një kuti dhe shikoi nga dritarja në hapësirë për më shumë se dhjetë minuta Ai po meditonte, me frikë, për fshikullimin që sapo kishte marrë. Z. Darby, gjithashtu, po mendonte pak. Kjo ishte hera e parë në të gjitha të tijat përvojë që ai kishte parë një fëmijë me ngjyrë që zotëronte qëllimisht një të bardhë të rritur personi Si e bëri atë? Çfarë i ndodhi xhaxhait të tij që e bëri të humbasë ashpërsia e tij dhe të bëhet i bindur si një qengj? Çfarë fuqie të çuditshme bëri ky fëmijë përdorim që e bëri zotërinë e saj mbi eprorin e saj? Këto dhe pyetje të tjera të ngjashme flakëruan në mendjen e Darbit, por ai nuk e gjeti përgjigjen vetëm vite më vonë, kur ai me tregoi historine. Çuditërisht, historia e kësaj përvoje të pazakontë iu tregua autorit në mulli i vjetër, pikërisht në vendin ku

xhaxhai mori fshikullimin e tij. Çuditërisht, gjithashtu, unë i kishte kushtuar gati një çerek shekulli studimit të fuqisë e cila i mundësoi një fëmije injorant, me ngjyrë analfabetë të pushtonte një njeri inteligjent. Ndërsa qëndruam atje në atë mulli të vjetër myk, Z. Darby përsëriti historinë e pushtimin e pazakontë dhe e përfundoi duke pyetur, “Çfarë mund të bësh prej tij? Çfarë përdori fuqi të çuditshme ai fëmijë, që e fshikulloi plotësisht xhaxhain tim? ” Përgjigja për pyetjen e tij do të gjendet në parimet e përshkruara në këtë libër Përgjigja është e plotë dhe e plotë. Ai përmban detaje dhe udhëzime të mjaftueshme për të mundësuar çdokënd që të kuptojë, dhe të zbatojë të njëjtën forcë që një fëmijë i vogël rastësisht u përplas. Mbani mendjen tuaj vigjilent dhe do të vëzhgoni saktësisht se çfarë fuqie të çuditshme erdhi në shpëtimin e fëmijës, ju do të merrni një paraqitje të shkurtër të kësaj fuqie në tjetrën kapitulli. Diku në libër do të gjeni një ide që do të shpejtojë idenë tuaj

fuqitë e pranimit dhe vendoseni nën komandën tuaj, për përfitimin tuaj, po kjo fuqi e parezistueshme. Ndërgjegjësimi për këtë fuqi mund të vijë tek ju që në fillim kapitulli, ose mund të shndërrohet në mendjen tuaj në ndonjë kapitull vijues. Mund të vijë në formën e një ideje të vetme. Ose, mund të vijë në natyrën e një plani, ose të një qëllimi. Përsëri, kjo mund të bëjë që ju të ktheheni në përvojat tuaja të së kaluarës të dështimit ose humbjes, dhe nxirrni në sipërfaqe një mësim me të cilin mund të rigjeni gjithçka që keni humbur përmes disfatës. Pasi i kisha përshkruar Z. Darby fuqinë e përdorur padashur nga një fëmijë me pak ngjyrë, ai shpejt riktheu përvojën e tij tridhjetë vjeçare si një jetë shitës i sigurimeve, dhe sinjerisht pranoi se suksesi i tij në atë fushë ishte për shkak, në një shkallë jo të vogël, të mësimin që kishte marrë nga fëmija. Z. Darby theksoi: “çdo herë që një perspektivë përpiqej të më përkulej, pa duke blerë, pashë atë fëmijë që qëndronte atje në mullirin e vjetër, me sytë e saj të mëdhenj që vështronin sfidë dhe thashë me vete: ‘Unë duhet ta bëj këtë shitje. ’Pjesa më e mirë e të gjithëve shitjet që kam bërë, janë bërë pasi njerëzit kishin thënë ‘JO’ “. Ai kujtoi gjithashtu, gabimin e tij që kishte ndaluar vetëm tre metra nga ari, “por,” tha ai, “kjo përvojë ishte një bekim i maskuar. Më mësoi të vazhdoja duke vazhduar, pa marrë parasysh sa e vështirë mund të jetë veprimi, një mësim që duhej të mësoja para se të kisha sukses në ndonjë gjë “. Kjo histori e Z. Darby dhe xhaxhait të tij, fëmija me ngjyrë dhe ari imi, pa dyshim që do të lexohet nga qindra burra që sigurojnë jetesën e tyre duke shitur sigurimin e jetës, dhe për të gjitha këto, autori dëshiron të ofrojë sugjerimin që Darby u detyrohet këtyre dy përvojave aftësinë e tij për të shitur më shumë se një milion dol-

larë të sigurimit të jetës çdo vit. Jeta është e çuditshme, dhe shpesh e papërballueshme! Si sukseset ashtu edhe dështimet i kanë rrënjët në përvojat e thjeshta. Përvojat e Z. Darby ishin e zakonshme dhe mjaft e thjeshtë, megjithatë ata mbajtën përgjigjen për fatin e tij në jetë, prandaj ishin po aq të rëndësishme (për të) sa vetë jeta. Ai përfitoi nga këta të dy përvoja dramatike, sepse ai i analizoi ato dhe gjeti mësimin që ata bënë. Por, ç'të themi për njeriun që nuk ka as kohën, as prirjen për të studiuar dështimin në kërkim të njohurive që mund të çojnë në sukses? Ku dhe si duhet të mësojë ai arti i shndërrimit të humbjes në shkëmbinj në mundësi? Në përgjigje të këtyre pyetjeve, ky libër u shkrua. Përgjigja kërkonte një përshkrim të trembëdhjetë parimeve, por mos harroni, ndërsa lexoni, përgjigjen që mund të kërkon, në pyetjet që kanë shkaktuar ju të mendoni për çuditshmërinë e jetës, mund të gjendeni në mendjen tuaj,

përmes një ideje, plani ose qëllimi që mund të burojë në mendjen tuaj si ju lexoj. Një ide e shëndoshë është gjithçka që i duhet një personi për të arritur suksesin. Parimet përshkruar në këtë libër, përmbajnë më të mirën dhe më praktike nga gjithçka që është të njohura, në lidhje me mënyrat dhe mjetet e krijimit të ideve të dobishme. Para se të shkojmë më tej në qasjen tonë për përshkrimin e këtyre parime, ne besojmë se keni të drejtë të merrni këtë sugjerim të rëndësishëm. KUR Pasuritë fillojnë të vijnë ata vijnë aq shpejt, në të tillë BLEQSI E MADHE, ATA NJ W Mrekulli ku kanë qenë Fshehja gjate gjithë atyre viteve te dobet. Kjo është një deklaratë befasuese, dhe aq më tepër, kur marrim në konsideratë besimin popullor, që pasuritë vijnë vetëm për ata që punojnë shumë dhe gjatë. Kur të filloni të mendoni dhe të pasuroheni, do ta vëzhgoni atë pasuritë fillojnë me një gjendje mendore, me përcaktimin e qëllimit, me pak ose aspak pune e veshtire. Ju, dhe çdo person tjetër, duhet të interesoheni të dini se si për të fituar atë gjendje shpirtërore e cila do të tërheqë pasuri. Kam kaluar njëzet e pesë vjet në hulumtim, duke analizuar më shumë se 25,000 njerëz, sepse edhe unë doja të dija “sa burrat e pasur bëhen kështu. Pa atë hulumtim, ky libër nuk mund të ishte shkruar. Këtu vini re një të vërtetë shumë domethënëse, dmth: Depresioni i biznesit filloi në vitin 1929 dhe vazhdoi në të gjitha kohërat rekord i shkatërrimit, deri diku pasi Presidenti Roosevelt hyri në zyrë. Pastaj depresioni filloi të shuhej në asgjë. Ashtu si një elektrikist në një teatri ngre dritat aq gradualisht sa errësira shndërrohet në dritë më parë ti e kupton atë, kështu që magjia e frikës në mendjet e njerëzve u zbeh gradualisht larg dhe bëhu besim. Vëzhgoni nga afër, sa më shpejt që të përvetësoni parimet e kësaj filozofi, dhe të fillojnë të ndjekin udhëzimet për zbatimin e këtyre

parimeve, statusi juaj financiar do të fillojë të përmirësohet dhe gjithçka që prekni do të fillojë të shndërrohet në një pasuri për përfitimin tuaj. E pamundur? Aspak! Një nga dobësitë kryesore të njerëzimit është familjariteti i një njeriu mesatar me fjalën “e pamundur”. Ai i njeh të gjitha rregullat që NUK do të funksionojnë. Ai i di të gjitha gjërat që NUK MUND të bëhen. Ky libër është shkruar për ata të cilët kërkojnë rregulla që i kanë bërë të tjerët të suksesshëm dhe janë të gatshëm të fusin në lojë gjithçka në ato rregulla.

Shumë vite më parë bleva një fjalor të shkëlqyeshëm. Gjëja e parë që bëra me të duhej të kthehesha te fjala “e pamundur”, dhe ta pastronit bukur atë nga libri. Kjo nuk do të ishte një gjë e pamend për ju. Suksesi vjen për ata që bëhen të SUKSESIT T CON NDSCRJEGJSHM. Dështimi vjen tek ata që me indiferencë lejojnë veten të bëhen Dështimi i ndërgjegjshëm. Objekti i këtij libri është të ndihmojë të gjithë ata që e kërkojnë atë, për të mësuar artin e duke ndryshuar mendimet e tyre nga PAJDNIA E DILSHTIMIT në SUKSES NDSCRJEGJSIA. Një tjetër dobësi që gjendet te shumë njerëz, është zakoni i duke matur gjithçka, dhe secilin, nga përshtypjet dhe bindjet e tyre. Disa kush do ta lexojë këtë, do të besojë se askush nuk mund të mendojë dhe të rritet. Ata nuk mund të mendojnë në lidhje me pasuritë, sepse zakonet e tyre të mendimit janë zhytur në varfëria, skamja, mjerimi, dështimi dhe humbja. Këta njerëz të pafat më kujtojnë një kinez të shquar, i cili erdhi në Amerikë për tu arsimuar në mënyra amerikane. Ai ndoqi Universitetin e Çikago Një ditë Presidenti Harper u takua me këtë të ri Oriental në kampus, ndaloi për të biseduar me të për disa minuta dhe pyeti se çfarë i kishte bërë përshtypje si karakteristikë më e dukshme e popullit amerikan. “Pse”, bërtiti Kineasi, “pjerrësia e syve të tu. Sytë e tu janë të zhdrejtë! ” Çfarë themi për kinezët? Ne refuzojmë të besojmë atë që nuk e kuptojmë. Ne pa mend besojmë se kufizimet tona janë masa e duhur e kufizimeve. Sigurisht, sytë e shokëve të tjerë janë “të zhdrejtë”, sepse ata nuk janë njësoj si VET. Miliona njerëz shikojnë arritjet e Henry Ford, pasi ai i ka parë mbërriti dhe e zili atë, për shkak të fatit të tij të mirë, ose fatit, ose gjenialitetit, ose sido që të jetë që ata e vlerësojnë për pasurinë e Fordit. Ndoshta një person në çdo njëqind mijë e dinë sekretin e suksesit të Ford dhe ata që e dinë janë shumë modestë, ose shumë ngurrues, për të folur për të, për shkak të thjeshtësisë së tij. Një beqar transaksioni do të ilustrojë “sekretin” në mënyrë të përsosur. Disa vjet më parë, Ford vendosi të prodhojë motorin e tij tani të famshëm V-8. Ai zgjodhi të ndërtojë një motor me të gjithë tetë cilindrat e hedhur në një bllok, dhe udhëzoi inxhinierët e tij të prodhonin një model për motorin. Dizajni ishte vendosur në letër,

por inxhinierët ranë dakord, për një burrë, se ishte thjesht e pamundur për të hedhur një bllok të motorit me gaz me tetë cilindra në një copë.

Ford tha, “Prodhoje gjithsesi.” “Por,” u përgjigjën ata, “është e pamundur!” “Shkoni përpara,” urdhëroi Ford, “dhe qëndroni në punë derisa të keni sukses nr pa marrë parasysh sa kohë kërkohet “. Inxhinierët shkuan përpara. Nuk kishte asgjë tjetër për të bërë ata, nëse ata do të qëndronin në stafin e Ford. Kaluan gjashtë muaj, asgjë nuk ndodhi. Kaluan edhe gjashtë muaj të tjerë dhe ende asgjë nuk ndodhi. Inxhinierët u përpoqën çdo plan i mundshëm për të kryer urdhrat, por gjëja dukej jashtë pyetje; “e pamundur!” Në fund të vitit Ford kontrolloi me inxhinierët e tij, dhe përsëri ata e informuan se nuk kishin gjetur asnjë mënyrë për të zbatuar urdhrat e tij. “Shko përpara,” tha Ford, “Unë e dua atë, dhe unë do të merrni atë.” Ata vazhduan përpara, dhe pastaj, si nga një magji, sekreti ishte Zbuluar. P DRAKTIMI Ford kishte fituar edhe një herë! Kjo histori mund të mos përshkruhet me saktësi minutë, por shuma dhe substanca e saj është e saktë. Zbrit prej tij, ti që dëshiron të mendosh dhe të rritesh I PASUR, sekreti i miliona Ford, nëse mundeni. Ju nuk do të duhet të shikoni shumë larg. Henry Ford është një sukses, sepse ai i kupton dhe zbaton parimet të suksesit. Njëra nga këto është DESSHIRA: të dish çfarë dëshiron. Mbage mend këte Ford histori ndërsa lexoni, dhe zgjidhni linjat në të cilat sekreti i tij janë përshkruar arritjet e jashtëzakonshme. Nëse mund ta bësh këtë, nëse mund të vë gishti juaj në grupin e veçantë të parimeve që e bënë Henry Ford të pasur, ju mund të barazoni arritjet e tij në pothuajse çdo thirrje për të cilën jeni të përshtatshëm. JU JENI “Mjeshtri i fatit tuaj, kapiteni i juaj” SHPIRTI, “SEPSE Kur Henley shkroi linjat profetike, “Unë jam Mjeshtri i Fatit tim, unë jam Kapiteni i Shpirtit tim, “ai duhet të na kishte informuar se ne jemi Mjeshttrat e Fati ynë, Kapitenët e Shpirtave tanë, sepse ne kemi fuqinë për të kontrolluar tonat mendimet Ai duhet të na kishte thënë se eteri në të cilin noton kjo tokë e vogël, në të të cilën ne e lëvizim dhe kemi qenien tonë, është një formë e energjisë që lëviz në një shkallë e lartë e dridhjes në mënyrë të pakonceptueshme, dhe se eteri është i mbushur me një formë të fuqi universale që adaptohet me natyrën e mendimeve që mbajmë

mendjet tona; dhe na ndikon, në mënyra natyrale, për të shndërruar mendimet tona në ekuivalentin e tyre fizik. Nëse poeti do të na kishte thënë këtë të vërtetë të madhe, ne do ta dinim PSE thatSHT that kjo ne jemi Mjeshttrat e Fatit tonë, Kapitenët e Shpirtave tanë. Ai duhet të kishte thënë ne, me theks të madh, se kjo fuqi nuk bën asnjë përpjekje për të diskriminuar midis mendimeve shkatërruese dhe mendimeve konstruktive, që do të na nxisë të shndërroni në realitet

fizik mendime të varfërisë, po aq shpejt sa do ndikoni që të veprojmë sipas mendimeve të pasurisë. Ai duhet të na kishte thënë gjithashtu, se truri ynë magnetizohet me mendimet dominuese të cilat ne i mbajmë në mendjet tona, dhe, me anë të të cilave nr njeriu është i njohur, këto “magnet” na tërheqin forcat, njerëzit, rrethanat e jetës të cilat harmonizohen me natyrën e dominimit tonë mendimet Ai duhet të na kishte thënë, se përpara se të mund të grumbullonim pasuri bollëk, ne duhet të magnetizojmë mendjet tona me DESSHIR të fortë për pasuri, që ne duhet të bëhemi “të vetëdijshëm për paratë derisa DESSHIRA për para të na shtyjë drejt krijoni plane të caktuara për përvetësimin e tij. Por, duke qenë një poet, dhe jo një filozof, Henley u kënaq me duke deklaruar një të vërtetë të madhe në formë poetike, duke i lënë ata që e ndiqnin të interpretonin kuptimi filozofik i linjave të tij. Pak nga pak, e vërteta është shpalosur vetë, derisa tani duket e sigurt që parimet e përshkruara në këtë libër, mbajnë sekretin e zotërimit mbi tonën fati ekonomik. Tani jemi gati të shqyrtojmë parimin e parë të këtyre. Mirëmbaj një fryma e mendjes së hapur dhe mbani mend ndërsa lexoni, ato janë shpikja e askush njeri. Parimet u mblodhën nga përvojat e jetës së më shumë se 500 burra që aktualisht grumbullojnë pasuri në sasi të mëdha; burrat që filluan në varfëri, me pak arsim, pa ndikim. Parimet e punuara për të këta burra. Ju mund t’i vini në punë për përfitimet tuaja personale të përhershme. Do ta keni të lehtë, jo të vështirë, për ta bërë. Para se të lexoni kapitullin tjetër, unë dua që ju të dini se përcjell informacion faktik i cili mund të ndryshojë lehtësisht tërë fatin tuaj financiar, siç është ai kështu ka sjellë patjetër ndryshime të përmasave të jashtëzakonshme për dy persona të përshkruara. Unë dua që ju të dini, gjithashtu, se marrëdhënia midis këtyre dy burrave dhe vetë, është e tillë që nuk mund të kisha marrë asnjë liri me faktet, edhe nëse do t’i kisha bërë dëshironte ta bënte këtë. Njëri prej tyre ka qenë shoku im më i ngushtë personal për pothuajse

njëzet e pesë vjet, tjetri është djali im. Suksesi i pazakontë i këtyre të dyve burra, sukses të cilin ata me bujari e akreditojnë në parimin e përshkruar në kapitulli tjetër, më shumë se justifikon këtë referencë personale si një mjet për të duke theksuar fuqinë e largët të këtij parimi. Pothuajse pesëmbëdhjetë vjet më parë, unë mbajta Adresën e Fillimit në Kolegji Salem, Salem, West Virginia. Unë theksova parimin e përshkruar në kapitulli tjetër, me aq intensitet sa një nga anëtarët e maturantit klasa patjetër e përvetësoi atë, dhe e bëri atë një pjesë të filozofisë së tij. i riu tani është anëtar i Kongresit, dhe një faktor i rëndësishëm në të tashmen administrata. Pak para se ky libër të shkonte te botuesi, ai më shkroi një letër në të cilën ai deklaroi aq qartë mendimin e tij

për parimin e përshkruar në tjetrin kapitull, që unë kam zgjedhur ta botoj letrën e tij si hyrje të këtij kapitulli. Kjo ju jep një ide të sh-përblimeve që do të vijnë. “Napoleoni im i dashur: “Shërbimi im si Anëtar i Kongresit më ka dhënë një pasqyrë në problemet e burrave dhe grave, po shkruaj për të ofruar një sugjerim e cila mund të bëhet e dobishme për mijëra njerëz të denjë. “Me falje, duhet të deklaroj se sugjerimi, nëse veprohet, do të thotë punë dhe përgjegjësi disa vjeçare për ju, por unë jam me zemër për të bërë sugjerimin, sepse unë e di dashurinë tuaj të madhe për të dhënia e një shërbimi të dobishëm. “Në 1922, ju dorëzuat adresën e Fillimit në Salem Kolegji, kur isha anëtar i klasës së diplomimit. Në atë adresë, ju mbollët në mendjen time një ide e cila ka qenë përgjegjëse për mundësi që tani duhet t’i shërbej njerëzve të shtetit tim dhe do të jem përgjegjës, në një masë shumë të madhe, për çfarëdo suksesi që mund të kem e ardhmja. “Sugjerimi që kam në mendje është që ju të vendosni në një libër shuma dhe përmbajtja e adresës që keni dhënë në Salem College, dhe në në atë mënyrë u jepni njerëzve të Amerikës një mundësi për të përfituar nga ju përvojë shumëvjeçare dhe shoqërim me burrat të cilët, sipas tyre madhështia, e kanë bërë Amerikën kombin më të pasur në tokë. “Unë kujtoj, sikur të ishte dje, përshkrimin e mrekullueshëm ju dhatë për metodën me të cilën Henry Ford, me pak shkollim, pa një dollar, pa miq me ndikim, u ngrit në lartësi të mëdha. unë bëra mendja ime atëherë, edhe para se të kishe mbaruar fjalimin tënd, se do ta bëja

bëj një vend për veten time, pa marrë parasysh sa vështirësi më është dashur tejkaloj “Mijëra të rinj do të përfundojnë shkollimin e tyre këtë vit, dhe brenda disa viteve të ardhshme. Secili prej tyre do të kërkojë pikërisht të tillë një mesazh inkurajimi praktik si ai që mora nga ju. Ata do të duan të dinë se ku të drejtohen, çfarë të bëjnë, për të filluar në jetë. Ti mund t’u them atyre, sepse ju keni ndihmuar në zgjidhjen e problemeve të kaq shumë njerëzve, shume njerez. “Nëse ka ndonjë mënyrë të mundshme që ju të mund të përballoni për ta bërë kaq të shkëlqyeshme një shërbim, mund të ofroj sugjerimin që ju të përfshini me çdo libër, një të Listave tuaja të Analizës Personale, në mënyrë që blerësi i librit mund të ketë përfitimin e një vetë-inventari të plotë, duke treguar, ashtu si ju më treguan vite më parë, pikërisht ajo që po i qëndron rrugën suksesit. “Një shërbim i tillë si ky, duke u siguruar lexuesve të librit tuaj një një pasqyrë e plotë, e paanshme e gabimeve dhe virtyeteve të tyre, do të thoshte atyre ndryshimi midis suksesit dhe dështimit. Shërbimi do të ishte i paçmuar “Milionë njerëz tani po përballen me problemin e vënies në skenë të a rikthim, për shkak të depresionit, dhe unë flas nga përvoja personale kur them, e

di që këta njerëz të zellshëm do ta mirëpresin rastin për të t'ju tregojë problemet e tyre dhe të merrni sugjerimet tuaja për zgjidhjen. “Ju i dini problemet e atyre që përballen me domosdoshmërinë e duke filluar nga e para. Ka mijëra njerëz në Amerikë sot të cilët do të donin të dinin se si mund t'i shndërrojnë idetë në para, njerëz të cilët duhet të fillojnë nga e para, pa financa, dhe të rikuperojnë humbjet e tyre. Nëse çdokush mund t'i ndihmojë ata, ju mundeni. “Nëse e botoni librin, do të doja të kisha kopjen e parë që vjen nga shtypi, i autografuar personalisht nga ju. “Me urimet më të mira, më besoni, “Përzemërsisht e juaja, “JENNINGS RANDOLPH”

KAPITULLI 2 DESHIRA Pika fillestare e të gjitha arritjeve Hapi i parë drejt pasurive KUR Edwin C. Barnes u ngjiti nga treni i mallrave në Portokalli, NJ, më shumë se tridhjetë vjet më parë, ai mund të jetë si një endacak, por i tij mendimet ishin ato të një mbreti! Ndërsa u nis nga binarët e hekurudhës për në zyrën e Thomas A. Edison, mendja e tij ishte në punë. Ai e pa veten duke qëndruar në prani të Edisonit. Ai dëgjoi vetë duke kërkuar nga Z. Edison një mundësi për të kryer atë që KONSUMON Vëzhgimi i jetës së tij, një dëshirë e zjarrit për t'u bërë bashkëpunëtor i biznesit të shpikësit të madh. Dëshira e Barnes nuk ishte një shpresë! Nuk ishte dëshirë! Ishte i mprehtë, pulsu DESHIRA, e cila kapërceu gjithçka tjetër. Ishte PFRFUNDUAR. Dëshira nuk ishte e re kur iu afrua Edisonit. Kishte qenë Barnes dëshira dominuese për një kohë të gjatë. Në fillim, kur dëshira u shfaq për herë të parë në mendjen e tij, mund të ketë qenë, ndoshta ishte, vetëm një dëshirë, por nuk ishte thjesht uroj kur ai u paraqit para Edisonit me të. Disa vjet më vonë, Edwin C. Barnes përsëri qëndroi para Edisonit, në të njëjtën gjë zyra ku u takua për herë të parë me shpikësin. Këtë herë Dëshira e tij ishte përkthyer në realitet. Ai ishte në biznes me Edison. RENDRRA dominuese e jetës së tij ishte bërë realitet. Sot, njerëzit që e njohin Barnes e kanë zili, për shkak të “pushim” jeta e dha atë. Ata e shohin atë në ditët e triumfit të tij, pa marrë telashet për të hetuar shkakun e suksesit të tij. Barnes pati sukses sepse ai zgjodhi një qëllim të caktuar, vendosi gjithë energjinë e tij, gjithë fuqia e tij e vullnetit, e gjithë përpjekja e tij, gjithçka prapa këtij qëllimi. Ai nuk u bë partneri i Edisonit ditën që ai mbërriti. Ai ishte i kënaqur për të filluar në mënyrë të vogël, për sa kohë që ofronte një mundësi për të bërë qoftë edhe një hap përpara qëllimi i tij i dashur. Kaluan pesë vjet para se të bëhej shansi që ai po kërkonte pamja e jashtme. Gjatë gjithë atyre viteve, asnjë rrezë shprese, asnjë premtim

arritja e DESSHIRS së tij i ishte dhënë. Të gjithëve, përveç tij, ai u shfaq vetëm një kapsollë tjetër në rrotën e biznesit Edison, por në

mendjen e tij, AI ISHTE PARTNERI I EDISON ÇDO MINUTE T OF KOHS, nga ditën që ai shkoi për herë të parë për të punuar atje. Shtë një ilustrim i jashtëzakonshëm i fuqisë së një D DSHIRIMI TF PFRFUNDUAR. Barnes fitoi qëllimin e tij, sepse ai dëshironte të ishte një bashkëpunëtor biznesi i Z. Edison, më shumë sesa ai donte ndonjë gjë tjetër. Ai krijoi një plan me të cilin do të arrihej ai qëllim. Por ai i Djegi të gjitha urat pas tij. Ai qëndroi pranë DESSHIRS së tij derisa u bë fiksimi mbizotërues i tij jeta - dhe - së fundmi, një fakt. Kur ai shkoi në Portokalli, ai nuk tha me vete, “Unë do të përpiqem të nxis Edison për të më dhënë një punë të butë. “Ai tha:” Unë do të shoh Edisonin dhe do ta vesh vini re se unë kam ardhur për të shkuar në biznes me të. Ai nuk tha, “Unë do të punoj atje për disa muaj, dhe nëse marr jo inkurajim, unë do të lë dhe do të gjej një punë diku tjetër. “Ai tha:” Unë do të filloj kudo Unë do të bëj gjithçka që Edison më thotë të bëj, por para se të kaloj, do ta bëj bëhu bashkëpunëtori i tij “. Ai nuk tha, “Unë do t’i mbaj sytë hapur për një mundësi tjetër, në rast Unë nuk arrij të marr atë që dua në organizatën Edison. “Ai tha,” Nuk është veç një gjë në këtë botë që unë jam i vendosur të kem, dhe kjo është një biznes shoqata me Thomas A. Edison. Unë do të digj të gjitha urat prapa meje dhe kunjin e ardhmja ime e plotë mbi aftësinë time për të marrë atë që dua “. Ai nuk i la vetes asnjë mënyrë të mundshme tërheqjeje. Ai duhej të fitonte ose të vdiste! Kjo është gjithçka që ka në historinë e Barnes të suksesit! Pak kohë më parë, një shkëlqim luftëtari u përball me një situatë që e bëri të nevojshme që ai të merrte një vendim gjë që ia siguroi suksesin në fushën e betejës. Ai ishte gati të dërgonte ushtritë e tij kundër një armiku të fuqishëm, njerëzit e të cilit ishin më të shumtë se të tjerët. Ai ngarkoi ushtarët e tij në anije, lundruan për në vendin e armikut, ushtarë dhe pajisje të shkarkuara, pastaj dha urdhrin për të djegur anijet që i kishin transportuar. Duke iu drejtuar njerëzve të tij para betejës së parë, ai tha, “Ju i shihni anijet duke u tymosur. Kjo do të thotë se nuk mund t’i lëmë të gjalla këto brigje nëse nuk fitojmë! Tani nuk kemi zgjidhje - ne fitojmë, ose ne vdesim! Ata fituan. Çdo person që fiton në çdo ndërmarrje duhet të jetë i gatshëm të djegë të tijën anijeve dhe prerë të gjitha burimet e tërheqjes. Vetëm duke vepruar kështu mund të jetë i sigurt mbajtja e asaj gjendjeje shpirtërore të njohur si një D DSHIR E Djegies për të fituar, thelbësore drejt suksesit.

Në mëngjes pas zjarrit të madh në Çikago, një grup tregtarësh qëndruan atje Rruga e Shtetit, duke parë mbetjet e pirjes së duhanit të atyre që kishin qenë dyqanet e tyre. Ata hynë në një konferencë për të vendosur nëse ata do të përpiqeshin të rindërtonin, apo të largoheshin

nga Çikago dhe fillo nga e para në një pjesë më premtuese të vendit. Ata arritën një vendimi - të gjithë përveç një - për të lënë Çikago. Tregtari që vendosi të qëndrojë dhe të rindërtojë drejtoi gishtin drejt mbetjet e dyqanit të tij dhe thanë: “Zotërinj, pikërisht në atë vend do të ndërtoj dyqani më i madh në botë, pa marrë parasysh sa herë mund të digjet “. Kjo ishte më shumë se pesëdhjetë vjet më parë. Dyqani u ndërtua. Qëndron atje sot, një monument i lartë për fuqinë e asaj gjendje shpirtërore të njohur si a Djegia e dëshirës. Gjëja e lehtë për Marshal Field do të kishte bërë ka qenë pikërisht ajo që kanë bërë shokët e tij tregtarë. Kur shkuarja ishte e vështirë, dhe e ardhmja dukej e zymtë, ata u tërhoqën dhe shkuan atje ku ecja dukej më e lehtë. Shënoni mirë këtë ndryshim midis Marshal Field dhe tregtarëve të tjerë, sepse është i njëjti ndryshim i cili dallon nga Edwin C. Barnes mijëra të rinj të tjerë që kanë punuar në organizatën Edison. Është i njëjti ndryshim që dallon praktikisht të gjithë ata që kanë sukses nga ata të cilët dësh-tojnë. Çdo qenie njerëzore që arrin moshën e të kuptuarit të qëllimit e parave, dëshiron për të. Dëshira nuk do të sjellë pasuri. Por duke dashur pasuri me një gjendje shpirtërore që bëhet një mani, atëherë planifikimi i mënyrave dhe mjeteve të caktuara për të fituar pasuri dhe duke mbështetur ato plane me këmbëngulje e cila nuk bën njohin dështimin, do të sjellin pasuri. Metoda me të cilën DESSHIRA për pasuri mund të shndërrohet në të saj ekuivalenti financiar, përbëhet nga gjashtë hapa të caktuar, praktikë, dmth: Së pari Fix në mendjen tuaj shumën e saktë të parave që ju dëshirë Nuk është e mjaftueshme thjesht të thuash “Unë dua shumë para”. Bëhu e caktuar për shumën. (Ka një arsye psikologjike për përcaktimi i cili do të përshkruhet në një kapitull vijues). E dyta Përcaktoni saktësisht se çfarë keni ndërmend të jepni në këmbim për paratë që dëshironi. (Nuk ka një realitet të tillë si “diçka” per asgje.) E treta. Vendosni një datë të caktuar kur keni ndërmend të posedoni paratë që dëshironi.

E katërta. Krijoni një plan të përcaktuar për realizimin e dëshirës tuaj, dhe filloni menjëherë, pavarësisht nëse jeni gati apo jo, për të vendosur këtë plan në veprim. E pesta Shkruani një deklaratë të qartë, koncize për sasinë e paratë që keni ndërmend të merrni, emëroni afatin kohor për të blerjen, tregoni se çfarë keni ndërmend të jepni në këmbim të parave, dhe përshkruani qartë planin përmes të cilit keni ndërmend të bëni grumbulloje atë. E gjashta. Lexoni deklaratën tuaj me shkrim me zë të lartë, dy herë në ditë, një herë pak para se të dilte në pension gjatë natës, dhe një herë pasi të dilte në mëngjes. SI TAD LEX-ONI — SHIKONI DHE NDIHENI DHE BESONI VETEN TANI N IN POSEDIM TS PARAVE. Shtë e rëndësishme që të ndiqni udhëzimet e

përshkruara në këto gjashtë hapa. Especialisht veçanërisht e rëndësishme që të vëzhgoni dhe të ndiqni udhëzimet në paragrafi i gjashtë Ju mund të ankoheni se është e pamundur që ju të “shihni veten në posedim të parave “para se t’i keni ato në të vërtetë. Këtu është vendi ku një djegje DESIRE do t’ju vijë në ndihmë. Nëse vërtet dëshironi para aq fort sa tuajat dëshira është një mani, nuk do ta keni të vështirë të bindni veten se jeni do ta fitojë atë. Qëllimi është të duash para, dhe të jesh kaq i vendosur për të kini atë që BINDENI veten se do ta keni. Vetëm ata që bëhen “të vetëdijshëm për paratë” grumbullojnë ndonjëherë pasuri të mëdha. “Vetëdija e parave” do të thotë që mendja është ngopur plotësisht me D DSHIRN për para, që dikush mund ta shohë veten tashmë që i zotëron ato. Për të iniciuarin, i cili nuk është shkolluar në parimet e punës së mendja e njeriut, këto udhëzime mund të duken jopraktike. Mund të jetë e dobishme, për të të gjithë ata që nuk arrijnë të njohin qëndrueshmërinë e gjashtë hapave, të dinë se informacioni që ata përcjellin, u mor nga Andrew Carnegie, i cili filloi si një punëtor i zakonshëm në fabrikat e çelikut, por arriti, pavarësisht nga fillimi i tij i përlulur, për t’i bërë këto parime t’i japin atij një pasuri të konsiderueshme më shumë se një qindra milion dollarë. Mund të jetë më shumë ndihmë të dini se rekomandohen gjashtë hapat këtu u shqyrtuan me kujdes nga i ndjeri Thomas A. Edison, i cili vendosi vulën e tij

miratimi mbi to si jo vetëm hapat thelbësorë për akumulimin të parave, por të nevojshme për arritjen e ndonjë qëllimi të caktuar. Hapat nuk kërkojnë “punë të rëndë”. Ata bëjnë thirrje për asnjë sakrificë. Ata nuk bëjnë kërkojnë që dikush të bëhet qesharak, ose besnik. Për t’i zbatuar ato nuk kërkon shumë sasia e arsimit. Por zbatimi i suksesshëm i këtyre gjashtë hapave kërkon për imagjinatë të mjaftueshme për t’i mundësuar dikujt të shohë dhe të kuptojë atë akumulimi i parave nuk mund t’i lihet fatit, fatit të mirë dhe fatit. Një duhet të kuptojnë se të gjithë ata që kanë grumbulluar pasuri të mëdha, së pari kanë bërë një të caktuar shuma e ëndërrimit, shpresës, dëshirës, D DSHIRIMIT dhe PLANIFIKIMIT para tyre para të fituara. Ju gjithashtu mund ta dini, pikërisht këtu, që ju kurrë nuk mund të keni pasuri të shkëlqyera sasi, NLESE nuk mund të punoni vetë në një nxehtësi të bardhë të DESSHIRS për të para, dhe në të vërtetë BESO se do t’i posedosh ato. Ju gjithashtu mund ta dini, gjithashtu se çdo udhëheqës i madh, nga agimi i civilizimi deri më sot, ishte një ëndërrimtar. Krishterimi është më i madhi fuqi potenciale në botë sot, sepse themeluesi i saj ishte një ëndërrimtar intensiv të cilët kishin vizionin dhe imagjinatën për të parë realitetet në mendjen e tyre dhe formë shpirtërore para se ato të

ishin shndërruar në formë fizike. Nëse nuk shihni pasuri të mëdha në imagjinatën tuaj, nuk do t'i shihni kurrë në gjendjen tuaj bankare. Asnjëherë, në historinë e Amerikës nuk ka pasur një mundësi kaq të madhe për ëndërrimtarët praktikë siç ekziston tani. Rënia ekonomike gjashtë vjeçare është zvogëluar të gjithë njerëzit, në thelb, në të njëjtin nivel. Një garë e re është gati të zhvillohet. Piketat përfaqësojnë pasuri të mëdha që do të grumbullohen brenda dhjetë viteve të ardhshme. Rregullat e garës kanë ndryshuar, sepse tani jetojmë në NDRYSHUAR BOT që favorizon padyshim masat, ata që kishin por pak ose aspak mundësia për të fituar në kushtet ekzistuese gjatë depresionit, kur frika paralizoi rritjen dhe zhvillimin. Ne që jemi në këtë garë për pasuri, duhet të inkurajohemi të dimë se kjo bota e ndryshuar në të cilën jetojmë po kërkon ide të reja, mënyra të reja të të bërit gjëra, udhëheqës të rinj, shpikje të reja, metoda të reja të mësimdhënies, metoda të reja të marketing, libra të rinj, letërsi të re, veçori të reja për radio, ide të reja për foto lëvizëse. Pas gjithë kësaj kërkese për gjëra të reja dhe më të mira, ekziston një cilësi që duhet të posedojë për të fituar, dhe kjo është PFRFUNDIMTARIA E Q PLLIMI, njohja e asaj që dëshiron, dhe një D DSHIR e ndezur për të zotëruar ajo

Depresioni i biznesit shënoi vdekjen e një moshe dhe lindjen e një tjetër. Kjo botë e ndryshuar kërkon ëndërrimtarë praktikë që mund dhe do të vendosin ëndrrat e tyre në veprim. Ersndërrimtarët praktikë kanë qenë gjithmonë dhe gjithmonë do të jenë krijuesit e modelit të civilizimit. Ne që dëshirojmë të grumbullojmë pasuri, duhet të kujtojmë udhëheqësit e vërtetë të bota ka qenë gjithmonë njerëz që shfrytëzuan dhe vunë në përdorim praktik, forca të paprekshme, të padukshme të mundësive të palindura dhe i kanë shndërruar ato forcat, [ose impulset e mendimit], në rrëmbyesit e qiellit, qytete, fabrika, aeroplanë, automobila dhe çdo formë komoditeti që e bën jetën më të këndshme. Toleranca dhe mendja e hapur janë nevoja praktike të ëndërruesit sot. Ata që kanë frikë nga idetë e reja janë të dënuar para se të fillojnë. Asnjëherë ka pasur një kohë më të favorshme për pionierët se e tanishmja. E vërtetë, nuk është asnjë perëndim i egër dhe i leshtë për t'u pushtuar, si në ditët e Kamionçinës së Mbuluar; por ekziston një botë e gjerë biznesi, financiar dhe industrial për tu rimodeluar dhe ridrejtuar përgjatë linjave të reja dhe më të mira. Kur planifikoni të merrni pjesën tuaj të pasurisë, mos lejoni askënd të ndikojë te ju përbuz ëndërruesin. Për të fituar aksionet e mëdha në këtë botë të ndryshuar, duhet të kapni frymë e pionierëve të mëdhenj të së kaluarës, ëndrrat e të cilëve u kanë dhënë civilizimi gjithçka që ka vlerë, frymë që shërben si gjaku i jetës sonë vendi i vet - mundësia juaj dhe e imja, për të zhvilluar

dhe tregtuar talentet tona. Mos të harrojmë, Kolombi ëndërroi për një botë të Panjohur, vë në majë të tij jetën mbi ekzistencën e një bote të tillë, dhe e zbuloi atë! Koperniku, astronomi i madh, ëndërroi për një shumëllojshmëri botësh, dhe i zbuloi ato! Askush nuk e denoncoi atë si “jopraktik” pasi ai e bëri triumfoi. Në vend të kësaj, bota adhuroi në faltoren e tij, duke provuar kështu edhe një herë që “SUKSESI NUK KRKON APOLOGJI, LEJAT E DILSHTIMIT NUK ALIBIS”. Nëse gjëja që dëshironi të bëni është e drejtë dhe besoni në të, shkoni përpara dhe bëjeni atë! Vendosni ëndrrën tuaj dhe mos e vrisni mendjen se çfarë thonë ata “nëse takoheni” humbja e përkohshme, sepse “ata”, mbase, nuk e dinë se ÇDO DSHTIM Sjell me të farën e një suksesi të barabartë. Henry Ford, i varfër dhe i paarsimuar, që ëndërronte një karrocë pa kalë, shkoi të punojë me ato mjete që zotëronte, pa pritur rastin për të favorizuar atë, dhe tani provat e ëndrrës së tij rripa të gjithë tokën. Ai ka vendosur më shumë rrota në punë se çdo njeri që ka jetuar ndonjëherë, sepse ai nuk kishte frikë të mbrapa ëndrrat e tij. Thomas Edison ëndërroi një llambë që mund të funksiononte nga energjia elektrike, filloi atje ku qëndroi për të vënë në veprim ëndrrën e tij, dhe pavarësisht më shumë se dhjetë

mijë dështime, ai i qëndroi asaj ëndrre derisa e bëri atë një realitet fizik. Ersndërrimtarët praktikë NUK LENI! Whelan ëndërroi një zinxhir të dyqaneve të purove, e shndërroi ëndrrën e tij në veprim, dhe tani Dyqanet e Bashkuara për Pigaret zënë cepat më të mirë në Amerikë. Lincoln ëndërronte lirinë për sklevërit e zinj, vendosi ëndrrën e tij veprim, dhe mezi humbi jetën për të parë një Veri dhe Jug të bashkuar të përktente të tijat ëndërroni në realitet. Vëllezërit Wright ëndërruan një makinë që do të fluturonte nëpër ajër. Tani dikush mund të shohë prova në të gjithë botën, se ata ëndërronin me zell. Marconi ëndërronte një sistem për shfrytëzimin e forcave të paprekshme të eter. Provat që ai nuk ka ëndërruar kot, mund të gjenden në çdo tel dhe radio në botë. Për më tepër, ëndrra e Marconit solli kabinën më të përlulur, dhe shtëpia më madhështore e pallatit krah për krah. Ajo i bëri njerëzit e secilit kombi në tokë fqinjët prapa dyerve. Ajo i dha Presidentit të Shteteve të Bashkuara një medium me të cilin ai mund të flasë me të gjithë njerëzit e Amerikës në të njëjtën kohë, dhe më tej njoftim i shkurtër. Mund të të interesojë të dish se “miqtë” e Marconit e kishin marrë në paraburgim dhe ekzaminuar në një spital psikopatik, kur ai njoftoi atë kishte zbuluar një parim përmes të cilit ai mund të dërgonte mesazhe përmes ajrit, pa ndihmën e telave, ose mjeteve të tjera të drejtpërdrejta fizike të komunikimit. Ersndërrimtarët e sotëm shkojnë më mirë. Bota është mësuar me zbulime të reja. Jo, kjo ka treguar

një gatishmëri për të shpërblyer ëndërruesin që i jep botës një ide të re. “Arritja më e madhe ishte, në fillim, dhe për një kohë, por një ëndërr”. “Lisi fle në lis. Zogu pret në vezë dhe në vendet më të larta vizioni i shpirtit, një engjëll zgjues trazon. Rëndrrat janë farërat e REALITET “.

Zgjuhuni, çohuni dhe pohoni veten, ju ëndërrimtarët e botës. Ylli juaj është tani në ngjitje. Depresioni botëror solli mundësinë që keni duke pritur për Ajo u mësoi njerëzve përlësinë, tolerancën dhe mendjen e hapur. Bota është e mbushur me një bollëk të mundësive të cilat ëndërrimtarët e së kaluarës nuk i kanë ditur kurrë. NJES D DSHIR E Djegur T BE JENI, DHE T TO BONI është pika e fillimit nga të cilat ëndërruesi duhet t’i heqë. Dndrrat nuk lindin nga indiferenca, përtacia, ose mungesa e ambicies. Bota nuk e përqesh më ëndërruesin, as nuk e quan atë jopraktik. Nëse ju mendoni se po, bëni një udhëtim në Tenesi dhe bëhuni dëshmitarë të një Presidenti ëndërrimtar

ka bërë në mënyrën e shfrytëzimit dhe përdorimit të fuqisë së madhe ujore të Amerikës. Një rezultat i viteve më parë, një ëndërr e tillë do të dukej si çmenduri. Ju keni qenë të zhgënjyer, ju keni pësuar humbje gjatë depresion, ju keni ndier zemrën e madhe brenda jush të dërrmuar derisa të gjakoset. Merrni guxim, sepse këto përvoja e kanë zbutur metalin shpirtëror nga i cili jeni ju bëhen - ato janë pasuri me vlerë të pakrahasueshme. Mos harroni, gjithashtu, që të gjithë ata që kanë sukses në jetë fillojnë një keq dhe kalojnë përmes shumë përpjekjeve zemërthyer para se të “mbërrijnë”. Pika e kthesës në jeta e atyre që kanë sukses, zakonisht vjen në momentin e ndonjë krize, përmes së cilës ata prezantohen me “unin tjetër” të tyre. John Bunyan shkroi Përparimin e Pelegrinit, i cili është ndër më të mirët nga të gjithë Letërsia angleze, pasi ai ishte mbyllur në burg dhe ishte ndëshkuar rëndë, për shkak të pikëpamjeve të tij mbi temën e fesë. O. Henry zbuloi gjenin i cili flinte brenda trurit të tij, pasi e kishte pasur u takua me një fatkeqësi të madhe dhe u mbyll në një qeli burgu, në Columbus, Ohio. Duke qenë i detyruar, përmes fatkeqësisë, të njihet me “unin tjetër” të tij, dhe për të përdorur imagjinatën e tij, ai zbuloi se ishte një autor i shkëlqyeshëm në vend të një kriminelit të mjerë dhe të dëbuar. Të çuditshme dhe të larmishme janë mënyrat e jeta dhe e huaj ende janë mënyra të Inteligjencës së Pafund, përmes së cilave burrat nganjëherë detyrohen të pësojnë të gjitha llojet e ndëshkimeve para se të zbulojnë të tyre trurin e tyre dhe aftësinë e tyre për të krijuar ide të dobishme përmes imagjinatës. Edison, shpikësi dhe shkencëtari më i madh në botë, ishte një “endacak” operatori telegrafik, ai dështoi herë të panumërta para se të dëbohej, më në fund, për të zbulimi i gjenit që flinte brenda trurit të tij. Charles Dickens filloi duke ngjitur

etiketat në vazot e zeza. Tragjedia e dashuria e tij e parë depërtoi në thellësitë e shpirtit të tij dhe e shndërroi atë në një nga autorë vërtet të mëdhenj të botës. Kjo tragjedi prodhoi, së pari, David Copperfield, pastaj një sukses i veprave të tjera që e bënë këtë një botë më të pasur dhe më të mirë për të gjithë të cilët lexojnë librat e tij. Zhgënjimi për çështjet e dashurisë, zakonisht ka efektin e duke i shtyrë burrat të pinë dhe gratë të shkatërrohen; dhe kjo, sepse shumica e njerëzve kurrë të mësojnë artin e shndërrimit të emocioneve të tyre më të forta në ëndrrat e a natyra konstruktive. Helen Keller u bë e shurdhër, memece dhe e verbër menjëherë pas lindjes. Pavarësisht nga ajo fatkeqësia më e madhe, ajo e ka shkruar emrin e saj në mënyrë të pashlyeshme në faqet e historia e të mëdhenjve. E gjithë jeta e saj ka shërbyer si provë se askush nuk është kurrë i mundur derisa disfata të pranohet si realitet.

Robert Burns ishte një djalë analfabet i vendit, ai ishte mallkuar nga varfëria, dhe u rrit për të qenë një pijanec në ujdj. Bota u bë më e mirë për të pasi kishte jetuar, sepse ai veshi mendime të bukura me poezi, dhe si rrjedhim këputi një gjemb dhe mbolli një trëndafil në vend të saj. Booker T. Washington lindi në skllavëri, me aftësi të kufizuara nga raca dhe ngjyrë. Për shkak se ai ishte tolerant, kishte një mendje të hapur në çdo kohë, në të gjitha temat, dhe ishte një ëndërrues, ai la përshtypjen e tij për të mirë në një garë të tërë. Beethoven ishte i shurdhër, Milton ishte i verbër, por emrat e tyre do të zgjasin për aq kohë sa koha duron, sepse ata ëndërruan dhe i përkthyen ëndrrat e tyre në të organizuara mendimi. Para se të kaloni në kapitullin tjetër, ndizni përsëri në mendjen tuaj zjarrin e shpresë, besim, guxim dhe tolerancë. Nëse i keni këto gjendje mendore, dhe a njohuri pune mbi parimet e përshkruara, gjithçka tjetër që ju nevojitet do të vijë për ju, kur të jeni gati për të. Le Emerson të shprehë mendimin në këto fjalët: “Çdo fjalë e urtë, çdo libër, çdo fjalë e pasme që të përket për ndihmë dhe rehati me siguri do të vijë në shtëpi përmes pasazheve të hapura ose dredha-dredha. Çdo mik që nuk dëshiron vullneti yt fantastik, por shpirti i madh dhe i butë në ty dëshiron, do të të mbyllë në përqaftimin e tij “. Ekziston një ndryshim midis D WSHIRIMIT për një gjë dhe të qenit GATISHT për të e marrin atë. Askush nuk është gati për një gjë, derisa të besojë se mund ta blejë atë. Shteti mendja duhet të jetë BESIM, jo thjesht shpresë ose dëshirë. Mendja e hapur është thelbësore për besim. Mendjet e mbyllura nuk frymëzojnë besim, guxim dhe besim. Mos harroni, nuk kërkohet më përpjekje për të synuar lartë në jetë, për të kërkuar bollëk dhe prosperitet, sesa kërkohet për të pranuar mjerimin dhe varfërinë. A poeti i madh e ka shprehur saktë këtë të vërtetë universale përmes këtyre rreshtave: “Kam pazar me Jetën për

një qindarkë, Dhe Jeta nuk do të paguante më shumë, Sidoqoftë unë u luta në mbrëmje Kur numërova dyqanin tim të pakët. . . “For Life është një punëdhënës i vetëm, Ai ju jep atë që kërkon, Por pasi të keni caktuar pagat, Pse, ju duhet ta mbani detyrën. . . “Kam punuar për një punë me qira,

Vetëm për të mësuar, i tronditur, Se çdo pagë që i kisha kërkuar Jetës, Jeta do të kishte paguar me dëshirë “.

D DSHIROJNUT NATYRN N THERN Si një kulm i përshtatshëm për këtë kapitull, dëshiroj të prezantoj një nga më të mirat persona të pazakontë që kam njohur ndonjëherë. Për herë të parë e pashë njëzet e katër vjet më parë, disa disa minuta pasi ai lindi. Ai erdhi në botë pa ndonjë shenjë fizike veshët, dhe mjeku pranoi, kur u bë presion për një mendim, që fëmija mund të bëhu i shurdhër dhe memec për jetën. Unë sfidova mendimin e mjekut. Unë kisha të drejtë ta bëja këtë, isha fëmija babai Edhe unë arrita një vendim dhe dhashë një mendim, por unë shpreha atë mendim në heshtje, në fshehtësinë e zemrës sime. Vendosa që djali im do ta bënte degjo dhe fol. Natyra mund të më dërgojë një fëmijë pa veshë, por natyra nuk mundi më nxis të pranoj realitetin e mundimit. Në mendjen time e dija që djali im do të dëgjonte dhe fliste. Si isha i sigurt se duhet të ketë një mënyrë, dhe unë e dija se do ta gjeja. Mendova për fjalët e Emerson i pavdekshëm, “E gjithë rrjedha e gjërave shkon për të na mësuar besim. Ne duhet vetëm të binden. Ka udhëzime për secilin prej nesh, dhe duke dëgjuar me përlësi, ne do të dëgjojmë fjala e duhur “. Fjala e duhur? DESHIRA! Më shumë se çdo gjë tjetër, KAM DESHIRUAR se imja djali nuk duhet të jetë memec i shurdhër. Nga ajo dëshirë nuk u tërhoqa kurrë, as për një sekondë. Shumë vite më parë, unë kisha shkruar, “Kufizimet tona të vetme janë ato ne të vendosur në mendjet tona. “Për herë të parë, pyesja veten po të ishte ajo deklaratë e vërtetë I shtrirë në shtrat para meje ishte një fëmijë i sapo lindur, pa atë natyrale pajisjet e dëgjimit. Edhe pse ai mund të dëgjonte dhe të fliste, ai ishte padyshim shpërfytyruar për jetën. Me siguri, ky ishte një kufizim të cilin ai fëmijë nuk e kishte vendosur mendjen e tij. Çfarë mund të bëja në lidhje me të? Disi do të gjeja një mënyrë për tu transplantuar mendja e fëmijës Dëshira ime e djegur për mënyrat dhe mjetet e përcjelljes tingëllon në trurin e tij pa ndihmën e veshëve.

Sapo fëmija të ishte mjaft i moshuar për të bashkëpunuar, unë do t'ia mbushja mendjen kështu plotësisht me një DESSHIR të djegur për të dëgjuar, që Natyra do, me metodat e e saj, përkthejeni atë në realitetin fizik. I gjithë ky mendim zuri vend në mendjen time, por nuk ia fola askujt. Çdo ditë rinovoja zotimin që i kisha bërë vetes, për të mos

pranuar një memec të shurdhër për një djalë. Ndërsa ai u plak dhe filloi të vinte re gjërat përreth tij, ne vërejtë se ai kishte një shkallë të lehtë të dëgjimit. Kur ai arriti moshën kur fëmijët zakonisht fillojnë të flasnin, ai nuk bëri asnjë përpjekje për të folur, por ne mund ta dallonim veprimet e tij që ai mund të dëgjonte tinguj të caktuar paksa. Kjo ishte gjithçka që doja e di! Isha i bindur që nëse do të dëgjonte, qoftë edhe pak, mund të zhvillohej akoma kapacitet më i madh i dëgjimit. Pastaj ndodhi diçka që më dha shpresë. Ajo vinte nga një burim krejt i papritur. Kemi blerë një victrola. Kur fëmija dëgjoji muzikën për herë të parë, ai hyri në ekstaza dhe përvetësoi menjëherë makinerinë. Ai së shpejti tregoi një preferenca për rekorde të caktuara, mes tyre, “ashtë një rrugë e gjatë për të mbushur me qira”. Në një rast, ai e luajti atë pjesë pa pushim, për gati dy orë, në këmbë përpara Victrola, me dhëmbët e shtrënguar në buzë të kutisë. Rëndësia për këtë zakon të tij të vetë-formuar nuk u bë e qartë për ne vetëm vite më vonë, sepse kurrë nuk kishim dëgjuar për parimin e “përcjelljes së kockave” të zërit koha Menjëherë pasi ai përvetësoi victrola, zbulova se ai mund të dëgjonte mua mjaft qartë kur fola me buzët e mia duke prekur kockën e tij mastoide, ose në baza e trurit. Këto zbulime vendosën në zotërimin tim mediat e nevojshme me të cilën fillova të përktheja në realitet Dëshirën time të Djegur për të ndihmuar djalin tim zhvillojnë dëgjimin dhe të folurit. Në atë kohë ai po bënte thika në të folur fjalë të caktuara. Pikëpamja ishte larg inkurajuese, por DESSHIRA MB BSHTETET NGA BESIMI nuk njeh fjalë të tilla si të pamundura. Pasi kisha vendosur që ai mund të dëgjonte tingullin e zërit tim qartë, unë filloi, menjëherë, për të transferuar në mendjen e tij dëshirën për të dëgjuar dhe për të folur. Unë së shpejti zbulova se fëmija shijonte histori para gjumit, kështu që unë shkova në punë, duke krijuar histori të krijuara për të zhvilluar tek ai vetëbesim, imagjinatë dhe një dëshirë të madhe për të degjoj dhe te jesh normal. Kishte një histori në veçanti, të cilën e theksova duke i dhënë disa ngjyrosje e re dhe dramatike sa herë që thuhej. Ajo ishte projektuar për të mbjellë në të tij mbani mend mendimin se mundimi i tij nuk ishte një detyrim, por një pasuri me vlerë të madhe. Përkundër faktit se e gjithë filozofia që kisha ekzaminuar tregonte qartë se

ÇDO PVRVOJ Sjell me vete farën e një barazie PVRPARSIA, duhet të rrëfej se nuk kisha as idenë më të vogël se si kjo pikëllim mund të bëhet ndonjëherë një pasuri. Sidoqoftë, unë vazhdova praktikën time për ta mbështjellur atë filozofia në historitë e gjumit, duke shpresuar se do të vinte koha kur ai do të gjente disa plane me të cilat mund të bëhej handikapi i tij për t'i shërbyer një qëllimi të dobishëm. Arsyeja më tha qartë, se nuk kishte asnjë kompensim adekuat për mungesën e

veshët dhe pajisjet natyrore të dëgjimit. DESSHIRA mbështetur nga BESIMI, arsye e shtyrë mënjanë, dhe më frymëzoi për të vazhduar më tej. Ndërsa analizoj përvojën në retrospektivë, tani mund të shoh se besimi i djalit tim në mua kishte shumë të bënte me rezultatet mahnitëse. Ai nuk vuri në dyshim asgjë i tregova atij. I shita idenë se ai kishte një avantazh të dukshëm mbi të moshuarin e tij vëlla, dhe se kjo përparësi do të reflektonte veten në shumë mënyra. Për shembull, mësuesit në shkollë do të vëzhgonin se ai nuk kishte veshë dhe, për shkak të kësaj, ata do t'i tregonin atij vëmendje të veçantë dhe do ta trajtonin me jashtëzakonshëm mirësi. Ata gjithmonë e bënë. Nëna e tij u kujdes për këtë, duke vizituar mësuesit dhe rregullimi me ta për t'i dhënë fëmijës vëmendjen shtesë të nevojshme. Unë ia shita atë ideja, gjithashtu, që kur ai u bë aq i moshuar sa të shiste gazeta, (vëllai i tij i madh tashmë ishte bërë tregtar gazetash), ai do të kishte një avantazh të madh mbi vëllain e tij, për arsyen që njerëzit do t'i paguanin para shtesë për të tijat mallra, sepse ata mund të shihnin se ai ishte një djalë i ndritshëm, punëtor, pavarësisht nga fakt ai nuk kishte veshë. Ne mund të vërenim se, gradualisht, dëgjimi i fëmijës po përmirësohej. Për më tepër, ai nuk kishte prirjen më të vogël për të qenë i vetëdijshëm, për shkak të tij mundim. Kur ishte rreth shtatë vjeç, ai tregoi provat e para që tona metoda e shërbimit të mendjes së tij po jepte fryte. Për disa muaj ai u lut për privilegjin e shitjes së gazetave, por nëna e tij nuk ia dha pëlqimin. Ajo kishte frikë se shurdhimi i tij e bënte të pasigurt për të që të vazhdonte më tej rrugë vetëm. Më në fund, ai i mori gjërat në duart e tij. Një pasdite, kur ai ishte u largua në shtëpi me shërbëtorët, ai u ngjiti përmes dritares së kuzhinës, shkëlqeu në tokë dhe u nis vetë. Ai huazoi gjashtë cent në kapital nga këpucari i lagjes, e investoi atë në letra, u shit, u investua dhe u mbajt duke përsëritur deri vonë në mbrëmje. Pas balancimit të llogarive të tij, dhe kthimit të kthimit gjashtë centët që kishte marrë hua nga bankieri i tij, ai kishte një fitim neto prej dyzet e dy centë. Kur arritëm në shtëpi atë natë, e gjetëm në shtratin e tij në gjumë, me para të shtrënguara fort në dorën e tij.

Nëna e tij hapi dorën, hoqi monedhat dhe qau. Nga të gjitha gjërat! Të qash për fitoren e parë të djalit të saj dukej aq e papërshtatshme. Reagimi im ishte anasjelltas. Unë qesha me zemër, sepse e dija që përpjekja ime për të mbjellë tek fëmija mendja një qëndrim i besimit në vetvete kishte qenë i suksesshëm. Nëna e tij pa, në sipërmarrjen e tij të parë të biznesit, një djalë të vogël të shurdhër që kishte doli në rrugë dhe rrezikoi jetën e tij për të fituar para. Pashë një trim, ambicioz, njeri i varur nga biznesi i varur nga vetja, aksioni i të cilit ishte rritur a

qind për qind, sepse ai kishte shkuar në biznes me iniciativë të tij, dhe kishte fituar. Transaksioni më kënaqi, sepse e dija që ai kishte dhënë prova e një tipari të shkathtësisë që do të shkonte me të gjatë gjithë jetës. Ngjarjet e mëvonshme vërtetoi se kjo ishte e vërtetë. Kur vëllai i tij i madh dëshironte diçka, ai gënjente poshtë në dyshe, shkelma këmbët e tij në ajër, qaj për të - dhe për të marrë atë. Kur “pak djali i shurdhër” donte diçka, ai planifikonte një mënyrë për të fituar para, pastaj blinte atë për vete. Ai ende e ndjek atë plan! Vërtetë, djali im më ka mësuar se aftësitë e kufizuara mund të shndërrohen në duke shkëlur gurë mbi të cilët dikush mund të ngjitet drejt një qëllimi të denjë, përveç nëse ata pranohen si pengesa dhe përdoren si alibi. Djali i vogël i shurdhër kaloi notat, shkollën e mesme dhe kolegjin pa mundur të dëgjojme mësuesit e tij, përveç kur ata bërtisnin me të madhe, në distancë e afërt. Ai nuk shkoi në një shkollë për të shurdhërit. NUK DO T P LEJONI T TO M LESOJAR GJUHA E SHENJS. Ne ishim të vendosur që ai të bënte një jetë normale dhe të shoqërohej me normalin fëmijë dhe ne i qëndruam atij vendimi, megjithëse na kushtoi shumë debate të nxehta me zyrtarë të shkollës. Ndërsa ishte në shkollë të mesme, ai provoi një aparat dëgjimi elektrik, por ishte pa vlerë për të; për shkak të, ne besuam, për një gjendje që u zbulua kur fëmija ishte gjashtë vjeç, nga Dr. J. Gordon Wilson, nga Çikago, kur ai operoi në njërin anë të kokës së djalit dhe zbuloi se nuk kishte asnjë shenjë të dëgjimit natyror pajisjet Gjatë javës së tij të fundit në kolegji, (tetëmbëdhjetë vjet pas operacionit), ndodhi diçka që shënoi kthesën më të rëndësishme të jetës së tij. Përmes asaj që dukej se ishte thjesht rastësi, ai erdhi në zotërim të një tjetri pajisje elektrike e dëgjimit, e cila iu dërgua atij në provë. Ai ishte i ngadaltë në lidhje me duke e provuar, për shkak të zhgënjimit të tij me një pajisje të ngjashme. Më në fund ai zgjodhi instrumenti lart, dhe pak a shumë i pakujdesshëm, e vendosi atë në kokën e tij, i tëri bateri, dhe ja! sikur nga një goditje magjie, D hisSHIRA e tij gjatë gjithë jetës për NORMALIN Dëgjimi u bë një realitet! Për herë të parë në jetën e tij ai dëgjoi

praktikisht si dhe çdo person me dëgjim normal. “Zoti lëviz në misterioze mënyrat, mrekullitë e Tij për të kryer “. I gëzuar për shkak të Botës së Ndryshuar që i ishte sjellë përmes aparatit të tij të dëgjimit, ai u fut drejt telefonit, thirri nënën e tij dhe e dëgjoi zërin e saj në mënyrë perfekte. Të nesërmen ai dëgjoi qartë zërat e tij profesorë në klasë, për herë të parë në jetën e tij! Më parë ai mund t’i dëgjonte ata vetëm kur bërtisnin, në një distancë të shkurtër. Ai e dëgjoi radion. Ai dëgjoi duke folur foto. Për herë të parë në jetën e tij, ai mund të bisedojë lirshëm me njerëz të tjerë, pa domosdoshmërinë e tyre për të

folur me zë të lartë. Me të vërtetë, ai kishte hyrë posedimi i një Bote të Ndryshuar. Ne kishim refuzuar të pranonim gabimin e Natyrës, dhe, nga D DSHIRA QERSNDRUESE, ne e kishim shtyrë Natyrën të korrigjonte atë gabim, përmes vetëm mjete praktike në dispozicion. DESIRE kishte filluar të paguante dividendë, por fitorja nuk ishte ende i plotë Djali ende duhej të gjente një mënyrë të caktuar dhe praktike për ta kthyer atë handicap në një aktiv ekuivalent. Vështirë të kuptosh domethënien e asaj që ishte arritur tashmë, por i dehur nga gëzimi i botës së tij të sapo zbuluar të tingullit, ai shkroi një letër prodhuesit të aparatit të dëgjimit, duke përshkruar me entuziazëm të tijën përvojën Diçka në letrën e tij; diçka, mbase e cila nuk ishte shkruar në vija, por prapa tyre; bëri që kompania ta ftonte atë në New York. Kur arriti, ai u shoqërua përmes fabrikës, dhe ndërsa po bisedonte me Kryeinxhinier, duke i treguar atij për botën e tij të ndryshuar, një copëz, një ide, ose një frymëzimi - quajeni atë siç dëshironi - i shkëlqeu në mendje. Ishte ky impuls i mendimi që e shndërroi mundimin e tij në një pasuri, të destinuar të paguante dividendë edhe para edhe lumturi për mijëra për të gjitha kohërat që vijnë. Shuma dhe përmbajtja e këtij impulsi të mendimit ishte kjo: Ndodhi që atë që ai të jetë në ndihmë të miliona njerëzve të shurdhër që kalojnë nëpër jeta pa përfitimin e pajisjeve të dëgjimit, nëse do të gjente një mënyrë për t'i treguar ato historia e Botës së tij të Ndryshuar. Atëherë dhe atje, ai arriti një vendim për t'i kushtuar pjesën e mbetur të jetës së tij për t'i dhënë shërbim të dobishëm personit që nuk ka dëgjim. Për një muaj të tërë, ai vazhdoi një hulumtim intensiv, gjatë të cilit ai analizoi të gjithë sistemin e marketingut të prodhuesit të pajisjes së dëgjimit, dhe krijoi mënyra dhe mjete për të komunikuar me të gjithë të dëgjuarit bota për qëllimin e ndarjes me ta "Ndryshuar Bota. "Kur kjo u bë, ai vendosi me shkrim një plan dy-vjeçar, bazuar në të tijin gjetjet. Kur ai i paraqiti planin kompanisë, atij menjëherë iu dha a pozicionin, me qëllim të kryerjes së ambicies së tij.

Pak e pa në ëndërr, kur shkoi në punë, se ishte i destinuar të sillte shpresë dhe lehtësim praktik për mijëra njerëz të shurdhër të cilët, pa ndihmën e tij, do të ishin dënuar përgjithmonë ndaj mutizmit të shurdhër. Menjëherë pasi ai u shoqërua me prodhuesin e dëgjimit të tij ndihmë, ai më ftoi të marr pjesë në një klasë të zhvilluar nga kompania e tij, për qëllimin e duke mësuar memecët e shurdhër për të dëgjuar dhe për të folur. Unë kurrë nuk kisha dëgjuar për një formë të tillë të arsim, prandaj vizitova klasën, skeptik, por me shpresë se koha ime do të mos u tret kot. Këtu pashë një demonstrim i cili më dha shumë vizioni i zgjeruar i asaj që kisha bërë për të zgjuar dhe mbajtur gjallë në

mendjen e djalit tim Dëshirë për dëgjim normal. Unë pashë memecët e shurdhër që po mësoheshin të dëgjonin dhe për të folur, përmes zbatimit të parimit të njëjtë me veten, që kisha përdorur, më shumë se njëzet vjet më parë, në shpëtimin e djalit tim nga mutizmi i shurdhër. Kështu, përmes një kthese të çuditshme të Rrotës së Fatit, djali im, Bler, dhe unë kanë qenë të destinuar të ndihmojnë në korrigjimin e mutizmit të shurdhër për ata që ende nuk kanë lindur, sepse ne jemi të vetmet qenie njerëzore të gjalla, me sa di unë, të cilët kanë vërtetoi patjetër faktin se mutizmi i shurdhër mund të korrigjohet në masën e duke rivendosur në jetën normale ata që vuajnë me këtë vuajtje. Shtë bërë për një; do të bëhet për të tjerët. Nuk ka dyshim në mendjen time se Bler do të kishte qenë një memec i shurdhër të gjithë jetën e tij, nëse unë dhe nëna e tij nuk do të kishim arritur t’ia formonim mendjen ashtu siç bëmë ne. mjeku i cili mori pjesë në lindjen e tij na tha, në mënyrë konfidenciale, fëmija mund të mos ketë kurrë degjo ose fol. Disa javë më parë, Dr. Irving Voorhees, një specialist i njohur për të tillë raste, ekzaminuar Bler shumë tërësisht. Ai u mahnit kur mësoi se si mirë djali im tani dëgjon, dhe flet, dhe tha ekzaminimi i tij tregoi se “teorikisht, djali nuk duhet të jetë në gjendje të dëgjojë fare.” Por djali dëgjon, përkundër faktit se fotografitë me rreze X tregojnë se nuk ka asnjë hapje në kafkë, çfarëdo, nga ku duhet të jenë veshët e tij deri në tru. Kur ia mbolla në mendjen e tij D DSHIRA për të dëgjuar dhe për të folur, dhe për të jetuar si një person normal, ka shkuar me atë impuls disa ndikime të çuditshme të cilat bëri që Natyra të bëhej urë-ndërtuese dhe të hapte hapësirën e heshtjes midis tij truri dhe bota e jashtme, me disa mjete që specialistët më të mprehtë mjekësorë nuk kanë qenë në gjendje të interpretojnë. Do të ishte sakrilegj për mua të hamendësoja edhe si se si Natyra e kreu këtë mrekulli. Do të ishte e pafalshme nëse do ta neglizhoja tregoji botës aq sa di për pjesën e përlulur që supozova në të çuditshmen përvojën Dutyshtë detyra ime dhe privilegji të them se besoj, dhe jo pa arsye, se asgjë nuk është e pamundur për personin që mbështet Dëshirën për të duruar BESIMI.

Në të vërtetë, një DESSHIR E Djegur ka mënyra të gabuara për tu shndërruar në vetvete ekuivalenti i tij fizik. Bler D hearingSHIRON dëgjim normal; tani ai e ka atë! Ai ishte lindur me një hendikep i cili lehtë mund të ketë dërguar një me një më pak të përcaktuar DESSHIRONI në rrugë me një pako lapsash dhe një filxhan kallaji. Ky handicap tani premton të shërbejë si mediumi me të cilin ai do t’u japë shërbim të dobishëm shumëkujt miliona të dëgjuarit, gjithashtu, për t’i dhënë atij një punë të dobishme në mënyrë adekuate kompensim financiar pjesën e mbetur të jetës së tij. “Gënjeshttrat e vogla” të vogla që ia

mbolla në mendjen e tij kur ishte fëmijë, nga duke e çuar atë të BESOJ pikëllimi i tij do të bëhej një pasuri e madhe, të cilën ai mund të shkruajë me germa të mëdha, e ka justifikuar vetveten. Në të vërtetë, nuk ka asgjë, të drejtë ose të gabuar, të cilën BESIMI, plus DESSHIRA E Djegies, nuk mund ta bëjë reale. Këto cilësi janë falas për të gjithë. Në të gjithë përvojën time në marrëdhëniet me burra dhe gra që kishin personalitet probleme, unë kurrë nuk kam trajtuar një rast të vetëm që tregon më patjetër fuqia e DESHIRES. Autorët ndonjëherë bëjnë gabim kur shkruajnë tema të të cilën ata e kanë, por njohuri sipërfaqësore, ose shumë elementare. Ka qenë e imja fat të mirë që kisha privilegjin e provës së qëndrueshmërisë së FUQIS E D DSHIRS, përmes dhembjes së djalit tim. Ndoshta ishte providenciale që përvoja erdhi ashtu siç ndodhi, sepse me siguri askush nuk është më i përgatitur se ai shërbejnë si një shembull i asaj që ndodh kur DESIRE vihet në provë. Nëse Nëna Natyra përkulet drejt vullnetit të dëshirës, a është logjike që njerëzit thjesht mund të mposhtin një dëshirë të zjarrtë? E çuditshme dhe e patundur është fuqia e mendjes njerëzore! Ne nuk të kuptojë metodën me të cilën përdor çdo rrethanë, çdo individ, çdo gjë fizike brenda mundësive të saj, si një mjet për të shndërruar DESSHIRN në të saj homologu fizik. Ndoshta shkenca do ta zbulojë këtë sekret. Kam mbjellë në mendjen e djalit tim DSHIRA për të dëgjuar dhe për të folur si çdo normal personi dëgjon dhe flet. Kjo DESSHIR është bërë realitet. Unë mbolla në të tijat ki parasysh dëshirën për ta shndërruar handikapi në të më të madh në pasurinë e tij më të madhe. Kjo DESIRE është realizuar. Modus operandi me të cilin ky rezultat mahnitës u arrit nuk është e vështirë të përshkruhet. Ai përbëhej nga tre fakte shumë të përcaktuara; së pari, E PITHRZIHTIM BESIMIN me D DSHIRN për dëgjim normal, të cilin ia kalova timonit djali Së dyti, ia komunikova dëshirën time në çdo mënyrë të mundshme në dispozicion, përmes përpjekjeve të vazhdueshme, të vazhdueshme, për një periudhë prej vitesh. E treta, HE M B BESUAR! Ndërsa po përfundonte ky kapitull, erdhi një lajm për vdekjen e Zonjës. Schuman-Heink. Një paragraf i shkurtër në dërgimin e lajmeve jep idenë për këtë

suksesi i jashtëzakonshëm i gruas së pazakontë si këngëtare. Unë citoj paragrafin, sepse e dhëna që përmban nuk është askush tjetër veç DESSHIRA. Në fillim të karrierës së saj, Znj. Schuman-Heink vizitoi drejtorin e Opera e Gjykatës së Vjenës, për ta provuar zërin e saj. Por, ai nuk e provoi atë. Pas duke hedhur një vështrim në vajzën e ngathët dhe të veshur dobët, ai bërtiti, asnjëri gjithashtu butësisht, “Me një fytyrë të tillë dhe pa personalitet fare, si mund të presësh ndonjëherë të kesh sukses në opera? Fëmija im i mirë, hiq dorë nga ideja. Bleni një

makinë qepëse, dhe Shko ne pune. NUK MUND T BE JENI ASNJherë K SNGERSUES ". Kurrë nuk është një kohë e gjatë! Drejtori i Operës së Gjykatës së Vjenës dinte shumë rreth teknikës së të kënduarit. Ai dinte pak për fuqinë e dëshirës, kur ajo merr proporcionin e një fiksimi. Nëse ai do të dinte më shumë për atë fuqi, ai nuk do të kishte bërë gabim duke dënuar gjenin pa i dhënë asaj një mundësi Disa vjet më parë, një nga bashkëpunëtorët e mi të biznesit u sëmur. Ai u bë sa më keq që kaloi koha, dhe më në fund u dërgua në spital për një operacion. Pak para se ai të hipte me rrota në sallën e operacionit, unë i hodha një vështrim, dhe pyeste veten se si dikush aq i hollë dhe i dobësuar sa ai, mund të kalonte nëpër një operacion i madh me sukses. Mjeku më paralajmëroi se kishte pak nëse kishte shansi që ta shoh përsëri të gjallë. Por kjo ishte doktori OPINION. Nuk ishte mendimi i pacientit. Pak para se të rrotullohej larg, ai pëshpëriti me zell, "Mos u shqetëso, shef, unë do të jem nga këtu në një disa ditë. "Infermierja që po merrte pjesë më shikoi me keqardhje. Por pacienti erdhi përmes në mënyrë të sigurt. Pasi mbaroi gjithçka, mjeku i tij tha: "Asgjë përveç tij dëshira për të jetuar e shpëtoi. Ai kurrë nuk do të ishte tërhequr nëse nuk do ta kishte bërë refuzoi të pranonte mundësinë e vdekjes ". Unë besoj në fuqinë e DESSHIRS të mbështetur nga BESIMI, sepse e kam parë kjo fuqi i ngre njerëzit nga fillimet e ulëta në vendet e fuqisë dhe pasurisë; une kam e pa atë duke grabitur varrin e viktimave të tij; Unë e kam parë atë të shërbejë si medium me të cilin burrat bënë një rikthim pasi u mundën në njëqind mënyra të ndryshme; Une e kam parë që i siguron djalit tim një jetë normale, të lumtur, të suksesshme, pavarësisht Natyra e ka dërguar atë në botë pa veshë. Si mund të shfrytëzohet dhe të përdoret fuqia e DESSHIRS? Kjo ka qenë përgjigjur përmes kësaj, dhe kapitujve vijues të këtij libri. Ky mesazh është duke shkuar në botë në fund të më të gjatës, dhe ndoshta, më së shumti depresionin shkatërrues Amerika e ka njohur ndonjëherë. Reasonableshtë e arsyeshme të supozohet se mesazhi mund të vijë në vëmendjen e shumë njerëzve që janë plagosur nga depresioni, ata që kanë humbur fatin e tyre, të tjerët që kanë humbur pasuritë e tyre

pozicionet dhe një numër i madh që duhet të riorganizojnë planet e tyre dhe të zhvillojnë fazën a Kthehu. Të gjitha këtyre dëshiroj të përcjell mendimin se të gjitha arritjet, nr pavarësisht se cila mund të jetë natyra e saj, ose qëllimi i saj, duhet të fillojë me një intensitet, Djegia e dëshirës për diçka të caktuar. Përmes një parimi të çuditshëm dhe të fuqishëm të "kimisë mendore" të cilën ajo kurrë nuk e ka zbuluar, Natyra përfundon në impulsin e STRONG D DSHIRON "atë diçka" që nuk njeh asnjë fjalë të tillë si të pamundur, dhe nuk pranon asnjë

realitet të tillë si dështim.

KREU 3 BESIMI VISUALIZIMI I, DHE BESIMI N AT VENDOSJEN E DESHIRA Hapi i dytë drejt pasurive BESIMI është kimisti kryesor i mendjes. Kur BESIMI përzihet me dridhja e mendimit, mendja nëndërgjegjeshëm menjëherë kap dridhjen, e përkthen atë në ekuivalentin e saj shpirtëror dhe e transmeton në Inteligjencën e Pafund, si në rastin e lutjes. Emocionet e BESIMIT, DASHURIS dhe SEKSIT janë më të fuqishmet nga të gjitha emocione të mëdha pozitive. Kur të tre janë të përziera, ato kanë efektin e “ngjyrosja” e dridhjeve të mendimit në një mënyrë të tillë që ajo të arrijë menjëherë mendja nëndërgjegjeshëm, ku është ndryshuar në ekuivalentin e saj shpirtëror, e vetmja formë që nxit një përgjigje nga Inteligjenca e Pafund. Dashuria dhe besimi janë psikike; që lidhen me anën shpirtërore të njeriut. Seksi është thjesht biologjike, dhe lidhet vetëm me atë fizik. Përzierja, ose përzierja, e këto tre emocione kanë efektin e hapjes së një linje të drejtpërdrejtë komunikimi midis mendjes së fundme, menduese të njeriut dhe Inteligjencës së Pafund. Si të zhvillojmë besimin Tani vjen një deklaratë e cila do të japë një kuptim më të mirë të rëndësinë që merr parimi i vetë-sugjerimit në transmutimin e dëshira në ekuivalentin e saj fizik, ose monetar; përkatësisht: BESIMI është gjendje shpirtërore të cilat mund të nxiten, ose krijohen, nga pohimet ose udhëzimet e përsëritura te nëndërgjegjeshëm, përmes parimit të auto-sugjerimit. Si ilustrim, merrni parasysh qëllimin për të cilin jeni, me sa duket, duke lexuar këtë libër. Objekti është, natyrshëm, të fitojë aftësinë për të shndërruar në impuls i paprekshëm i mendimit të DESSHIRS në homologun e saj fizik, paratë. Nga duke ndjekur udhëzimet e paraqitura në kapitujt mbi vetë-sugjerimin, dhe

mendja nëndërgjegjeshëm, siç mund të përmbledhet në kapitullin e vetë-sugjerimit BINI mendjen nëndërgjegjeshëm për të cilën besoni se do ta merrni atë që ju kërkoni, dhe do të veprojë sipas këtij besimi, të cilin mendja juaj nëndërgjegjeshëm kalon përsëri tek ju në formën e “BESIMIT”, e ndjekur nga plane të caktuara për duke siguruar atë që dëshironi. Metoda me të cilën zhvillohet BESIMI, ku jo tashmë ekzistojnë, është jashtëzakonisht e vështirë për t’u përshkruar, pothuajse aq e vështirë, në fakt, sa do të ishte për të përshkruar ngjyrën e kuqe tek një i verbër që nuk ka parë kurrë ngjyrë, dhe e ka asgjë me të cilën të krahasosh atë që i përshkruan atij. Besimi është gjendje shpirtërore të cilat mund t’i zhvillojë sipas dëshirës, pasi të keni zotëruar trembëdhjetë parimet, sepse është një gjendje shpirtërore e cila zhvillohet vullnetarisht, përmes aplikimit dhe përdorimi i këtyre parimeve. Përsëritja e pohimit të urdhreve në mendjen tuaj nëndërgjegjeshëm

është e vetmja e njohur metoda e zhvillimit vullnetar të emocionit të besimit. Ndoshta kuptimi mund të bëhet më i qartë përmes sa vijon shpjegim për mënyrën se si burrat ndonjëherë bëhen kriminelë. E shprehur në fjalë i një kriminologu të famshëm, “Kur burrat vijnë në kontakt të parë me krimin, ata urrej Nëse ata qëndrojnë në kontakt me krimin për një kohë, ata mësohen ndaj tij dhe durojeni. Nëse ata qëndrojnë në kontakt me të mjaftueshëm, ata më në fund përqafojeni atë dhe bëhuni të ndikuar nga ajo “. Kjo është ekuivalente me të thënë se çdo impuls i mendimit që është kaluar në mënyrë të përsëritur në mendjen nënndërgjegjeshëm, më në fund, pranohet dhe veprohet nga mendja nënndërgjegjeshëm, e cila vazhdon ta përkthejë atë impuls në të saj ekuivalent fizik, me procedurën më praktike në dispozicion. Në lidhje me këtë, merrni parasysh përsëri deklaratën, T ALL GJITHA MENDIMET TIC CILAT JAN EM EMOCIONALIZUAR, (dhënë ndjenja) DHE T M PRZIHTUR ME BESIMI, fillojnë menjëherë të përkthehen në ekuivalentin e tyre fizik ose homologu. Emocionet, ose pjesa “ndjenjë” e mendimeve, janë faktorët të cilët jepu mendimeve gjallëri, jetë dhe veprim. Emocionet e Besimit, Dashurisë dhe Seksit, kur përzihet me ndonjë impuls mendimi, jepini veprim më të madh se secila prej tyre emocionet mund të bëjnë vetëm. Jo vetëm impulse të menduara që janë përzier me BESIM, por edhe ato të cilat janë përzier me ndonjë nga emocionet pozitive, ose ndonjë me negativët emocionet, mund të arrijnë dhe të ndikojnë në mendjen nënndërgjegjeshëm. Nga kjo deklaratë, ju do të kuptoni se mendja nënndërgjegjeshëm do përkthehet në ekuivalentin e tij fizik, një impuls mendimi i një negativi ose

natyra shkatërruese, po aq lehtë sa do të veprojë sipas impulseve të menduara të a natyra pozitive ose konstruktive. Kjo përbën fenomenin e çuditshëm i cili kaq shumë miliona njerëz përjetojnë, të referuar si “fatkeqësi”, ose “fat i keq”. Janë miliona njerëz që BESOJN themselves veten “të dënuar” varfëria dhe dështimi, për shkak të një force të çuditshme mbi të cilën BESOJN ata nuk kanë kontroll. Ata janë krijuesit e “fatkeqësive” të tyre, për shkak të ky BESIM negativ, i cili merret nga mendja nënndërgjegjeshëm, dhe i përkthyer në ekuivalentin e tij fizik. Ky është një vend i përshtatshëm në të cilin mund të sugjeroni përsëri që të mundeni përfitoni, duke kaluar në mendjen tuaj nënndërgjegjeshëm, çdo DISHIR që dëshironi i përkthyer në ekuivalentin e tij fizik, ose monetar, në një gjendje pritjeje ose BESIM që shndërrimi në të vërtetë do të ndodhë. BESIMI, ose BESIMI juaj, është elementi i cili përcakton veprimin e mendjes tuaj nënndërgjegjeshëm. Ka asgjë për t’ju penguar të “mashtroni” mendjen tuaj nënndërgjegjeshëm kur e

jepni atë udhëzime përmes autosugjestionit, pasi mashtrova mendjen nënndërgjegjeshëm të djalit tim. Për ta bërë këtë “mashttrim” më real, silleni ashtu si do të vepronit, nëse ishit tashmë në posedim të materialit gjë që JU K DRKONI, kur thërrisni mendjen tuaj nënndërgjegjeshëm. Mendja nënndërgjegjeshëm do të shndërrohet në ekuivalentin e saj fizik, nga media më e drejtpërdrejtë dhe praktike në dispozicion, çdo urdhër që i jepet në një shtet të BESIMIT, ose BESIMIT që urdhri do të kryhet. Me siguri, është thënë sa duhet për të dhënë një pikënisje nga cila përmes eksperimentit dhe praktikës mund të fitojë aftësinë për të përzier BESIMIN me çdo urdhër që i jepet mendjes nënndërgjegjeshëm. Përsosmëria do të vijë përmes praktikës. Nuk mund të vijë thjesht duke lexuar udhëzime. Nëse është e vërtetë që dikush mund të bëhet kriminel duke u shoqëruar me krimin, (dhe ky është një fakt i njohur), është po aq e vërtetë që dikush mund të zhvillojë besim duke vullnetarisht duke i sugjeruar mendjes nënndërgjegjeshëm se dikush ka besim. Mendja vjen, më në fund, për të marrë natyrën e ndikimeve që e dominojnë atë. Kuptoni këtë të vërtetë dhe do të dini pse është thelbësore për ju që të bëni inkurajoni emocionet pozitive si forca dominuese të mendjes tuaj, dhe dekurajoni - dhe eliminoni emocionet negative. Një mendje e dominuar nga emocione pozitive, bëhet një vendbanim i favorshëm për gjendja shpirtërore e njohur si besim. Një mendje kaq e dominuar, sipas dëshirës, mund të japë udhëzime të mendjes nënndërgjegjeshëm, të cilat do t'i pranojë dhe veprojë menjëherë.

BESIMI ISSHT A SHTET I MENDIMIT I CILI MUND T JET IN-DUKSUAR NGA SUGJERIMI AUTO Të gjitha epokat, fetarët kanë paralajmëruar njerëzimin që lufton të “kenë besim” në këtë, atë, dhe dogmën ose besimin tjetër, por ata nuk kanë arritur ta bëjnë këtë tregojni njerëzve SI të kenë besim. Ata nuk kanë deklaruar se “besimi është një gjendje mendore, dhe që mund të nxitet nga vetë-sugjerimi “. Në gjuhën të cilën çdo qenie njerëzore normale mund ta kuptojë, ne do ta kuptojmë përshkruaj të gjitha ato që dihen në lidhje me parimin përmes të cilit mund të jetë BESIMI e zhvilluar, ku nuk ekziston tashmë. Kini Besim tek vetja juaj; Besimi në Pafund. Para se të fillojmë, duhet të kujtojmë përsëri se: BESIMI është “eliksiri i përjetshëm” i cili i jep jetë, fuqi dhe veprim impuls i mendimit! Fjalja e mësipërme ia vlen të lexohet për herë të dytë, dhe një të tretë, dhe a i katërti Vlen të lexohet me zë të lartë! BESIMI është pika fillestare e të gjitha akumulimeve të pasurive! BESIMI është baza e të gjitha “mrekullive”, dhe të gjitha mistereve që nuk mund të analizohen sipas rregullave të shkencës! BESIMI është i vetmi antidot i njohur për DILSHTIMIN! BESIMI është elementi, “kimikati” i cili, kur përziehet me lutjen, jep një komunikim

të drejtpërdrejtë me Inteligjencën e Pafund. BESIMI është elementi që transformon dridhjet e zakonshme të mendimit, krijuar nga mendja e fundme e njeriut, në ekuivalentin shpirtëror. BESIMI është agjencia e vetme përmes së cilës forca kozmike e Infinit Inteligjenca mund të shfrytëzohet dhe përdoret nga njeriu. ÇDO P OFR Deklaratat e Përjetshme është e Mundshme PROVA! Prova është e thjeshtë dhe demonstrohet lehtësisht. Isshtë mbështjellë me parimi i vetë-sugjerimit. Le ta përqendrojmë vëmendjen tonë, prandaj, mbi subjekt i vetë-sugjerimit, dhe për të gjetur se çfarë është, dhe për çfarë është i aftë duke arritur. Ashtë një fakt i njohur mirë që dikush vjen, më në fund, për të BESUAR çdo gjë përsëritet te vetja, pavarësisht nëse deklarata është e vërtetë apo e rreme. Nëse një njeri përsërit një gënjeshtër mbi dhe mbi të, ai përfundimisht do ta pranojë gënjeshtren si të vërtetë. Për më tepër, ai do ta besojë atë të jetë e vërteta.

Çdo njeri është ai që është, për shkak të mendimeve dominante të cilën ai e lejon të zërë mendjen e tij. Mendime të cilat një njeri i vendos qëllimisht në mendjen e tij, dhe inkurajon me simpati, dhe me të cilën ai përzien ndonjë një ose më shumë nga emocionet, përbëjnë forcat motivuese, të cilat drejtojnë dhe kontrollojnë çdo lëvizje, veprim dhe vepër të tij! Vjen, tani, një deklaratë shumë domethënëse e së vërtetës: Mendime të cilat janë të përziera me ndonjë nga ndjenjat e EMOCIONET, KONSTITUTI NJ A FORC “” MAGNETIKE “TIC CIL ATT TREGON, NGA VIBRIMET E ETJES, TJETRA T SIM NGJASHME, OSE LIDHUR MENDIME. Një mendim i “magnetizuar” kështu me emocione mund të krahasohet me një farë e cila, kur mbillet në tokë pjellore, mbin, rritet dhe shumëzohet vetvetiu pa pushim, derisa të bëhet ajo që ishte fillimisht një farë e vogël miliona të panumërta të farërave të të njëjtës markë! Eteri është një masë e madhe kozmike e forcave të përjetshme të dridhjeve. Isshtë bërë deri të dridhjeve destruktive dhe dridhjeve konstruktive. Ajo mbart, në të gjitha kohët, dridhjet e frikës, varfërisë, sëmundjes, dështimit, mjerimit; dhe dridhjet e prosperitet, shëndet, sukses dhe lumturi, po aq me siguri sa mbart tingullin e qindra orkestrime të muzikës dhe qindra zëra njerëzorë, të gjitha këto ruajnë individualitetin e tyre dhe mjetet e identifikimit, përmes medium i radios. Nga depoja e madhe e eterit, mendja e njeriut është vazhdimisht tërheqja e vibracioneve të cilat harmonizohen me atë që Dominon njeriun mendje Çdo mendim, ide, plan ose qëllim që dikush mban në mendjen e tij tërheq, nga dridhjet e eterit, një mori të afërmeve të tij, i shton këto “të afërme” në të forca e vet, dhe rritet derisa të bëhet Mjeshtri mbizotërues, Motivues të individit në mendjen e të cilit është vendosur. Tani, le të kthehemi në pikën fillestare dhe të

informohemi se si fara origjinale e një ideje, plani ose qëllimi mund të mbillet në mendje. informacioni përcillet lehtësisht: çdo ide, plan ose qëllim mund të vendoset në mendja përmes përsëritjes së mendimit. Kjo është arsyeja pse ju kërkohet të shkruani një deklaratë e qëllimit tuaj kryesor, ose Shefi i Qëllimit të Përcaktuar, përkushtojeni atë në kujtesë, dhe përsërisni atë, me fjalë të dëgjueshme, ditë pas dite, derisa këto dridhje të tingullit keni arritur mendjen tuaj nënndërgjegjeshëm. Ne jemi çfarë jemi, për shkak të lëkundjeve të mendimit që zgjedhim lart dhe regjistruar, përmes stimuljeve të mjedisit tonë të përditshëm. Vendosni për të hedhur poshtë ndikimet e çdo ambienti fatkeq, dhe të ndërtohet vetë jetën të RENDOS. Marrja e inventarit të pasurive mendore dhe

detyrimeve, do të zbuloni se dobësia juaj më e madhe është mungesa e vetëbesimit. Ky handicap mund të tejkalohet, dhe ndrojtja të përkthehet në guximin, përmes ndihmës së parimit të autosugjestionit. Zbatimi i ky parim mund të bëhet përmes një rregullimi të thjeshtë të mendimit pozitiv impulset e deklaruara me shkrim, të memorizuara dhe të përsëritura, derisa të bëhen pjesë e pajisjet e punës së fakultetit nënndërgjegjeshëm të mendjes tuaj. FORMULA E Vetëbesimit Së pari Unë e di që kam aftësinë për të arritur objektin e Qëllimi im i Përcaktuar në jetë, prandaj, K DRKOJ vetveten veprim i vazhdueshëm, i vazhdueshëm drejt arritjes së tij, dhe unë këtu dhe tani premtë të bësh një veprim të tillë. E dyta Unë i kuptoj mendimet mbizotëruese të mendjes sime do përfundimisht riprodhohen në veprim të jashtëm, fizik, dhe gradualisht shndërrohen në realitet fizik, prandaj, unë do t'i përqendroj mendimet e mia për tridhjetë minuta çdo ditë, mbi detyra e të menduarit të personit që unë synoj të bëhem, duke krijuar kështu në mendjen time një pamje e qartë mendore e atij personi. E treta. Unë e di përmes parimit të vetë-sugjerimit, ndonjë dëshirën që unë vazhdimisht mbaj në mendjen time do ta kërkoj përfundimisht shprehja përmes disa mjeteve praktike për arritjen e objektit prapa tij, prandaj, do t'i kushtoj dhjetë minuta çdo ditë kërkimit për veten time zhvillimin e vetëbesimit. E katërta. Unë kam shkruar qartë një përshkrim të tim KRYETARI I PFRCAKTUAR QLLIMI në jetë, dhe unë kurrë nuk do të ndalem së provuari, derisa të do të ketë zhvilluar vetëbesim të mjaftueshëm për arritjen e tij. E pesta Unë e kuptoj plotësisht se asnjë pasuri ose pozitë nuk mund të dëshirojë gjatë duroj, nëse nuk ndërtohet mbi të vërtetën dhe drejtësinë, prandaj, unë do të angazhohem në asnjë transaksion i cili nuk përfiton nga të gjithë ata që prek. une do të të ketë sukses duke tërhequr tek vetja forcat që dëshiroj të përdor, dhe bashkëpunimi i njerëzve të tjerë. Unë do t'i nxis të tjerët

të më shërbejnë, për shkak të vullnetit tim për t'i shërbyer të tjerëve. Unë do të eliminoj urrejtjen,

zilia, xhelozia, egoizmi dhe cinizmi, duke zhvilluar dashuri për të gjithë njerëzimi, sepse unë e di se një qëndrim negativ ndaj të tjerëve nuk mund të më sjellë kurrë sukses. Unë do të bëj që të tjerët të besojnë në mua, sepse unë do të besoj në to, dhe në veten time. Unë do të nënshkruaj emrin tim në këtë formulë, do ta përkushtoj atë në kujtesë, dhe përsërisni atë me zë të lartë një herë në ditë, me BESIM të plotë se do gradualisht të ndikojë në mendimet dhe veprimet e mia në mënyrë që unë do bëhuni një person i pavarur dhe i suksesshëm. Pjesa e prapme e kësaj formule është një ligj i natyrës, të cilin askush nuk ka qenë ende në gjendje ta bëjë shpjegoj Ajo ka hutuar shkencëtarët e të gjitha moshave. Psikologët kanë emëruar këtë ligj “auto-sugjerim”, dhe le të shkojë në atë. Emri me të cilin dikush e quan këtë ligj ka pak rëndësi. një fakt i rëndësishëm për të është - VEPRON për lavdërinë dhe suksesin e njerëzimit, NESE përdoret në mënyrë konstruktive. Nga ana tjetër, nëse përdoret destruktivisht, ajo do të shkatërrojë po aq lehtë. Në këtë thënie mund të gjendet një e vërtetë shumë domethënëse, përkatësisht; që ata që rrëzohen nga humbja dhe i japin fund jetës së tyre në varfëri, mjerim dhe shqetësim, bëjeni këtë për shkak të zbatimit negativ të parimit të autosugjestionit. Shkaku mund të gjendet në faktin se T ALL GJITHA impulset e MENDONI T HA KENI TENENC TO T TO VESHNI VET N IN TYRE BARAZIA FIZIKE. Mendja nëndërgjegjeshëm, (laboratori kimik në të cilin të gjithë mendonin impulset kombinohen dhe bëhen gati për përkthim në realitetin fizik), nuk bën asnjë dallim midis impulseve të mendimit konstruktiv dhe shkatërrues. Ajo punon me materialin që e ushqejmë, përmes impulseve tona të mendimit. mendja nëndërgjegjeshëm do të përkthejë në realitet një mendim të drejtuar nga Frika ashtu si me lehtësi pasi do të përkthejë në realitet një mendim të drejtuar nga GURIMI, ose BESIMI. Faqet e historisë mjekësore janë të pasura me ilustrime të rasteve të “vetëvrasje sugjестive”. Një burrë mund të bëjë vetëvrasje përmes sugjerimeve negative, po aq efektivisht sa me çdo mjet tjetër. Në një qytet mes-perëndimor, një njeri nga emri i Joseph Grant, një zyrtar i bankës, “huazoi” një shumë të madhe të bankës para, pa pëlqimin e drejtorëve. Ai i humbi paratë përmes bixhoz. Një pasdite, Ekzaminuesi i Bankës erdhi dhe filloi të kontrollonte llogaritë. Grant u largua nga banka, mori një dhomë në një hotel lokal dhe kur e gjetën ai, tre ditë më vonë, ai ishte shtrirë në shtrat, duke bërëtitur dhe duke rënkuar, duke përsëritur dhe mbi këto fjalë, “Zoti im, kjo do të më vrasë! Unë nuk mund ta duroj turpin”. Në

për një kohë të shkurtër ai kishte vdekur. Mjekët e shqiptuan rastin si “mendur vetëvrasje “. Ashtu si energjia elektrike do t’i kthejë rrotat e industrisë dhe do ta bëjë të dobishme shërbimi nëse përdoret në mënyrë konstruktive; ose shkatërro jetën nëse përdoret gabimisht, kështu do të veprojë edhe ligji i sugjerimi automatik ju çon drejt paqes dhe prosperitetit, ose poshtë në luginën e mjerimi, dështimi dhe vdekja, në përputhje me shkallën tuaj të të kuptuarit dhe zbatimi i tij. Nëse e mbushni mendjen tuaj me Frika, dyshoni dhe mosbesoni në aftësinë tuaj për të të lidheni dhe të përdorni forcat e Inteligjencës Infinite, ligjin e automobilave sugjerimi do ta marrë këtë frymë mosbesimi dhe do ta përdorë atë si një model me të cilin juaj mendja nëndërgjegjeshëm do ta përkthejë atë në ekuivalentin e saj fizik. Kjo deklaratë është po aq e vërtetë sa deklarata që dy dhe DY JAN F KATURR! Si era që mbart një anije në Lindje, dhe një tjetër në Perëndim, ligji i sugjerimi automatik do t’ju ngrejë ose do t’ju tërheqë poshtë, sipas mënyrës që keni vendosur velat tuaja të MENDIMIT. Ligji i sugjerimit automatik, përmes të cilit çdo person mund të rritet në lartësi të arritjeve të cilat trondisin imagjinatën, është mirë përshkruar në ajetin vijues: “Nëse mendoni se jeni rrahur, ju jeni, Nëse mendoni se nuk guxon, nuk e bëni Nëse ju pëlqen të fitoni, por mendoni se nuk mundeni, Almosthtë pothuajse e sigurt që nuk do ta bëni. . “Nëse mendon se do të humbasësh, ke humbur Për jashtë botës gjejmë, Suksesi fillon me vullnetin e një shoku- E gjitha është në gjendjen shpirtërore. . “Nëse mendoni se jeni të klasifikuar, ju jeni, Duhet të mendosh lart që të ngrihesh, Ju duhet të jeni të sigurt për veten tuaj më parë Ju mund të fitoni ndonjëherë një çmim. . “Betejat e jetës nuk shkojnë gjithmonë Për njeriun më të fortë ose më të shpejtë,

Por shpejt ose vonë njeriu që fiton A është njeriu që mendon se mundet! ” Vëzhgoni fjalët e theksuara dhe do të kapni kuptim i thellë që poeti kishte në mendje. Diku në përbërjen tuaj (ndoshta në qelizat e trurit tuaj) qëndron duke fjetur, fara e arritjeve që, nëse zgjohet dhe vihet në veprim, do t’ju çojë në lartësi, siç mund të mos keni shpresuar kurrë të arrini. Ashtu si një muzikant mjeshtër mund të shkaktojë llojet më të bukura të muzikës derdh nga telat e një violine, kështu që mund të zgjosh gjenialitetin që qëndron duke fjetur në trurin tuaj dhe bëjeni që ai t’ju çojë lart drejt cilitdo qëllimi që mund të keni dëshirojnë të arrijnë. Abraham Lincoln ishte një dështues në gjithçka që provoi, derisa të ishte mirë kaloi moshën dyzet vjeç. Ai ishte një Z. Askush nga Askund, deri sa një i madh përvoja erdhi në jetën e tij, zgjoi gjenialitetin e gjumit brenda zemrës së tij dhe trurit, dhe i dha botës një nga njerëzit e saj vërtet të mëdhenj. Ajo “përvojë” ishte e

perzier me emocionet e trishtimit dhe DASHURISE. Ajo erdhi tek ai përmes Anne Rutledge, e vetmja grua të cilën ai e donte vërtet. Ashtë një fakt i njohur që emocioni i DASHURIS is është i ngjashëm me gjendjen e mendje e njohur si BESIM, dhe kjo për arsyen që Dashuria i afrohet shumë përkthimin e impulseve të mendimit të dikujt në ekuivalentin e tyre shpirtëror. Gjatë tij puna e hulumtimit, autori zbuloi, nga analiza e veprës jetësore dhe arritjet e qindra njerëzve me arritje të jashtëzakonshme, që atje ishte ndikimi i dashurisë së një gruaje tek pothuajse ÇDO NJ OF prej tyre. emocioni i dashurisë, në zemrën dhe trurin e njeriut, krijon një fushë të favorshme të tërheqje magnetike, e cila shkakton një fluks të dridhjeve më të larta dhe të imta të cilat janë në det në eter. Nëse dëshironi dëshmi të fuqisë së BESIMIT, studioni arritjet e burra dhe gra që e kanë punësuar atë. Në krye të listës vjen Nazarenasit. Krishterimi është forca më e madhe e vetme që ndikon në mendjet e burra. Baza e krishterimit është BESIMI, pa marrë parasysh sa njerëz mund të kenë pervers, ose keqinterpretuar kuptimin e kësaj force të madhe, dhe pa marrë parasysh se si në emrin e tij janë krijuar shumë dogma dhe besime, të cilat nuk i pasqyrojnë ato parimet. Shuma dhe përmbajtja e mësimave dhe arritjeve të Krishtit, të cilat mund të jenë interpretuar si “mrekulli”, ishin asgjë më shumë ose më pak se BESIMI. Nëse ka ndonjë fenomen të tillë si “mrekulli”, ato prodhohen vetëm

përmes gjendjes shpirtërore të njohur si BESIM! Disa mësues të fesë, dhe shumë që e quajnë veten të krishterë, as nuk e kuptojnë dhe as nuk e praktikojnë BESIMIN. Le të shqyrtojmë fuqinë e BESIMIT, siç po demonstrohet tani, nga a njeri që është i njohur për të gjithë qytetërimin, Mahatma Gandhi, nga India. Në këtë njeriu bota ka një nga shembujt më mahnitës të njohur për civilizimin, të mundësive të BESIMIT. Gandi zotëron më shumë fuqi potenciale se çdo njeri duke jetuar në këtë kohë, dhe kjo, pavarësisht nga fakti se ai nuk ka asnjë nga mjetet ortodokse të fuqisë, të tilla si paratë, anijet e betejës, ushtarët dhe materialet e luftës. Gandi nuk ka para, nuk ka shtëpi, nuk zotëron një kostum rrobash, por AI BEN KENI FUQI. Si vjen ai me atë fuqi? Ai e krijoi atë jashtë kuptimit të tij të parimit E BESIMIT, DHE PRIMES AFTSIS SIS TIJ T TO TRANSPLANOJ TH atë besim N THE MENDJEN E DYQINDY MILION POPULLIT. Gandi ka arritur, përmes ndikimit të BESIMIT, atë që fuqia më e fortë ushtarake në tokë nuk mundi dhe nuk do ta realizojë kurrë ushtarë dhe pajisje ushtarake. Ai ka përmbushur veprën mahnitëse të NDIKIMI I dyqind milion mendjeve për të bashkuar dhe lëvizur UNISON, SI MENDIM I VETM. Cila forcë tjetër në tokë, përveç BESIMIT mund të bënte

aq shumë? Do të vijë një ditë kur punonjësit, si dhe punëdhënësit do të zbulojnë mundësitë e BESIMIT. Ajo ditë po agon. E gjithë bota ka pasur mjaft mundësi, gjatë depresionit të fundit të biznesit, për të dëshmuar atë që MUNGESA E BESIMIT do t'i bëjë biznesit. Me siguri, civilizimi ka prodhuar një numër të mjaftueshëm të njerëzve inteligjentë qeniet për të përdorur këtë mësim të madh që depresioni u ka dhënë botë. Gjatë kësaj depresioni, bota kishte prova me bollëk se Frika e përhapur do të paralizojë rrotat e industrisë dhe biznesit. Nga kjo përvoja do të lindin udhëheqës në biznes dhe industri të cilët do të përfitojnë nga shembull që Gandhi ka vendosur për botën, dhe ata do të zbatohen për biznesin të njëjtën taktikë që ai ka përdorur në ndërtimin e ndjekësve më të mëdhenj të njohur në historia e botës. Këta udhëheqës do të vijnë nga niveli i dosjeve të burra të panjohur, të cilët tani punojnë në fabrikat e çelikut, minierat e qymyrit, automobilat fabrika, dhe në qytetet e vogla dhe qytetet e Amerikës. Biznesi është për shkak të një reforme, mos gaboni në lidhje me këtë! Metodat e kaluara, bazuar në kombinimet ekonomike të FORC andS dhe FEARIT, do të jetë zëvendësohet nga parimet më të mira të BESIMIT dhe bashkëpunimit. Burra që punojnë do të marrin më shumë se pagat ditore; ata do të marrin dividendë nga

biznes, i njëjtë me ata që furnizojnë kapitalin për biznes; por, së pari ata duhet t'u japin më shumë punëdhënësve të tyre dhe të ndalojnë këtë grindje dhe pazarllëqet me forcë, në kurriz të publikut. Ata duhet të fitojnë të drejtën për të dividendë! Për më tepër, dhe kjo është gjëja më e rëndësishme nga të gjithë - ATA DO T BE JEN LED nga udhëheqësit që do të kuptojnë dhe zbatojnë parimet PUNSOHET NGA MAHATMA GANDHI. Vetëm në këtë mënyrë mund të largohen udhëheqësit ndjekësve të tyre fryma e bashkëpunimit të plotë që përbën pushtet në të forma më e lartë dhe më e qëndrueshme. Kjo epokë e mrekullueshme e makinës në të cilën jetojmë dhe prej së cilës jemi sapo shfaqet, ua ka marrë shpirtin njerëzve. Drejtuesit e saj i kanë shtyrë njerëzit si megjithëse ishin pjesë të makinerive të ftohta; ata u detyruan ta bënin këtë nga punonjësit që kanë bërë pazar, në kurriz të të gjithë të interesuarve, për të marrë dhe jo jep Fjala mbikëqyrëse e së ardhmes do të jetë LUMTURIA NJERZORE DHE P CONRMBAJTJA, dhe kur kjo gjendje e mendjes do të jetë arritur, prodhimi do të kujdeset për veten e tij, në mënyrë më efektive se gjithçka që ka qenë ndonjëherë janë arritur atje ku burrat nuk e kanë bërë dhe nuk mund të përziernin BESIMIN dhe individin interes me punën e tyre. Për shkak të nevojës për besim dhe bashkëpunim në operimin e biznesit dhe industri, do të jetë interesante dhe fitimprurëse për të analizuar një ngjarje e cila sig-

uron një kuptim të shkëlqyeshëm të metodës me të cilën industrialistët dhe burrat e biznesit grumbullojnë pasuri të mëdha, duke dhënë para se të përpiqen të marrin. Ngjarja e zgjedhur për këtë ilustrim daton që nga viti 1900, kur United Korporata e Shteteve të Çelikut po formohej. Ndërsa lexoni historinë, mbani në mend këto fakte themelore dhe do të kuptoni se si kanë qenë IDEAS shndërruar në pasuri të mëdha. Së pari, Korporata e madhe e Shteteve të Bashkuara të Çelikut lindi në mendjen e Charles M. Schwab, në formën e një IDEA që ai krijoi përmes tij Imagjinata! Së dyti, ai përzieu BESIMIN me IDEA-n e tij. Së treti, ai formuloi një PLAN për shndërrimin e IDEA-s së tij në realitet fizik dhe financiar. Së katërti, ai e vuri në veprim planin e tij me fjalimin e tij të famshëm në Klubin Universitar. Së pesti, ai aplikoi dhe ndoqi planin e tij me këmbëngulje, dhe e mbështeti atë me VENDIM të vendosur derisa të ishte kryer plotësisht. Së gjashti, ai përgatiti rrugën e suksesit nga një DESSHIR E Djegur për sukses. Nëse jeni një nga ata që shpesh kanë menduar se sa pasuri të mëdha janë akumuluar, kjo histori e krijimit të Korporatës së Çelikut të Shteteve të Bashkuara do të jetë ndriçues. Nëse keni ndonjë dyshim se burrat mund të mendojnë dhe të rriten të pasur,

kjo histori duhet të shpërndajë atë dyshim, sepse ju qartë mund ta shihni në historinë e Steel United States, zbatimi i një pjese kryesore të trembëdhjetë parimeve përshkruar në këtë libër. Ky përshkrim mahnitës i fuqisë së një IDEA ishte në mënyrë dramatike treguar nga John Lowell, në New York World-Telegram, me mirësjelljen e të cilit është këtu ribotuar. “Një fjalim i lezetshëm pas darke për një Miliard dollarë “Kur, në mbrëmjen e 12 dhjetorit 1900, rreth tetëdhjetë të kombit fisnikëria financiare u mbledh në breshrin e banketit të Klubit Universitar në të Pestin Avenue për t’i bërë nder një të riu nga perëndimi, jo një gjysmë duzine të të ftuarit e kuptuan se do të dëshmonin episodin më domethënës në Amerikan historia industriale. “J. Edward Simmons dhe Charles Stewart Smith, zemrat e tyre plot mirënjohje për mikpritjen bujare që u dhuroi atyre nga Charles M. Schwab gjatë një vizite të fundit në Pittsburgh, kishte rregulluar darkën për të prezantuar tridhjetë e tetë vjeçar çeliku në shoqërinë bankare lindore. Por ata nuk e prisnin atë për të shkelur kongresin. Ata e paralajmëruan atë, në fakt, se gjirin brenda bluzave të mbushura të Nju Jorkut nuk do t’i përgjigjeshin oratorisë, dhe kjo, nëse ai nuk donte të mërziste Stilhnans dhe Harrimans dhe Vanderbilts, ai kishte më mirë kufizohu në pesëmbëdhjetë ose njëzet minuta avullime të sjellshme dhe lere të shkojë në atë “Edhe John Pierpont Morgan, i ulur në të djathtë të Schwab as u bë dinjiteti i tij perandorak, që synonte të zbukuronte tryezën e banketit

me të prania vetëm shkurtimisht. Dhe për sa i përket shtypit dhe publikut, e gjithë çështja ishte e një momenti kaq të vogël saqë asnjë përmendje e saj nuk gjeti rrugën e shtypjes ditën tjetër. “Kështu që të dy nikoqirët dhe mysafirët e tyre të shquar hëngrën rrugën e tyre shtatë ose tetë kurse të zakonshme. Kishte pak bisedë dhe çfarë kishte ishte i përmbajtur. Pak nga bankierët dhe ndërmjetësit kishin takuar Schwab, karriera e të cilit kishte lulëzuar përgjatë brigjeve të Monongahela-s dhe askush nuk e njihte mirë. Por para se të mbaronte mbrëmja, ata - dhe bashkë me ta Master Master Morgan - do të hiqeshin nga këmbët e tyre dhe një fëmijë prej një miliard dollarësh, Steel Steel i Shteteve të Bashkuara Korporata, do të konceptohej.

“Ndoshta është për të ardhur keq, për hir të historisë, që asnjë rekord për Charlie Fjalimi i Schwab-it në darkë u mbajt ndonjëherë. Ai përsëriti disa pjesë të tij në a data e mëvonshme gjatë një takimi të ngjashëm të bankierëve të Çikagos. Dhe akoma më vonë, kur Qeveria ngriti padi për të shpërndarë Steel Trust, ai dha versionin e tij, nga qëndrimi i dëshmitarit, i vërejtjeve që stimuluan Morganin në një furi aktiviteti financiar. “Probshtë e mundshme, megjithatë, se ishte një fjalim” i zakonshëm “, disi jogramatik (për mirësitë e gjuhës kurrë nuk e shqetësuan Schwab-in), plot me epigram dhe i ndërprerë me zgjuarsi. Por përveç kësaj ajo kishte një forcë galvanike dhe efekt mbi pesë miliardë kapitalin e vlerësuar që përfaqësohej nga darka. Pasi mbaroi dhe tubimi ishte ende nën magji, megjithëse Schwab kishte biseduar për nëntëdhjetë minuta, Morgan e çoi oratorin në një fund dritare ku, duke varur këmbët nga vendi i lartë dhe i pakëndshëm, ata foli edhe një ore me shume. “Magjia e personalitetit të Schwab ishte ndezur, me forcë të plotë, por ajo që ishte më e rëndësishme dhe e qëndrueshme ishte programi i plotë, i qartë ai të përcaktuara për aranzhimin e Çelikut. Shumë burra të tjerë ishin përpjekur të interesonin Morgan duke përplasur së bashku një besim çeliku sipas modelit të biskotës, telit dhe lidhje, sheqer, gome, uiski, vaj ose çamçakëz kombinime. John W. Gates, bixhozhxhiu, e kishte nxitur atë, por Morgan nuk i besoi. Djemtë e Moore, Bill dhe Jim, punëdhënës aksionesh në Çikago, të cilët kishin bashkuar një besim ndeshjeje dhe një sulmues korporatë, e kishte nxitur atë dhe dështoi. Elbert H. Gary, vendi i shenjtë avokat, donte ta nxisë atë, por ai nuk ishte aq i madh sa të ishte mbresëlënëse. Deri në Elokuenca e Schwab-it e çoi JP Morgan në lartësitë nga ku mundëj vizualizoni rezultatet solide të ndërmarrjes financiare më të guximshme ndonjëherë konceptuar, projekti u konsiderua si një ëndërr delirante e parave të lehta vazh. “Magnetizmi financiar që filloi, një brez më parë, për të tërhequr mijëra kompani të vogla dhe nganjëherë të menaxhuara

në mënyrë joefikase në të mëdha dhe kombinimet dërmuese të konkurrencës, ishin bërë operacionale në botën e çelikut përmes pajisjeve të atij pirati të biznesit gazmor, John W. Gates. Gates tashmë kishte formuar Kompaninë Amerikane të Çelikut dhe Telave nga një zinxhir i vogël shqetësimit, dhe së bashku me Morgan kishin krijuar Kompaninë Federale të Çelikut. Kompanitë e National Tube dhe American Bridge ishin edhe dy Morgan shqetësimit, dhe Moore Brothers kishin braktisur ndeshjen dhe biznesin e cookie-t formojnë grupin 'Amerikan' - Tin Plate, Steel Steel, Sheet Steel - dhe Kompania Kombëtare e Çelikut.

“Por në krah të besimit gjigant vertikal të Andrew Carnegie, një besim në pronësi dhe të operuar nga pesëdhjetë e tre partnerë, ato kombinime të tjera ishin picayune. Ata mund të kombinohen në përmbytjen e zemrës së tyre, por në tërësi shumë prej tyre nuk mund të bënte dëm në organizatën Carnegie dhe Morgan e dinte atë. “Skocezi i vjetër i çuditshëm e dinte gjithashtu. Nga lartësitë madhështore të Skibo Kështjellën që ai e kishte parë, së pari me dëfrim dhe më pas me inat, përpjekjet e ndërmarrjeve më të vogla të Morgan për të ndërmarrë biznesin e tij. Kur përpjekjet u bënë shumë të guximshme, zemërimi i Carnegie u përkthye në zemërim dhe hakmarrje. Ai vendosi të kopjonte çdo mulli në pronësi të rivalëve të tij. Deri më tani, ai nuk ishin interesuar për tela, tuba, rrathë ose fletë. Në vend të kësaj, ai ishte i kënaqur me shesin kompani të tilla çelikutun e papërpunuar dhe i lini të punojnë në çfarëdo forme që kanë i kërkuar Tani, me Schwab si shefin e tij dhe toger të aftë, ai planifikoi të voziste armiq të tij deri në mur. “Kështu ishte që në fjalimin e Charles M. Schwab, Morgan pa atë përgjigje për problemin e tij të kombinimit. Një besim pa Carnegie - gjigandi i tyre të gjitha - nuk do të ishte aspak besim, një buding kumbulle, siç tha një shkrimtar, pa kumbulla. “Fjalimi i Schwab në natën e 12 dhjetorit 1900, pa dyshim që u mbajt përfundimi, megjithëse jo zotimi, që mund të ishte ndërmarrja e gjerë Carnegie të sjellë nën çadrën Morgan. Ai foli për të ardhmen botërore për çelikutun, riorganizim për efikasitet, specializim, heqje të pasuksesshme mullinj dhe përqendrimi i përpjekjeve për vetitë e lulëzimit, të ekonomive në trafikun xeheror, i ekonomive në departamentet e sipërme dhe administrative, i kapjen e tregjeve të huaja. “Më shumë se kaq, ai u tregoi piskatoreve mes tyre ku ishin shtrirë gabimet e piraterisë së tyre zakonore. Qëllimet e tyre, ai përfundoi, e keqe për të krijuar monopolet, rrisin çmimet dhe i paguajnë vetes dividendë të majmë nga privilegji. Schwab dënoi sistemin në mënyrën e tij më të përzemërt. Shkurtpamësia e një politikë e tillë, u tha ai dëgjuesve të tij, qëndronte në faktin se ajo kufizonte

tregun në një epokë kur gjithçka qau për zgjerim. Duke ulur koston e çelikut, ai argumentoi, do të krijohet një treg gjithnjë në zgjerim; më shumë përdorime për çelikun do mund të shpiket dhe një pjesë e mirë e tregtisë botërore mund të kapet. Në të vërtetë, megjithëse nuk e dinte atë, Schwab ishte një apostull i prodhimit modern masiv. “Kështu që darka në Klubin e Universitetit mori fund. Morgan shkoi në shtëpi, të mendosh për parashikimet rozë të Schwab. Schwab u kthye në Pittsburgh për të kandiduar biznesi i çelikut për ‘Wee Andra Carnegie’, ndërsa Gary dhe pjesa tjetër u kthyen përsëri aksionet e tyre të aksioneve, që të bien vërdallë në pritje të lëvizjes tjetër.

“Nuk vonoi shumë. Morganit iu desh rreth një javë për të tretur festën për arsyen që Schwab kishte vendosur para tij. Kur e kishte siguruar veten se jo dispepsi financiare do të rezultonte, ai dërgoi për Schwab - dhe e pa se ishte i ri njeriu më tepër i qetë. Z. Carnegie, tha Schwab, mund të mos e pëlqente nëse do ta gjente të tijin presidenti i besuar i kompanisë kishte qenë duke flirtuar me Perandorin e Wall Street, Rruga në të cilën Carnegie ishte vendosur të mos shkelë kurrë. Pastaj u sugjerua nga John W. Gates, ndërmjetësi, që nëse Schwab ‘ndodhte’ të ishte në Bellevue Hotel në Filadelfia, JP Morgan gjithashtu mund të ‘ndodhë’ të jetë atje. Kur Schwab arriti, megjithatë, Morgan ishte i sëmurë në mënyrë të papërshtatshme në shtëpinë e tij në New York, dhe kështu, me ftesën e ngutshme të plakut, Schwab shkoi në Nju Jork dhe u paraqit në derën e bibliotekës së financierit. “Tani historianë të caktuar ekonomik kanë shprehur besimin se nga duke filuar deri në fund të dramës, skena u vendos nga Andrew Carnegie - kjo darka për Schwab, fjalimi i famshëm, konferenca e së dielës në mes Schwab dhe Mbreti i Parave, ishin ngjarje të rregulluara nga skocezi i shkathët. E vërteta është saktësisht e kundërta. Kur Schwab u thirr për të përfunduar marrëveshjen, ai as nuk e dinte nëse ‘shefi i vogël’, siç u thirr Andrew, do ta bënte kështu sa për të dëgjuar një ofertë për të shitur, veçanërisht për një grup burrash të cilët Andrew konsiderohet si i pajisur me diçka më pak se shenjtëria. Por Schwab e bëri merrni në konferencë me të, me dorëshkrimin e tij, gjashtë fletë figurash bakri, që përfaqësojnë në mendjen e tij vlerën fizike dhe potencialin kapaciteti fitues i çdo kompanie çeliku që ai e konsideronte si një yll thelbësor në themel i ri metalik. “Katër burra menduan për këto figura tërë natën. Shefi, natyrisht, ishte Morgan, i palëkundur në besimin e tij në të Drejtën Hyjnore të Parave. Me të ishte e tija partneri aristokratik, Robert Bacon, një dijetar dhe një zotëri. I treti ishte Gjoni W. Gates të cilin Morgan e përbuzi si kumarxhi dhe e përdori si mjet. E katërta ishte Schwab, i cili dinte më shumë për proceset e prodhimit dhe shitjes

së çelikut sesa çdo grup i tërë burrash që jetojnë atëherë. Gjatë gjithë asaj konference, Shifrat e Pittsburgherit nuk u vunë kurrë në dyshim. Nëse ai do të thoshte se një kompani ia vlente shumë, atëherë ia vlente kaq shumë dhe jo më shumë. Ai ishte këmbëngulës, gjithashtu përfshirë në kombinim vetëm ato shqetësime që ai emëroi. Ai kishte krijuar një korporatë në të cilën nuk do të kishte dublikime, madje as për të kënaqin lakminë e miqve që dëshironin të shkarkonin kompanitë e tyre shpatullat e gjera Morgan. Kështu ai la, sipas modelit, një numër më të madh shqetësimes mbi të cilat kishin hedhur Walruses dhe Carpenters të Wall Street sy te uritur.

“Kur erdhi agimi, Morgan u ngrit dhe drejtoi shpinën. Vetëm një pyetje mbeti. “‘A mendoni se mund ta bindni Andrew Carnegie të shesë?’ Pyeti ai. “‘Unë mund të provoj,” tha Schwab. “‘Nëse mund ta bësh të shesë, unë do ta marr përsipër çështjen,” tha Morgan. “Deri tani kaq mirë. Por a do të shiste Carnegie? Sa do të kërkonte ai? (Schwab mendoi rreth \$ 320,000,000). Me çfarë do të merrte pagesa? I zakonshëm apo aksionet e preferuara? Bono? Para të gatshme? Askush nuk mund të mblidhte një të tretën e një miliard dollarë me para në dorë. “Kishte një lojë golfi në janar në shigjetën e ngrirjes së St. Lidhjet e Andrews në Westchester, me Andrew të bashkuara me triko kundër i ftohtë, dhe Charlie duke folur vullnetarisht, si zakonisht, për të mbajtur disponimin. Por asnjë fjalë e biznesi u përmend derisa çifti u ul në ngrohtësinë komode të Vilë Carnegie vështirë nga. Pastaj, me të njëjtën bindje që kishte hipnotizuar tetëdhjetë milionerë në Klubin e Universitetit, Schwab derdhi premtime vezulluese për pension në rehati, për miliona të pathëna për të kënaqur të vjetrat kapriçot shoqërore të njeriut. Carnegie kapitulloi, shkroi një figurë në një copë letër, ia dha Schwab dhe i tha: ‘në rregull, për këtë do të shesim.’ “Shifra ishte afërsisht \$ 400,000,000 dhe u arrit duke marrë 320,000,000 dollarë të përmendura nga Schwab si një shifër bazë, dhe duke i shtuar asaj \$ 80,000,000 për të përfaqësuar vlerën e rritur të kapitalit gjatë dy viteve të mëparshme. “Më vonë, në kuvertën e një linje detare trans-Atlantike, Skocezi tha me zell të Morgan, ‘Do të doja të të kisha kërkuar 100,000,000 \$ më shumë.’ “‘Po ta kishit kërkuar, do ta kishit marrë’, i tha Morgan me gëzim

“Natyrisht ishte një trazirë. Një korrespondent britanik vendosi që bota e huaj e çelikut u ‘tmerrua’ nga kombinimi gjigant. Presidenti Hadley,

nga Yale, deklaroi se nëse nuk rregullohen besimet, vendi mund të presë “një perandori në Uashington brenda njëzet e pesë viteve të ardhshme. Por ajo gjendje e aftë manipuluesi, Keene, shkoi në punën e tij për të shitur aksionet e reja në publik, kështu që me forcë që e gjithë uji i tepërt - vlerësuar nga disa në gati \$ 600,000,000 - ishte zhytur në një vezullim. Kështu që Carnegie kishte milionat e tij dhe Morganin sindikata kishte 62,000,000 dollarë për të gjithë ‘telasht’ e saj, dhe të gjithë ‘djemtë’, nga Gates deri në Gary, kishte milionat e tyre.

“Shvab tridhjetë e tetë vjeçar kishte shpërblimin e tij. Ai u bë president të korporatës së re dhe qëndroi në kontroll deri në 1930. ” Historia dramatike e “Biznesit të madh” të cilën sapo keni përfunduar, ishte të përfshira në këtë libër, sepse është një ilustrim perfekt i metodës me të cilën D DSHIRA MUND T BE TRANSMUTOHET NTS BARAZINTS E SAJ FIZIKE! Imagjinoj se disa lexues do të vënë në dyshim deklaratën që është e thjeshtë, e paprekshme DESSHIRA mund të shndërrohet në ekuivalentin e saj fizik. Pa dyshim që disa do të thonë, “Ju nuk mund të shndërroni ASGJ në Dicka!” Përgjigja është në histori të Çelikut të Shteteve të Bashkuara. Ajo organizatë gjigande u krijua në mendjen e një njeriu. Plani nga të cilat organizata u pajis me fabrikat e çelikut që i dhanë asaj financiare stabiliteti u krijua në mendjen e të njëjtit njeri. BESIMI I TIJ, DESSHIRA e tij, e tija Imagjinata, këmbëngulja e tij ishin përbërësit e vërtetë që hynë Çeliku i Shteteve të Bashkuara. Fabrikat e çelikut dhe pajisjet mekanike të blera nga korporatë, PAS SI T B JETRO SHTUAR NO EKZISTENC LIGJORE, ishin analiza e rastësishme, por e kujdesshme do të zbulojë faktin se vlera e vlerësuar e pronat e marra nga korporata u rritën në vlerë me një vlerësim GJASHT QINDY MILION dollarë, thjesht nga transaksioni i cili i konsolidoi ato nën një menaxhim. Me fjalë të tjera, IDEA e Charles M. Schwab, plus BESIMI me të cilin ai e përcolli atë në mendjet e JP Morgan dhe të tjerëve, u tregtua për një fitim prej afro 600,000,000 dollarë. Jo një shumë e parëndësishme për një IDEA të vetme! Çfarë ndodhi me disa nga burrat që morën pjesën e tyre në miliona dollarë fitimi i bërë nga ky transaksion, është një çështje me të cilën nuk jemi tani i shqetësuar Karakteristikë e rëndësishme e arritjes befasuese është se ajo shërben si dëshmi e padiskutueshme e shëndetit të filozofisë së përshkruar në këtë libër, sepse kjo filozofi ishte prishja dhe gënjeshtria e së tërës transaksioni Për më tepër, praktikueshmëria e filozofisë është

vërtetuar nga fakti që Korporata e Çelikut e Shteteve të Bashkuara përparoi dhe u bë një nga korporatat më të pasura dhe më të fuqishme në Amerikë, duke punësuar mijëra njerëzit, duke zhvilluar përdorime të reja për çelikun dhe duke hapur tregje të reja; duke dëshmuar kështu se 600,000,000 dollarë fitim që prodhoi Schwab IDEA ishte fituar. PA-SURIT begin fillojnë në formën e MENDIMIT!

Shuma është e kufizuar vetëm nga personi në mendjen e të cilit mendimi vihet në lëvizje. BESIMI heq kufizimet! Mos harroni këtë kur të jeni gati për të bërë pazar me Jetën për çfarëdo qoftë ajo që ju kërkoni si çmimin tuaj për ta pasur kaloi në këtë mënyrë. Mos harroni, gjithashtu, se njeriu që krijoi Çelikun e Shteteve të Bashkuara Korporata ishte praktikisht e panjohur në atë kohë. Ai ishte thjesht Andrew “Njeriu i Premte” i Carnegie derisa lindi IDEA-n e tij të famshme. Pas kësaj ai shpejt u ngrit në një pozitë të fuqisë, famës dhe pasurisë.

NUK KA KUFIZIME P THER MENDJEN P EXRPARA ATA Ne e njohim

TTH DYT Varfëria dhe pasuritë janë ato SHPENZIMI I MENDIMIT
KREU 4 AUTO-SUGJERIM MESATARI P INR NDIKIMIN E
MENDJES SU NDIKUAR Hapi i Tretë drejt Pasurive AUTO-SUGJERIM
është një term i cili zbatohet për të gjitha sugjerimet dhe të gjitha stimuj të vetë-administruar të cilët arrijnë në mendjen tuaj përmes pesë shqisave. E deklaruar në një mënyrë tjetër, sugjerimi automatik është vetë-sugjestionim. Shtë agjenci e komunikimi midis asaj pjese të mendjes ku merr mendimi i vetëdijshëm vendi dhe ai që shërben si selia e veprimit për mendjen nënndërgjegjeshëm. Përmes mendimeve dominuese të cilat dikush lejon të mbetet në mendja e vetëdijshme, (qofshin këto mendime negative apo pozitive, është jomateriale), parimi i auto-sugjerimit arrin vullnetarisht në mendjen e nënndërgjegjeshëm dhe ndikon në të me këto mendime. ASNJ TH MENDIM, qoftë ai negativ apo pozitiv, MUND T HYN N THE MENDIM SUKSONSIONUES PA NDIHMN E PARIMIT T A AUTOSUGJESTIMIT, me përjashtim të mendimeve të marra nga eteri. E deklaruar ndryshe, të gjitha përshtypjet e shqisave të cilat perceptohen përmes pesë shqisave janë ndaluar nga mendja e ndërgjegjshme e të menduarit, dhe mund të kalojnë ose te nënndërgjegjeshëm, ose i refuzuar, sipas dëshirës. Fakulteti i vetëdijshëm shërben, pra, si një roje e jashtme për afrimin e nënvetëdijes. Natyra e ka ndërtuar njeriun aq shumë sa që ai ka KONTROLL ABSOLUTE mbi material i cili arrin në mendjen e tij nënndërgjegjeshëm, përmes pesë shqisave të tij, megjithëse kjo nuk ka për qëllim të interpretohet si një deklaratë që njeriu gjithmonë E USHTRON këtë kontrolli Në shumicën e rasteve, ai NUK e ushtron atë, gjë që shpjegon

pse kaq shumë njerëz e kalojnë jetën në varfëri. Kujto atë që është thënë në lidhje me mendjen nëndërgjegjeshëm që i ngjan a vend pjellor i kopshtit, në të cilin barërat e këqija do të rriten me bollëk, nëse farat e më shumë të korrat e dëshirueshme nuk mbillen në të. AUTO-SUGJERIM është agjencia e kontroll përmes të cilit një individ mund të ushqejë vullnetarisht mendjen e tij nëndërgjegjeshëm mbi mendime të një natyre krijuese, ose, duke neglizhuar, lejojnë mendime të një destruktive natyra për të gjetur rrugën e tyre në këtë kopsht të pasur të mendjes.

Ju u udhëzuat, në gjashtë hapat e fundit të përshkruar në kapitullin në Dëshironi, të lexoni GJITHSISHT dy herë në ditë deklaratën e SHKRUAR të DESSHIRS suaj P FORR PARA, dhe T SE SHIKONI DHE NDJENI veten TANI në zotërimin e para! Duke ndjekur këto udhëzime, ju komunikoni objektin tuaj D DSHIRONI drejtpërsëdrejti në mendjen tuaj SUBCONCIOZUESE në një frymë besimi absolut. Përmes përsëritjes së kësaj procedure, ju krijoni vullnetarisht zakone të mendimit të cilat janë të favorshme për përpjekjet tuaja për ta shndërruar dëshirën në atë monetare ekuivalente Kthehuni te këto gjashtë hapa të përshkruara në kapitullin dy dhe lexojini përsëri, me shumë kujdes, para se të vazhdoni më tej. Pastaj (kur të vini tek ajo), lexoni shumë me kujdes katër udhëzimet për organizimin e grupit tuaj “Master Mind”, përshkruar në kapitullin për Planifikimin e Organizuar. Duke krahasuar këto dy grupe të udhëzime me atë që është deklaruar në sugjerim automatik, ju, sigurisht, do të shohë që udhëzimet përfshijnë zbatimin e parimit të autosugjestionit. Mos harroni, pra, kur lexoni me zë të lartë deklaratën e dëshirës tuaj (përmes së cilës jeni duke u përpjekur të zhvillonin një “ndërgjegje parash”), kjo thjesht leximi i fjalëve nuk ka PASOJ - NLESE nuk përzieri emocion, ose ndjenjë me fjalët tuaja. Nëse përsërisni një milion herë të famshmen Formula e Emil Coué, “Dita ditës, në çdo mënyrë, unë jam duke u bërë gjithnjë e më mirë” pa përzier emocionin dhe BESIMIN me fjalët tuaja, ju do të përjetoni nr rezultate të dëshirueshme. Mendja juaj nëndërgjegjeshëm njeh dhe vepron VETEM mendime të cilat janë përzier mirë me emocione ose ndjenja. Ky është një fakt i një rëndësie të tillë që garanton përsëritjen praktikisht çdo kapitull, sepse mungesa e të kuptuarit të kësaj është arsyeja kryesore shumica e njerëzve që përpiqen të zbatojnë parimin e vetë-sugjerimit marrin nr rezultate të dëshirueshme. Fjalët e thjeshta, jo emocionale nuk ndikojnë në mendjen nëndërgjegjeshëm. Ti nuk do të ketë rezultate të dukshme derisa të mësoni të arrini mendjen tuaj nëndërgjegjeshëm me mendime, ose fjalë të thëna me të cilat është emocionuar mirë BESIMI. Mos u dekurajoni, nëse nuk mund ta kon-

trolloni dhe drejtoni tuajin emocionet herën e parë që përpiqeni ta bëni këtë. Mos harroni, nuk ka asnjë mundësi të tillë si Diçka për asgjë. Aftësia për të arritur dhe për të ndikuar në tuaj mendja nënndërgjegjeshëm ka çmimin e saj, dhe ju DUHET T P PAGUANI ATAT ÇMIM. Ti nuk mundesh mashtroni, edhe nëse dëshironi ta bëni këtë. Çmimi i aftësisë për të ndikuar në tuaj mendja nënndërgjegjeshëm është Qëndrueshmëri e përjetshme në zbatimin e parimeve

përkthuar këtu. Ju nuk mund të zhvilloni aftësinë e dëshiruar për një çmim më të ulët. Ti, dhe TI VETM, duhet të vendosni nëse është apo jo shpërblimi për të cilin jeni përpjekja (“vetëdija e parave”), ia vlen çmimi në të cilin duhet të paguani përpjekje Mençuria dhe “zgjuarsia” vetëm, nuk do të tërheqin dhe mbajnë para përveç në disa raste shumë të rralla, ku ligji i mesatareve favorizon tërheqjen e paratë përmes këtyre burimeve. Metoda e tërheqjes së parave e përkthuar këtu, nuk varet nga ligji i mesatareve. Për më tepër, metoda luan një rol të preferuarat. Do të funksionojë për një person po aq efektiv sa për një tjetër. Ku dështimi përjetohet, është individ, jo metoda, e cila ka dështuar. Nëse ti provo dhe dësht, bëj një përpjekje tjetër, dhe prapë një tjetër, derisa të kesh sukses. Aftësia juaj për të përdorur parimin e sugjerimit automatik do të varet shumë kryesisht, mbi aftësinë tuaj për tu përqendruar në një D DSHIR të caktuar deri në atë moment dëshira bëhet një OBSESSION I Djegur. Kur të filloni të zbatoni udhëzimet në lidhje me gjashtë hapat e përkthuar në kapitullin e dytë, do të jetë e nevojshme që ju t’i përdorni parimi i përqendrimit. Le të ofrojmë këtu sugjerime për përdorimin efektiv të përqendrimit. Kur ju filloni të kryeni hapin e parë nga gjashtë, i cili ju udhëzon të “rregulloni në tuajin mbajë mendjen sasinë e saktë të parave që dëshiron”, mbaj mendimet për këtë shuma e parave nga KONCENTRIMI, ose fiksimi i vëmendjes, me tuajin sytë e mbyllur, derisa të mund të SHIKONI REALISHT pamjen fizike të para Bëni këtë të paktën një herë në ditë. Ndërsa kaloni këto ushtrime, ndiqni udhëzimet e dhëna në kapitullin mbi BESIMIN, dhe shikojeni veten në të vërtetë IN POSEDIMI I PARAVE! Këtu është një fakt më domethënës - nënndërgjegjeshëm mendja merr ndonjë urdhër dhënë atë në një frymë të BESIMIT absolut, dhe vepron sipas atyre urdhrave, edhe pse porositë shpesh duhet të paraqiten pa pushim, përmes përsëritjes, më parë ato interpretohen nga mendja nënndërgjegjeshëm. Në vijim të mësipërm deklarate, merrni parasysh mundësinë për të luajtur një “hile” krejtësisht të ligjshme mendja juaj nënndërgjegjeshëm, duke e bërë atë të besojë, sepse ju e besoni atë, se ju duhet të ketë shumën e parave që po vizualizoni, se këto para janë tashmë në pritje të pretendimit tuaj, që mendja e nënndërgjegjeshme

DUHET t'ju dorëzohë plane praktike për blerjen e parave që janë tuajat. Dorëzoni mendimin tuaj të sugjeruar në paragrafin e mësipërm IMAGJINIMI dhe shikoni se çfarë mund, ose do të bëjë imagjinata juaj, për të krijuar

plane praktike për akumulimin e parave përmes shndërrimit të tuaj dëshirë Mos prisni për një plan të caktuar, përmes të cilit keni ndërmend të shkëmbeni shërbime ose mallra në këmbim të parave që po vizualizoni, por filloni në një herë për të parë veten në posedim të parave, KEMRKESN DHE PRITURIN ndërkohë, që mendja juaj nëndërgjegjeshëm do të dorëzohë planin, ose ju planifikon nevoja Jini në gatishmëri për këto plane dhe kur ato të shfaqen, vendosini VEPRIMI Menjëherë. Kur të shfaqen planet, ato ndoshta do të “ndizen” në mendjen tuaj përmes sensit të gjashtë, në formën e një “frymëzimi”. Kjo frymëzimi mund të konsiderohet si një “telegram” i drejtpërdrejtë, ose mesazh nga Infinite Inteligjenca. Trajtojeni me respekt dhe veprojeni sa më shpejt që ta merrni. Dështimi për ta bërë këtë do të jetë FATAL për suksesin tuaj. Në të katërtin e gjashtë hapave, ju u udhëzuat të “Krijoni një plan të përcaktuar për realizimin e dëshirës tuaj dhe filloni menjëherë ta vini në zbatim këtë plan. “Ju duhet të ndjekin këtë udhëzim në mënyrën e përshkruar në paraardhëse paragraf. Mos i beso arsyes tënde kur krijon planin tënd për grumbullimi i parave përmes shndërrimit të dëshirës. Arsyeja juaj është e gabuar. Për më tepër, fakulteti juaj i arsyetimit mund të jetë dembel, dhe, nëse varet tërësisht nga ai për t'ju shërbyer, mund t'ju zhgënjëjë. Kur vizualizoni paratë që keni ndërmend të grumbulloni, (me sy të mbyllur), shikoni veten duke dhënë shërbimin, ose duke dorëzuar mallin që keni ndërmend të jepni kthim për këto para. Kjo është e rëndësishme! P SRMBLEDHJE E UDHZIMEVE Fakti që po lexoni këtë libër është një tregues se ju me zell kërkojnë njohuri. Alsoshtë gjithashtu një tregues se ju jeni student i kësaj lënde. Nëse ju jeni vetëm një student, ka një shans që të mund të mësoni shumë që keni bërë nuk e di, por do të mësoni vetëm duke marrë një qëndrim përulësie. nëse ti zgjidhni të ndiqni disa nga udhëzimet, por neglizhoni, ose refuzoni të ndiqni të tjerët - do të deshtoni! Për të marrë rezultate të kënaqshme, duhet të ndiqni GJITHA udhëzimet në frymë e BESIMIT. Udhëzimet e dhëna në lidhje me gjashtë hapat në të dytin kapitull tani do të përmbledhet dhe do të përzihet me parimet e mbuluara nga këtë kapitull, si më poshtë:

Së pari Shkoni në ndonjë vend të qetë (mundësisht në shtrat natën) ku nuk do të shqetësoheni ose ndërpriteni, mbyllni sytë, dhe përsërisni me zë të lartë, (kështu që ju mund të dëgjoni fjalët tuaja) të shkruara deklarata e shumë së parave që keni ndërmend të grumbulloni, afati

kohor për akumulimin e tij, dhe një përshkrim të shërbimit ose mall që keni ndërmend të jepni në këmbim të parave. Si ju zbatoni këto udhëzime, SHIKONI VETEN TUAJ TANI POSEDIMI I PARAVE. Për shembull: - Supozoni se keni ndërmend të grumbulloni 50,000 dollarë deri në fillim të janarit, pesë vjet pra, që keni ndërmend ta bëni jepni shërbime personale në këmbim të parave, në Kapacitetin e a shitës. Deklarata juaj me shkrim e qëllimit tuaj duhet të jetë e ngjashme me sa vijon: “Deri në ditën e parë të janarit, 19 ..., unë do të kem në zotërimin tim 50,000 dollarë, të cilat do të vijnë tek unë në shuma të ndryshme herë pas here koha gjatë ndërmjetme. “Në këmbim të këtyre parave unë do të jap shërbimin më efikas për të cilën unë jam i aftë, duke dhënë sasinë më të plotë të mundshme, dhe cilësinë më të mirë të mundshme të shërbimit në cilësinë e shitësit të (përshkruani shërbimin ose mallin që keni ndërmend të shisni). “Besoj se do t’i kem këto para në zotërimin tim besimi është aq i fortë sa unë tani mund t’i shoh këto para para syve të mi. Une mund ta prek me duart e mia. Tani po pret transferimin tek unë kohën, dhe në proporcionin që unë ofroj shërbimin që kam ndërmend jep në këmbim të saj. Unë jam duke pritur një plan me të cilin do të grumbullohem këto para dhe unë do ta ndjek atë plan, kur të merren “. E dyta Përsëriteni këtë program natën dhe mëngjesin derisa të jeni ju mund të shihni, (në imagjinatën tuaj) paratë që keni ndërmend të grumbulloni. E treta. Vendosni një kopje të shkruar të deklaratës tuaj atje ku mundeni shikojeni natën dhe mëngjesin, dhe lexojeni atë pak para se të dilni në pension, e më tej që lind deri sa të mësohet përmendësh. Mos harroni, ndërsa kryeni këto udhëzime, se po zbatoni parimi i vetë-sugjerimit, me qëllim të dhënies së porosive për tuajin mendja nënndërgjegjeshëm. Mos harroni, gjithashtu, se mendja juaj nënndërgjegjeshëm do të veprojë

VETEM me udhëzime të cilat emocionohen dhe i dorëzohen me të “ndjenje.” BESIMI është emocionet më të forta dhe më produktive. Ndiqni udhëzimet e dhëna në kapitullin e BESIMIT. Këto udhëzime, në fillim, mund të duken abstrakte. Mos lejoni që kjo t’ju shqetësojë. Ndiqni udhëzimet, pa marrë parasysh sa abstrakte apo jopraktike mund të jenë, në fillim, duket të jetë. Koha do të vijë së shpejti, nëse bëni siç jeni udhëzuar, në shpirti si dhe në veprim, kur një univers krejt i ri i fuqisë do të shpalojë për ju. Skepticizmi, në lidhje me T ALL GJITHA idetë e reja, është karakteristikë e të gjithëve qenie Njerezore. Por nëse ndiqni udhëzimet e përshkruara, skepticizmi juaj do së shpejti do të zëvendësohet nga besimi, dhe kjo, nga ana tjetër, së shpejti do të kristalizohet në BESIMI ABSOLUTE. Atëherë do të keni arritur në pikën ku mund të keni mundësi me të vërtetë thuat: “Unë jam zot i

fatit tim, unë jam kapiteni i shpirtit tim!” Shumë filozofë kanë bërë deklaratën, se njeriu është mjeshtri i tij vet fatin tokësor, por shumica e tyre nuk kanë arritur të thonë pse ai është mjeshtri. arsyeja që njeriu mund të jetë zotëri i statusit të tij tokësor, dhe veçanërisht i tij statusi financiar, është shpjeguar plotësisht në këtë kapitull. Njeriu mund të bëhet mjeshtër i vetvetes dhe i mjedisit të tij, sepse ai ka FUQIN P TOR T NDIKIMI I MENDIMIT TIS VET SUBCONCIOZUAR, dhe përmes tij, fitoni bashkëpunimi i Inteligjencës së Pafund. Tani jeni duke lexuar kapitullin i cili përfaqëson gurin kryesor në harku i kësaj filozofie. Udhëzimet që përmbahen në këtë kapitull duhet të jenë kup-tohet dhe ZBATOHEM ME QISTNDRUESHMRI, nëse keni sukses në transmutimin dëshira në para. Performanca aktuale e shndërrimit të DESSHIRS në para, përfshin përdorimi i sugjerimit automatik si një agjenci me të cilën dikush mund të arrijë dhe të ndikojë në mendja nëndërgjegjeshëm. Parimet e tjera janë thjesht mjete me të cilat zbatohen sugjerim automatik. Mbani këtë mendim në mendje, dhe ju do të jeni, në çdo kohë, i vetëdijshëm për pjesën e rëndësishme, parimi i sugjerimit automatik është të luani në tuajin përpjekjet për të grumbulluar para përmes metodave të përshkruara në këtë libër. Bëni këto udhëzime sikur të ishit një fëmijë i vogël. Injekto në përpjekjet tuaja diçka nga BESIMI i një fëmije. Autori ka qenë më i shumti të kujdesshëm, për të parë se nuk janë përfshirë udhëzime jopraktike, për shkak të tij dëshira e singërtë për të qenë i dobishëm. Pasi të keni lexuar të gjithë librin, kthehuni në këtë kapitull dhe ndiqni në frymë dhe në veprim, ky udhëzim: LEXO TAP GJITHA KAPITULLIN GJITHMON EV NJERHERË, DERI JU B CONHENI T TH BINDUR THOROUGHLSHT SI PARIMI I

SUGJERIMI AUTOMJETAR SSHT TOU TJETR, QAT DO T AC SHTATHET PR JU T ALL GJITHA Q H BESHT PRETURUAR P ITR T. SI TAD LEXONI, N UNCORE Me një laps çdo dënim i cili ju bën përshtypje të favorshme. Ndiqni udhëzimin e mësipërm në letër, dhe kjo do të hapë rrugën për të një kuptim i plotë dhe zotërim i parimeve të suksesit.

KREU 5 NJOHURI E SPECIALIZUAR P EXRVOJAT PERSON-ALE OSE Vëzhgimet Hapi i katërt drejt Pasurive Ka dy lloje njohurish. Njëra është e përgjithshme, tjetra është të specializuara. Njohuri të përgjithshme, pa marrë parasysh sa e madhe është nga sasia apo shumëllojshmëria mund të jetë, ka shumë pak përdorim në akumulimin e parave. Fakultetet e universitetet e mëdha posedojnë, në tërësi, praktikisht çdo formë të përgjithshme njohuri të njohura nga civilizimi. Shumica e profesorëve kanë shumë pak ose aspak para. Ata special-

izohen në mësimin e njohurive, por nuk specializohen në organizimi, ose përdorimi i njohurive. NJOHURIA nuk do të tërheqë para, nëse nuk është e organizuar, dhe i drejtuar në mënyrë inteligjente, përmes PLANEVE P AR VEPRIM, në DEFINITE Fundi i akumulimit të parave. Mungesa e të kuptuarit të këtij fakti ka qenë burim konfuzioni për miliona njerëz që gabimisht besojnë se “njohuria është fuqi. “Nuk është asgjë e këtij lloji! Dituria është vetëm fuqi e mundshme. Bëhet fuqia vetëm kur, dhe nëse, ajo është e organizuar në plane të caktuara veprimi, dhe drejtuar në një fund të caktuar. Kjo “hallkë që mungon” në të gjitha sistemet e arsimit të njohura për civilizimin sot, mund të gjendet në dështimin e institucioneve arsimore për të mësuar studentët e tyre SI T OR ORGANIZONI DHE P USRDORNI NJOHURIT AF PAS TY FITUAR ATA. Shumë njerëz bëjnë gabim duke supozuar se, sepse Henry Ford kishte por pak “shkollim”, ai nuk është një njeri i “arsimit”. Ata që e bëjnë këtë gabimi nuk e njeh Henry Ford dhe as ata nuk e kuptojnë kuptimin e vërtetë të fjala “edukoj”. Kjo fjalë rrjedh nga fjala latine “educō”, që do të thotë të edukoj, të nxjerr, të ZHVILLOHET NGA BRENDA. Një njeri i shkolluar nuk është, domosdoshmërisht, ai që ka një bollëk të njohuri të përgjithshme ose të specializuara. Një njeri i shkolluar është ai që e ka këtë zhvilloi aftësitë e mendjes së tij se ai mund të fitojë gjithçka që dëshiron, ose të sajat

ekuivalente, pa shkelur të drejtat e të tjerëve. Henry Ford vjen mirë brenda kuptimi i këtij përkufizimi. Gjatë luftës botërore, një gazetë në Çikago botoi editoriale të caktuara në të cilën, përveç deklaratave të tjera, Henry Ford u quajt “një pacifist injorant”. Z. Ford kundërshtoi deklaratat dhe ngriti padi kundër gazetës për duke e shpifur. Kur padia u gjykua në Gjykata, avokatët për letrën u lut për justifikim dhe e vendosi z. Ford, vetë, në qëndrimin e dëshmitarëve, për qëllimi i provës së jurisë se ai ishte injorant. Avokatët e pyetën z. Ford një larmi të madhe pyetjesh, të gjitha ato synojnë t’i provojnë, nga e tija dëshmi, se, ndërsa ai mund të ketë njohuri të konsiderueshme të specializuara që i përkiste prodhimit të automobilave, ai ishte, kryesisht, injorant. Z. Ford u mbush me pyetje të tilla si më poshtë: “Kush ishte Benedict Arnold? “Dhe” Sa ushtarë dërguan britanikët në Amerikë për të shuar Rebelimin e vitit 1776? “Në përgjigje të pyetjes së fundit, Z. Ford u përgjigj: “Unë nuk e di numrin e saktë të ushtarëve që dërguan britanikët, por unë kam dëgjuar se ishte një numër dukshëm më i madh se kurrë më parë “. Më në fund, z. Ford u lodh nga kjo linjë e pyetjeve, dhe në përgjigje të a Pyetje veçanërisht ofenduese, ai u përkul, drejtoi gishtin drejt avokatit i cili kishte bërë pyetjen dhe tha: “Nëse dua vërtet të dua t’i përgjigjem pyetje budallaqe që sapo keni bërë, ose ndonjë nga

pyetjet e tjera që keni qenë duke më pyetur, më lejoni të të kujtoj se kam një rresht butonash elektrike tryezë, dhe duke shtypur butonin e djathtë, unë mund të thërras në ndihmë njerëzit që mundën përgjigjem ÇDO pyetjeje që dëshiroj të bëj në lidhje me biznesin në të cilin jam duke kushtuar shumicën e përpjekjeve të mia. Tani, a do të më thuash me mirësi, PSE duhet të rrëmujë ngre mendjen time me njohuri të përgjithshme, me qëllim që të jem në gjendje të përgjigjem pyetje, kur kam burra përreth meje që mund të japin ndonjë njohuri kërkojnë? ” Sigurisht që kishte një logjikë të mirë për atë përgjigje. Kjo përgjigje e mbuloi avokatin. Çdo person në sallën e gjyqit e kuptoi atë ishte përgjigjja, jo e një njeriu injorant, por i një njeriu të ARSIMIT. Çdo njeri është i arsimuar kush di se ku ta marrë njohurinë kur i nevojitet, dhe si ta bëjë këtë organizoni atë njohuri në plane të caktuara veprimi. Përmes ndihmës së grupi i tij “Master Mind”, Henry Ford kishte në komandën e tij të gjithë të specializuar njohuri që i duheshin për ta mundësuar që të bëhej një nga njerëzit më të pasur në Amerika Nuk ishte thelbësore që ai ta ketë këtë njohuri në mendjen e tij. Me siguri që jo person i cili ka prirje dhe inteligjencë të mjaftueshme për të lexuar një libër të kësaj natyra mund të humbasë rëndësinë e këtij ilustrimi.

Para se të jeni të sigurt për aftësinë tuaj për ta shndërruar DESSHIRN në të saj ekuivalent monetar, ju do të keni nevojë për NJOHJE T SP SPECIALIZUAR të shërbim, mall ose profesion që synoni të ofroni në këmbim pasuri Ndoshta mund të keni nevojë për njohuri shumë më të specializuara se ju keni aftësinë ose prirjen për të fituar, dhe nëse kjo duhet të jetë e vërtetë, ju mund kapërceni dobësinë tuaj përmes ndihmës së grupit tuaj “Master Mind”. Andrew Carnegie deklaroi se ai, personalisht, nuk dinte asgjë për të fundi teknik i biznesit të çelikut; për më tepër, ai nuk u kujdes veçanërisht di asgjë për të. Njohuritë e specializuara që ai kërkonte për të prodhimin dhe tregtimin e çelikut, ai e gjeti të disponueshëm përmes individit njësitë e GRUPIT të tij MASTER MIND. Grumbullimi i fatit të madh kërkon FUQI, dhe pushteti është e fituar përmes shumë të organizuar dhe të drejtuar në mënyrë inteligjente të specializuar njohuri, por kjo njohuri nuk duhet, domosdoshmërisht, të jetë në posedimi i njeriut që grumbullon pasurinë. Paragrafi i mësipërm duhet t’i japë shpresë dhe inkurajim njeri me ambicie për të grumbulluar një pasuri, i cili nuk e ka poseduar veten e tij “edukimin” e nevojshëm për të furnizuar njohuri të tilla të specializuara kërkojnë Burrat ndonjëherë kalojnë nëpër jetë duke vuajtur nga “komplekset e inferioritetit”, sepse nuk janë burra të “arsimit”. Njeriu që mund të organizojë dhe drejtojë a “Master Mind” grup burrash që kanë njohuri të dobishme në akumulim e parave, është po aq njeri i

arsimit sa çdo njeri në grup. Mbani mend KISTIS, nëse vuani nga një ndjenjë inferioriteti, sepse juaji shkollimi ka qenë i kufizuar. Thomas A. Edison kishte vetëm tre muaj “shkollim” gjatë gjithë kohës së tij jeta Nuk i ka munguar arsimi, as nuk ka vdekur i varfër. Henry Ford kishte më pak se një shkollë të klasës së gjashtë, por ai ia ka dalë bëmë shumë mirë vetë, financiarisht. NJOHURIA E SPECIALIZUAR është ndër më të shumtat, dhe format më të lira të shërbimit që mund të ketë! Nëse dyshoni në këtë, këshillohuni me lista e pagave të çdo universiteti. PAGUAN T TO DINI SI T TO Bleni Njohuritë Para së gjithash, vendosni llojin e njohurive të specializuara që ju nevojiten, dhe qëllimi për të cilin është i nevojshëm. Në një masë të madhe qëllimi juaj kryesor në jetë, qëllimi drejt të cilit jeni duke punuar, do t’ju ndihmojë të përcaktoni se çfarë njohurie keni

nevoja Me këtë pyetje të zgjidhur, lëvizja juaj e ardhshme kërkon që ju të keni të saktë informacion në lidhje me burimet e besueshme të njohurive. Më e rëndësishmja nga këto janë: (a) Përvoja dhe edukimi vetjak (b) Përvoja dhe edukimi në dispozicion përmes bashkëpunimit të të tjerëve (Aleanca Master Mind) (c) Kolegjet dhe Universitetet (d) Bibliotekat Publike (Përmes librave dhe revistave periodike në të cilat mund të jenë gjeta të gjitha njohuritë e organizuara nga civilizimi) (e) Kurset e Trajnimit Special (Përmes shkollave të natës dhe studimit në shtëpi në veçanti shkollat.) Ndërsa njohuritë merren, ato duhet të organizohen dhe të vihen në përdorim, për a qëllimi i caktuar, përmes planeve praktike. Dituria nuk ka vlerë përveç asaj e cila mund të fitohet nga zbatimi i saj drejt një fundi të denjë. Ky është një arsye pse diplomat e kolegjit nuk vlerësohen më lart. Ata nuk përfaqësojnë asgjë por njohuri të ndryshme. Nëse mendoni të merrni shkollim shtesë, së pari përcaktoni atë qëllimi për të cilin dëshironi njohuritë që po kërkon, atëherë mësoni se ku kjo lloj njohurie e veçantë mund të merret, nga burime të besueshme. Burrat e suksesshëm, në të gjitha thirrjet, nuk pushojnë kurrë së përvetësuar specialistë njohuri në lidhje me qëllimin, biznesin ose profesionin e tyre kryesor. Ata që janë jo të suksesshëm zakonisht bëjnë gabim duke besuar se njohuritë Periudha e përvetësimit përfundon kur dikush mbaron shkollën. E vërteta është se shkollimi po por pak më shumë sesa ta vendosësh një në mënyrën e të mësuarit se si të marrësh praktike njohuri Me këtë Botë të Ndryshuar e cila filloi në fund të ekonomisë kolapsi, erdhi gjithashtu ndryshime befasuese në kërkesat arsimore. Urdhër e ditës është SPECIALIZIMI! Kjo e vërtetë u theksua nga Robert P. Moore, sekretar i emërimeve të Universitetit Columbia. “Specialistët më të shquar “Veçanërisht të kërkuar nga kompanitë e punësimit janë kandidatët të cilët janë spe-

cializuar në disa fusha - të diplomuar në shkollë biznesi me trajnim në

kontabilitet dhe statistikë, inxhinierë të të gjitha llojeve, gazetarë, arkitektë, kimistë, dhe gjithashtu udhëheqës dhe burra të shquar të veprimtarisë së klasës së lartë. “Njeriu që ka qenë aktiv në kampus, personaliteti i të cilit është i tillë se ai merret vesh me të gjitha llojet e njerëzve dhe që ka bërë një punë adekuate me studimet e tij ka një avantazh më të vendosur mbi studentin rreptësisht akademik. Disa nga këto, për shkak të kualifikimeve të tyre gjithëpërfshirëse, kanë marrë disa oferta për pozicione, disa prej tyre deri në gjashtë. “Në largimin nga konceptimi që studenti ‘i drejtë A’ ishte pa dyshim ai që mund të zgjedhë vendet e punës më të mirë, z. Moore tha se shumica kompanitë shikojnë jo vetëm në regjistrat akademikë, por në regjistrat e aktiviteteve dhe personalitetet e studentëve. “Një nga kompanitë më të mëdha industriale, lider në fushën e saj, me shkrim z. Moore në lidhje me të moshuarit e ardhshëm në kolegji, i tha: “Ne jemi të interesuar kryesisht për të gjetur burra që mund të bëjnë të jashtëzakonshëm progresi në punën e menaxhmentit. Për këtë arsye ne theksojmë cilësitë e karakteri, inteligjenca dhe personaliteti shumë më tepër sesa edukimi specifik sfond. ’ PROPOZUAR “PRANIMIN” “Propozimi i një sistemi të ‘nxënësit’ të studentëve në zyra, dyqane dhe profesionet industriale gjatë pushimeve verore, Z. Moore pohon se më pas dy ose tre vitet e para të kolegjit, secilit student duhet t’i kërkohet të zgjedhë një kurs të caktuar për të ardhmen dhe për të thirrur një ndalesë nëse ai ka qenë thjesht duke lëvizur këndshëm pa qëllim përmes një kurrikule akademike të paspecifikuar. ’ “Kolegjet dhe universitetet duhet të përballen me konsideratën praktike që të gjithë profesionet dhe profesionet tani kërkojnë specialistë, “tha ai, duke kërkuar që institucionet arsimore pranojnë përgjegjësi më të drejtpërdrejtë për profesionin udhëzime. Një nga burimet më të besueshme dhe praktike të njohurive në dispozicion për ata që kanë nevojë për shkollim të specializuar, a funksionojnë më së shumti shkollat e natës qytete të mëdha. Shkollat e korrespondencës japin trajnime të specializuara kudo Postat amerikane shkojnë, në të gjitha lëndët që mund të mësohen me metodën e zgjatjes. Një përparësia e trajnimit për studimin në shtëpi është fleksibiliteti i programit të studimit e cila lejon që dikush të studiojë gjatë kohës së lirë. Një tjetër avantazh i jashtëzakonshëm i trajnimit për studimin në shtëpi (nëse shkolla zgjidhet me kujdes), është fakti që shumica kurset e ofruara nga shkollat e studimit në shtëpi kanë me vete privilegje bujare të

konsultim i cili mund të jetë me vlerë të paçmuar për ata që kanë

nevojë të specializuar njohuri Pavarësisht se ku jetoni, ju mund të ndani përfitimet. Çdo gjë e fituar pa përpjekje dhe pa kosto është përgjithësisht i pavlerësuar, shpesh i diskredituar; mbase kjo është arsyeja pse ne marrim kaq pak nga tonat mundësi e mrekullueshme në shkollat publike. VETFDISCIPLINA që merr nga një program i caktuar i studimit të specializuar bën deri diku, për mundësi e humbur kur dija ishte në dispozicion pa kosto. Shkollat e korrespondencës janë institucione biznesi mjaft të organizuara. Shkollimi i tyre tarifën janë aq të ulëta saqë janë të detyruar të insistojnë në pagesa të shpejta. Duke u pyetur për të paguar, nëse studenti bën nota të mira apo të dobëta, ka efekt të shkaktosh një për ta ndjekur kursin kur përndryshe do ta linte atë. Shkollat me korrespondencë nuk e kanë theksuar sa duhet këtë pikë, sepse e vërteta është që departamentet e tyre të mbledhjes përbëjnë llojin më të mirë të trajnimit VENDIMI, PRONTSIA, VEPRIMI DHE ZANA E P FRFUNDIMIT TAT TIJ CILA FILLON. Këtë e kam mësuar nga përvoja, më shumë se njëzet e pesë vjet më parë. U regjistrova për një kurs studimi në shtëpi në Reklamim. Pas përfundimit të tetë ose dhjetë mësimëve unë ndaloi studimin, por shkolla nuk ndaloi së dërguari fatura. Për më tepër, ajo këmbënguli për pagesa, pavarësisht nëse vazhdoja studimet apo jo. Vendosa që nëse unë duhej të paguaja kursin (gjë të cilën e kisha detyruar ligjërisht ta bëja), duhet ta bëj përfundoj mësimet dhe merr vlerat e parave të mia. Në atë kohë ndjeva se sistemi i mbledhjes së shkollës ishte disi shumë i organizuar mirë, por unë mësova më vonë në jetë se ishte një pjesë e vlefshme e trajnimit tim për të cilën nuk kishte asnjë pagesë janë bërë Duke qenë i detyruar të paguaja, shkova përpara dhe përfundova kursin. Më vonë në jeta zbulova se sistemi efikas i mbledhjes së asaj shkolle kishte vlejtur shumë në formën e parave të fituara, për shkak të trajnimit në reklamat që kisha aq me dëshirë merren. Ne kemi në këtë vend atë që thuhet se është shkolla më e madhe publike sistemi në botë. Ne kemi investuar shuma përrallore për ndërtesa të shkëlqyera, ne kemi siguroi transport të përshtatshëm për fëmijët që jetojnë në rrethet rurale, kështu ata mund të ndjekin shkollat më të mira, por ka një dobësi të jashtëzakonshme në këtë sistem i mrekullueshëm — ISSHT FREE FALAS! Një nga gjërat e çuditshme për qeniet njerëzore është që vlerësojnë vetëm atë që ka një çmim. Shkollat falas të Amerikës, dhe bibliotekat publike falas, mos u bëni përshtypje njerëzve sepse ata janë falas. Kjo është arsyeja kryesore pse kaq shumë njerëz e shohin të nevojshme të marrin trajnime shtesë pasi e lanë shkollën dhe shkuan të punojnë. Alsoshtë gjithashtu një nga arsyet kryesore pse PUNLODHNSIT JAPIN KONSIDA M G T MADH PUN TOTAR WHVE TO CILT

B TNI KURSET E STUDIMIT NOM SHTPI. Ata kanë mësuar, nga përvoja, se çdo person i cili ka ambicie të heqë dorë nga një pjesë e kohës së tij të lirë për të studiuar në të shtëpia ka në të ato cilësi që e bëjnë udhëheqjen. Kjo njohje është nuk është një gjest bamirësie, është gjykim i shëndoshë i biznesit nga ana e punëdhënësit. Ekziston një dobësi tek njerëzit për të cilën nuk ka ilaç. Është dobësia universale e mungesës së ambicies! Personat, veçanërisht personat me rrogë, të cilët planifikojnë kohën e tyre të lirë, për të siguruar studime në shtëpi, rrallë qëndrojnë në fund shumë i gjatë. Veprimi i tyre hap rrugën për ngjitje lart, heq shumë pengesa nga rruga e tyre, dhe fiton interesin miqësor të atyre që kanë fuqia për t'i vënë ato në rrugën e MUNDNIS. Metoda e studimit në shtëpi e trajnimit është veçanërisht e përshtatshme për nevojat e njerëz të punësuar që gjejnë, pasi kanë lënë shkollën, që duhet të ftojnë njohuri shtesë të specializuara, por nuk mund ta kursej kohën për t'u kthyer në shkollë. Kushtet e ndryshuara ekonomike mbizotëruese që nga depresioni kanë e bëri të domosdoshme që mijëra njerëz të gjenin burime shtesë ose të reja të të ardhura. Për shumicën e këtyre, zgjidhja e problemit të tyre mund të gjendet vetëm duke përvetësuar njohuri të specializuara. Shumë do të detyrohen të ndryshojnë e tyre profesione tërësisht. Kur një tregtar gjen se një linjë e caktuar e mallrave është duke mos shitur, ai zakonisht e zëvendëson atë me një tjetër që kërkohet. Personi biznesi i së cilës është ai i marketingut të shërbimeve personale duhet gjithashtu të jetë një efikas tregtar. Nëse shërbimet e tij nuk sjellin kthim adekuat në një profesion, ai duhet të ndryshojë në një tjetër, ku ekzistojnë mundësi më të gjera. Stuart Austin Wier u përgatit si inxhinier ndërtimi dhe ndoqi këtë linjë pune derisa depresioni e kufizoi tregun e tij aty ku ndodhi mos i jepni të ardhurat që kërkonte. Ai mori inventarin e vetvetes, vendosi që ndryshoi profesionin e tij në avokat, u kthye në shkollë dhe mori kurse speciale nga të cilën e përgatiti vetë si avokat i korporatës. Përkundër faktit depresioni nuk kishte mbaruar, ai përfundoi trajnimin e tij, kaloi Tivarin Provimi, dhe ndërtoi shpejt një praktikë fitimprurëse të ligjit, në Dallas, Texas; në fakt ai po largon klientët. Thjesht për të mbajtur të dhënat drejt, dhe për të parashikuar alibitë e atyre që do të thotë: “Unë nuk mund të shkoja në shkollë sepse kam një familje për të mbështetur”, ose “Unë jam gjithashtu i vjetër, “Unë do të shtoj informacionin që Z. Wier i kishte kaluar të dyzetat dhe ishte martuar kur ai u kthye në shkollë. Për më tepër, duke zgjedhur me kujdes shumë të specializuar kurse, në kolegje të përgatitura më së miri për të dhënë mësim lëndët e zgjedhura, Z. Wier

përfundoi në dy vjet punën për të cilën kërkojnë shumica e studen-

tëve të drejtësisë kater vite. PAGUAN T TO DINI SI T TO Bleni Njohuritë! Personi që ndalon studimin thjesht sepse ka mbaruar shkollën është përgjithmonë i dënuar pa shpresë ndaj mediokritetit, pa marrë parasysh se cili mund të jetë thirrja e tij. mënyra e suksesit është mënyra e kërkimit të vazhdueshëm të dijes. Le të shqyrtojmë një rast specifik. Gjatë depresionit një shitës në një dyqan ushqimesh e gjeti veten pa pozicion. Duke pasur një përvojë të kontabilitetit, ai mori një të veçantë kurs në kontabilitet, u njoh me të gjitha librat e kontabilitetit të fundit dhe pajisjet e zyrës, dhe shkoi në biznes për veten e tij. Duke filluar me ushqimore për të cilin ai kishte punuar më parë, ai bëri kontrata me më shumë se 100 të vegjël tregtarët të mbajnë librat e tyre, me një tarifë shumë nominale mujore. Ideja e tij ishte e tillë praktike që së shpejti e pa të nevojshme për të ngritur një zyrë portative në një dritë kamion dorëzimi, të cilin e pajisi me makineri moderne të mbajtjes së librave. Ai tani ka një flotë të këtyre zyrave të kontabilitetit “mbi rrota” dhe punëson një numër të madh stafi i asistentëve, duke siguruar kështu tregtarët e vegjël me shërbimin e kontabilitetit të barabartë më së miri që paratë mund të blejnë, me kosto shumë nominale. Njohuritë e specializuara, plus imagjinata, ishin përbërësit që shkuan në këtë biznes unik dhe të suksesshëm. Vitin e kaluar pronari i atij biznesi pagoi një taksë mbi të ardhurat gati dhjetë herë më shumë sesa ishte paguar nga tregtari të cilin ai punoi kur depresioni i detyroi një fatkeqësi të përkohshme gjë që provoi të ishte një bekim i maskuar. Fillimi i këtij biznesi të suksesshëm ishte një IDEA! Meqenëse kisha privilegjin të furnizoja shitësin e papunë me atë ide, unë tani marr privilegjin e mëtejshëm të sugjeroj një ide tjetër që ka brenda vetes mundësinë e të ardhurave edhe më të mëdha. Gjithashtu mundësia e dhënia e një shërbimi të dobishëm për mijëra njerëz që kanë shumë nevojë për atë shërbim. Ideja u sugjerua nga shitësi i cili hoqi dorë nga shitja dhe shkoi në biznesin e mbajtjes së librave me shumicë. Kur ishte plani sugjeroi si një zgjidhje të problemit të tij të papunësisë, ai shpejt bërtiti, “Unë si ideja, por unë nuk do të dija ta shndërroja atë në para të gatshme. “Me fjalë të tjera, ai u ankua se nuk do të dinte si të tregtonte njohuritë e tij për mbajtjen e librave pas ai e fitoi atë. Pra, kjo solli një problem tjetër i cili duhej zgjidhur. Me ndihmën e një gaktilografije të re, me shkronja të zgjuara në dorë, dhe që mund ta vendosë historinë së bashku, u përgatit një libër shumë tërheqës, duke përshkruar përparësitë e sistemit të ri të mbajtjes së librave. Faqet u shtypën mjeshtërisht dhe u ngjiten në një

libër i zakonshëm, i cili është përdorur si një shitës i heshtur me të cilin historia e këtij biznesi të ri iu tha kaq efektivisht sa që pronari i

saj së shpejti kishte më shumë llogari sesa mund të merrej. Ka mijëra njerëz, në të gjithë vendin, të cilët kanë nevojë për shërbime të një specialisti tregtar të aftë për të përgatitur një përmbledhje tërheqëse për përdorim në marketing të shërbimeve personale. Të ardhurat totale vjetore nga një shërbim i tillë lehtë mund të tejkalojë atë të marrë nga agjencia më e madhe e punësimit, dhe përfitimet e shërbimit mund t'i bëhen blerësit shumë më të mëdha se ç'do të jetë marrë nga një agjenci punësimi. IDEA e përshkruar këtu ka lindur nga nevoja, për të kapërcyer një emergjencë e cila duhej të mbulohej, por nuk u ndal duke i shërbyer thjesht një personi. gruaja që krijoi idenë ka një imagjinatë të mprehtë. Ajo pa në të sapo fëmijë-truri i lindur bërja e një profesioni të ri, një profesion i cili është i destinuar të jepet shërbim i vlefshëm për mijëra njerëz që kanë nevojë për udhëzime praktike në marketing të shërbimeve personale. Nxitur në veprim nga suksesi i menjëhershëm i "PRERGATITURA" e saj të parë PLANI P TOR T M TREGUAR SH SERRBIMET PERSONALE, "kjo grua energjike u kthye tjetër për zgjidhjen e një problemi të ngjashëm për djalin e saj i cili sapo kishte mbaruar kolegjin, por kishte qenë plotësisht i paaftë për të gjetur një treg për shërbimet e tij. Plani që ajo filloi për përdorimin e tij ishte ekzemplari më i mirë i tregtimit të shërbimeve personale që kam parë ndonjëherë. Kur libri i planit kishte përfunduar, ai përmbante gati pesëdhjetë faqe i shtypur bukur, informacion i organizuar siç duhet, duke treguar historinë e djalit të saj aftësia vendase, shkollimi, përvojat personale dhe një larmi e madhe e të tjerëve informacioni tepër i gjerë për përshkrim. Libri i planit gjithashtu përmbante një përshkrimi i plotë i pozicionit që dëshironte djali i saj, së bashku me një të mrekullueshme foto me fjalë të planit të saktë që ai do të përdorte në plotësimin e pozicionit. Përgatitja e librit të planit kërkonte punë disa javore, gjatë kohë të cilën krijuesi e dërgoi djalin e saj në bibliotekën publike pothuajse çdo ditë, për ta blerë të dhënat e nevojshme në shitjen e shërbimeve të tij në avantazhin më të mirë. Ajo e dërgoi atë, gjithashtu te të gjithë konkurrentët e punëdhënësit të tij të ardhshëm, dhe u mblodhën prej tyre jetik informacion në lidhje me metodat e tyre të biznesit i cili ishte me vlerë të madhe në formimin e planit që ai synonte të përdorte në plotësimin e pozicionit që kërkonte. Kur plani ishte përfunduar, përmbante më shumë se gjysmë duzine shumë mirë sugjerime për përdorimin dhe përfitimin e punëdhënësit të ardhshëm. (Sugjerimet u vunë në përdorim nga kompania).

Dikush mund të jetë i prirur të pyesë: "Pse të kalosh gjithë këtë telashe për të siguruar një punë?" Përgjigja është drejtpërdrejt në pikë, gjithashtu është dramatike, sepse merret me a subjekt i cili merr pro-

porcionin e një tragjedie me miliona njerëz dhe gratë burimi i vetëm i të ardhurave të të cilave janë shërbimet personale. Përgjigjja është, “B DNI NJ TH GJ W MIR NE ASNJ ISHER IS NUK TSHTRO problem! PLANI I PRERGATITUR NGA K WT GRAT P THER DOBIT OF E BIRIT TER TIJ, E NDIHMONI T G PUNN P FORR TIC CIL HEN APLIKONI, PARA INTERVIST, N A Rrogë të fiksuar nga vetvetja. ” Për më tepër - dhe kjo, gjithashtu, është e rëndësishme - Pozicioni NUK K RERKO T RINJT TO T TO FILLONI N THE BOT B. Ai filloi si një EKZEKUTIV I JUNIORIT, N. Rrogën e një ekzekutuesi. “Pse të shkosh në gjithë këtë telashe?” pyet ti Epo, për një gjë, PREZANTIMI I PLANIFIKUAR i këtij të riu aplikimi për një pozicion të prerë jo më pak se dhjetë vjet kohë që ai do të bënte kanë kërkuar të arrijnë atje ku ai filloi, nëse ai “do të fillonte në fund dhe punoi në rrugën e tij lart “. Kjo ide e fillimit në pjesën e poshtme dhe e punës deri diku mund të duket të jetë i shëndoshë, por kundërshtimi kryesor ndaj tij është ky - shumë prej atyre që fillojnë në fundi kurrë nuk arrin të ngrejë kokën aq lart sa të shihet nga MUNDSIA, kështu që ata mbeten në fund. Duhet të mbahet mend, gjithashtu, se pamja nga poshtë nuk është aq shumë e ndritshme ose inkurajuese. Ajo ka një tendencë për të shkatërruar ambicien. Ne e quajmë atë “duke u futur në një rutë”, që do të thotë se ne pranojmë fatin tonë sepse ne formojmë ZAN HN e rutinës së përditshme, një zakon që më në fund bëhet aq i fortë sa ne pushojmë të përpiqemi ta flakim atë. Dhe kjo është një arsye tjetër pse ia vlen të fillosh një ose dy hapa mbi pjesën e poshtme. Duke vepruar kështu, formohet një ZANA e të shikuarit përreth, e të vëzhguarit se si të tjerët shkojnë përpara, të të parit MUNDSIA, dhe të përqafimit të tij pa hezitim. Dan Halpin është një shembull i shkëlqyer i asaj që dua të them. Gjatë kolegjit të tij ditë, ai ishte menaxher i Kampionatit të famshëm Kombëtar të Notre Dame të vitit 1930 ekipi i futbollit, kur ishte nën drejtimin e të ndjerit Knute Rockne. Ndoshta ai ishte frymëzuar nga trajneri i shkëlqyeshëm i futbollit për të synuar lart, dhe JO GABIMI I HUMBS SEM PEMRKOHSHE P FAR DILSHTIM, ashtu si Andrew Carnegie, udhëheqës i madh industrial, frymëzoi togerët e tij të rinj të biznesit për të vendosur qëllime të larta për veten e tyre. Sidoqoftë, Halpin i ri mbaroi kolegjin në një të fuqishëm kohë e pafavorshme, kur depresioni i kishte bërë punët të pakta, pra, pas një përplasjeje investime bankare dhe fotografi, ai bëri hapjen e parë me një të ardhmen e mundshme që ai mund të gjente - shitjen e aparateve elektrike të dëgjimit në një komision

baze. Çdokush mund të fillojë në atë lloj pune, dhe e dinte HALPIN IT, por ishte e mjaftueshme për t'i hapur derën e mundësive. Për gati

dy vjet, ai vazhdoi në një punë që nuk i pëlqente dhe do ta bënte kurrë nuk janë ngritur mbi atë punë nëse ai nuk do të kishte bërë diçka për të tijën pakënaqësi. Ai synonte, së pari, në punën e Asistentit Menaxher i Shitjeve të tij kompani, dhe mori punën. Ai një hap lart e vendosi atë mjaft lart lart turma për ta mundësuar që të shihte mundësi akoma më të mëdha, gjithashtu, e vendosi atë ku Mundësia mund ta shohë atë. Ai bëri një rekord kaq të mirë duke shitur aparate dëgjimi, sa që AM Andrews, Kryetar i Bordit të Kompanisë së Produkteve Dictograph, një biznes konkurrenti i kompanisë për të cilën ka punuar Halpin, ka dashur të dijë diçka për atë njeri Dan Halpin i cili po merrte shitje të mëdha larg themeluar prej kohësh Kompania Dictograph. Ai dërgoi për Halpin. Kur intervista kishte mbaruar, Halpin ishte menaxheri i ri i shitjeve, përgjegjës i Acousticon Ndarja. Pastaj, për të provuar metalin e Halpin të ri, Z. Andrews shkoi në Florida për tre muaj, duke e lënë atë të fundoset ose të notojë në punën e tij të re. Ai nuk u fundos! Fryma e Knute Rockne e “Të gjithë bota e do një fitues, dhe nuk ka kohë për një humbësi e frymëzoi atë për të vënë aq shumë në punën e tij sa që ai u zgjodh kohët e fundit Zëvendës President i kompanisë, dhe Drejtor i Përgjithshëm i Acousticon dhe Silent Divizioni i Radios, një punë të cilën shumica e burrave do të ishin krenarë ta fitojnë për dhjetë vjet të përpjekjes besnike. Halpin e ktheu mashtrimin në më shumë se gjashtë muaj. Difficultshtë e vështirë të thuash nëse Z. Andrews apo Z. Halpin është më meritë e lavdërimit, për arsyen që të dy treguan prova se kishin një bollëk të ajo cilësi shumë e rrallë e njohur si IMAGJINIM. Z. Andrews meriton meritë për të parë, në Halpin e ri, një “shkues” të rendit më të lartë. Halpin meriton kredi për refuzimin e kompromisit me jetën me pranimin dhe MBAJTJA E PUNS NUK DUA, dhe kjo është një nga pikat kryesore që unë jam duke u përpjekur të theksojmë përmes gjithë kësaj filozofie - që ne të ngrihemi lart pozicionet ose të qëndrojnë në pjesën e poshtme për shkak të kushteve që ne mund të KONTROLLI NFSE Dëshirojmë t'i kontrollojmë. Po përpiqem të theksoj edhe një pikë tjetër, domethënë, se si suksesi ashtu edhe dështimi janë kryesisht rezultatet e HABIT! Nuk kam as dyshimin më të vogël se Dan Shoqata e ngushtë e Halpin me trajnerin më të madh të futbollit që Amerika ka njohur ndonjëherë, mbolli në mendjen e tij të njëjtën markë DESIRE për të shkëlqyer që bëri Notre Ekipi i futbollit Dame me famë botërore. Me të vërtetë, ka diçka në idenë që adhurimi i heroit është i dobishëm, me kusht që dikush të adhurojë një FITUES. Halpin më thotë se Rockne ishte një nga udhëheqësit më të mëdhenj të botës në të gjithë historinë e njerëzve.

Besimi im në teorinë se shoqatat e biznesit janë faktorë jetikë, si në dështim dhe në sukses, u demonstrua kohët e fundit, kur djali im Bler ishte duke negociuar me Dan Halpin për një pozicion. Z. Halpin i ofroi atij një fillim pagë rreth gjysma e asaj që ai mund të kishte marrë nga një kompani rivale. Une solli presionin prindëror për të duruar dhe e nxitë atë të pranonte vendin me z. Halpin, sepse e besoj atë shoqatë të ngushtë me një që REFUZON T TO BRONI KOMPROMIZIMIN ME RRETHANAT E TUAJ NUK I pëlqen, ISSHT AN një pasuri që nuk mund të matet kurrë në terma të parave. Fundi është një vend monoton, i zymtë, i padobishëm për çdo person. Kjo është arsyeja pse kam marrë kohë për të përshkruar se sa të ulët mund të jenë fillimet anashkalohet nga planifikimi i duhur. Gjithashtu, kjo është arsyeja pse ka qenë kaq shumë hapësirë kushtuar një përshkrimi të këtij profesioni të ri, krijuar nga një grua që ishte frymëzuar për të bërë një punë të mirë të PLANIFIKIMIT sepse ajo donte që djali i saj të kishte një “pushim” i favorshëm. Me kushtet e ndryshuara të futura nga kolapsi ekonomik botëror, erdhi edhe nevoja për mënyra më të reja dhe më të mira të marketingut PERSONAL SHRBIMET Shtë e vështirë të përcaktohet pse dikush nuk e kishte zbuluar më parë kjo nevojë e jashtëzakonshme, në funksion të faktit se më shumë para ndryshojnë dorën kthimi për shërbimet personale sesa për ndonjë qëllim tjetër. Shuma e paguar mujore, për njerëzit që punojnë për paga dhe mëditje, është kaq e madhe sa që has në qindra miliona, dhe shpërndarja vjetore arrin në miliarda. Ndoshta disa do të gjejnë, në IDEA këtu të përshkruar shkurtimisht, bërthamën e pasuritë që Dëshirojnë! Ide me shumë më pak meritë kanë qenë fidanët nga të cilat pasuri të mëdha janë rritur. Ide e dyqanit Pesë dhe Dhjetë Cent të Woolworth, për shembull, kishte shumë më pak merita, por grumbulloi një pasuri për krijuesin e saj. Ata që shohin MUND SIN l që fshihen në këtë sugjerim do të jenë të vlefshëm ndihma në kapitullin e Planifikimit të Organizuar. Rastësisht, një tregtar efikas e shërbimeve personale do të gjente një kërkesë në rritje për shërbimet e tij kudo ka burra dhe gra që kërkojnë tregje më të mira për shërbimet e tyre. Nga duke zbatuar parimin Master Mind, disa njerëz me talent të përshtatshëm, munden formoni një aleancë dhe keni një biznes pagues shumë shpejt. Një do të duhej të ishte një shkrimtar i ndershtëm, me një prirje për të reklamuar dhe shitur, një i dobishëm për të shtypur dhe shkronja dore, dhe duhet të jetë një tregtar i klasit të parë që do të lejojë bota di për shërbimin. Nëse një person i posedon të gjitha këto aftësi, ai mund të vazhdojë biznesin vetëm, derisa ta tejkalojë atë. Gruaja që përgatiti “Planin e Shitjes së Shërbimit Personal” për djalin e saj tani merr kërkesa nga të gjitha pjesët e vendit për bashkëpunimin

e saj në

përgatitjen e planeve të ngjashme për të tjerët që dëshirojnë të tregtojnë shërbimet e tyre personale për më shumë para. Ajo ka një staf të daktilografistëve ekspertë, artistë dhe shkrimtarë që kanë aftësia për të dramatizuar historinë e çështjes në mënyrë kaq efektive sa shërbimet personale të dikujt mund të tregtohet për shumë më shumë para sesa pagat mbizotëruese për të ngjashme shërbimet Ajo është aq e sigurt për aftësinë e saj saqë pranon, si pjesën kryesore të tarifa e saj, një përqindje e pagës së rritur që ndihmon klientët e saj për të fituar. Nuk duhet të supozohet se plani i saj thjesht përbëhet nga të zgjuar shitblerje me të cilën ajo ndihmon burrat dhe gratë të kërkojnë dhe të marrin më shumë para për të njëjtat shërbime që i shisin më parë për më pak pagë. Ajo kujdeset për të interesat e blerësit, si dhe shitësit të shërbimeve personale, etj përgatit planet e saj që punëdhënësi të marrë vlerën e plotë për paratë shtesë ai paguan. Metoda me të cilën ajo përmbush këtë rezultat mahnitës është një sekret profesional të cilin ajo nuk ia zbulon askujt përveç klientëve të saj. Nëse keni IMAGJINIMIN dhe kërkon një rrugëdalje më fitimprurëse shërbimet tuaja personale, ky sugjerim mund të jetë stimuli për të cilin keni duke kërkuar IDEA është e aftë të japë një të ardhur shumë më të madhe se ajo të mjekut, avokatit ose inxhinierit “mesatar”, arsimimi i të cilit kërkonte disa vite në kolegji Ideja është e pranueshme për ata që kërkojnë pozicione të reja, praktikisht të gjitha pozicionet që kërkojnë aftësi menaxheriale ose ekzekutive, dhe ata që dëshirojnë rirregullimin e të ardhurave në pozitat e tyre aktuale. Nuk ka ndonjë çmim fiks për IDE të shëndosha! Prapa të gjitha IDEAS është njohuria e specializuar. Fatkeqësisht, për ata që mos gjeni pasuri me bollëk, njohuritë e specializuara janë më të bollshme dhe fitohet më lehtë sesa IDEAS. Për shkak të kësaj të vërtete, ekziston një universal kërkesa dhe një mundësi gjithnjë në rritje për personin e aftë të ndihmojë burra dhe gra të shesin shërbimet e tyre personale në mënyrë të favorshme. Aftësi do të thotë IMAGJINIMI, një cilësi e nevojshme për të kombinuar njohuritë e specializuara me IDEAS, në formën e PLANEVE TG ORGANIZUARA të dizajnuara për të dhënë pasuri. Nëse keni IMAGJINIM, ky kapitull mund t'ju paraqesë një ide të mjaftueshme për të shërbyer si fillimi i pasurive që dëshironi. Mos harroni, IDEA është gjëja kryesore. Njohuritë e specializuara mund të gjenden afër cepit - çdo kënd!

KREU 6 Imagjinata PUNTORIA E MENDJES Hapi i pestë drejt pasurive Imagjinata është fjalë për fjalë punëtorja ku janë modeluar të gjitha planet krijuar nga njeriu. Impulsit, D DSHIRS, i jepet forma, forma dhe VEPRIMI përmes ndihmës së aftësisë imagjinare të mendjes.

Hasshtë thënë se njeriu mund të krijojë gjithçka që mund të imagjinojë. Nga të gjitha epokat e civilizimit, kjo është më e favorshme për zhvillimi i imagjinatës, sepse është një epokë e ndryshimit të shpejtë. Në çdo dora mund të kontaktojë stimuj të cilët zhvillojnë imagjinatën. Përmes ndihmës së aftësisë së tij imagjinare, njeriu ka zbuluar, dhe shfrytëzuar, më shumë nga forcat e Natyrës gjatë pesëdhjetë viteve të fundit sesa gjatë tërë historia e racës njerëzore, e mëparshme në atë kohë. Ai ka pushtuar ajrin aq plotësisht, sa zogjtë janë një ndeshje e dobët për të gjatë fluturimit. Ai ka shfrytëzuar eterin, dhe e bëri atë të shërbejë si një mjet i komunikimit të menjëhershëm me çdo pjesë e botës. Ai ka analizuar dhe peshuar diellin në një distancë prej miliona milje, dhe ka përcaktuar, me ndihmën e IMAGJINIMIT, elemente prej të cilave përbëhet. Ai ka zbuluar se truri i tij është edhe një transmetimi, dhe një stacion pritës për dridhjet e mendimit, dhe ai është duke filluar tani për të mësuar se si ta përdorim praktik këtë zbulim. Ai ka rriti shpejtësinë e lëvizjes, derisa ai tani mund të udhëtojë me një shpejtësi më shumë se treqind milje në orë. Së shpejti do të vijë koha kur një burrë mund mëngjes në New York, dhe drekë në San Francisco. VETYM KUFIZIMI I NJERIUT, brenda arsyes, GENJEN N IN TIJ ZHVILLIMI DHE P USRDORIMI I Imagjinatës së Tij. Ai ende nuk ka arritur në kulmi i zhvillimit në përdorimin e aftësive të tij imagjinare. Ai ka thjesht zbuloi se ai ka një imagjinatë dhe ka filluar ta përdorë atë shumë mënyra elementare. DY FORMAT E IMAGJINIMIT

Fakulteti imagjinar funksionon në dy forma. Njëra njihet si “imagjinatë sintetike” dhe tjetra si “imagjinatë krijuese”. Imagjinata sintetike: - Përmes këtij fakulteti, dikush mund të rregullojë konceptet, idetë ose planet e vjetra në kombinime të reja. Ky fakultet nuk krijon asgjë. Thjesht punon me materialin e përvojës, edukimit dhe vëzhgimit me të me të cilin ushqehet. Shtë fakulteti i përdorur më së shumti nga shpikësi, me përjashtim të ai që tërheq imagjinatën krijuese, kur nuk mund ta zgjidhë problemin e tij përmes imagjinatës sintetike. Imagjinata krijuese: - Përmes fakultetit të imagjinatës krijuese, mendja e fundme e njeriut ka komunikim të drejtpërdrejtë me Inteligjencën e Pa-fund. Eshte fakulteti përmes të cilit merren “gungat” dhe “frymëzimet”. Byshtë nga kjo fakulteti që të gjitha idetë themelore ose të reja i dorëzohen njeriut. Throughshtë përmes këtij fakulteti që mendon dridhjet nga mendjet e të tjerëve janë pranuar. Throughshtë përmes këtij fakulteti që një individ mund të “akordohet”, ose komunikojnë me mendjet nënndërgjegjshëm të burrave të tjerë. Imagjinata krijuese funksionon automatikisht, në mënyrën e përshkruar në faqet pasuese. Ky fakultet funksionon VETEM kur mendja është e vetëdijshme duke drid-

hur me një shpejtësi jashtëzakonisht të shpejtë, si për shembull, kur mendja e ndërgjegjshme stimulohet përmes emocionit të një dëshire të fortë. Fakulteti krijues bëhet më vigjilent, më pranues ndaj dridhjeve nga burimet e përmendura, në përpjesëtim me zhvillimin e tij përmes PERDORIMIT. Kjo deklarata është domethënëse! Meditoni për të përpara se të kaloni. Mbani në mend ndërsa ndiqni këto parime, se e gjithë historia se si dikush mund ta shndërrojë DESSHIRN në para nuk mund të tregohet në një deklaratë. Historia do të jetë i plotë, vetëm kur dikush të MASTERUAR, ASIMIMUAR, dhe FILLUAR T TO PAKERDORNI të gjitha parimet. Udhëheqësit e mëdhenj të biznesit, industrisë, financave dhe artistët e mëdhenj, muzikantët, poetët dhe shkrimtarët u bënë të shkëlqyeshëm, sepse ata zhvilluan fakultetin të imagjinatës krijuese. Të dy aftësitë sintetike dhe krijuese të imagjinatës bëhen më vigjilente me përdorim, ashtu si çdo muskul ose organ i trupit zhvillohet përmes përdorimit. Dëshira është vetëm një mendim, një impuls. Shtë mjegullnajore dhe e menjëhershme. Është abstrakte dhe pa vlerë, derisa të shndërrohet në fizike homologu. Ndërsa imagjinata sintetike është ajo që do të përdoret më shumë shpesh, në procesin e transformimit të impulsit të DESSHIRS në para,

duhet të keni parasysh faktin, që mund të përballeni me rrethana dhe situata të cilat kërkojnë përdorimin e imagjinatës krijuese gjithashtu. Fakulteti juaj imagjinativ mund të jetë dobësuar nga mosveprimi. Mundet të ringjallet dhe të bëhet alarm përmes PERDORIMIT. Ky fakultet nuk vdes, megjithëse mund të vdesë bëhen të qetë nga mungesa e përdorimit. Përqendroni vëmendjen tuaj, për momentin, në zhvillimin e imagjinatës sintetike, sepse ky është fakulteti të cilin do ta përdorni më shpesh në procesin e shndërrimit të dëshirës në para. Shndërrimi i impulsit jomaterial, të DESSHIRS, në të prekshmen realiteti, i PARAVE, kërkon përdorimin e një plani, apo plani. Këto plane duhet të jenë formuar me ndihmën e imagjinatës, dhe kryesisht, me aftësinë sintetike. Lexoni të gjithë librin, pastaj kthehuni në këtë kapitull dhe filloni në një herë për të vënë imagjinatën tuaj për të punuar në ndërtimin e një plani, ose plane, për shndërrimi i DESSHIRS suaj në para. Udhëzime të hollësishme për ndërtimi i planeve është dhënë pothuajse në çdo kapitull. Kryerja e udhëzimet më të përshtatshme për nevojat tuaja, zvogëloni planin tuaj në shkrim, nëse keni nuk është bërë tashmë kështu. Në momentin që e përfundoni këtë, ju do të keni patjetër i jepet forme konkrete DESIRE-s jomateriale. Lexoni një herë fjalinë paraardhëse më shumë Lexojeni me zë të lartë, shumë ngadalë, dhe ndërsa e bëni këtë, mos harroni atë moment ju zvogëloni deklaratën e dëshirës tuaj dhe një plan për realizimin e saj, në shkrimin, ju në të

vërtetë keni NDAKRMAR T PARIRN nga një seri hapash, të cilat do t'ju mundësojnë për ta shndërruar mendimin në homologun e tij fizik. Toka në të cilën jetoni, ju, vetvetja dhe çdo gjë tjetër materiale janë rezultat i ndryshimit evolucionar, përmes të cilit copa mikroskopike të materies janë organizuar dhe rregulluar në mënyrë të rregullt. Për më tepër - dhe kjo deklaratë ka një rëndësi të jashtëzakonshme - kjo tokë, të gjitha miliardat e qelizave individuale të trupit tuaj, dhe çdo atom të materia, filloi si një formë e paprekshme e energjisë. D DSHIRA është impuls i mendimit! Impulset e mendimit janë forma të energjisë. Kur ju filloni me impulsin e mendimit, DESSHIRONI, për të grumbulluar para, ju jeni duke hartuar në shërbimin tuaj të njëjtat "gjëra" që Natyra përdori në krijimin e kësaj toke, dhe çdo formë materiale në univers, përfshirë trupin dhe trurin në të cilin funksionojnë impulset e mendimit. Për aq sa ka qenë në gjendje të përcaktojë shkenca, i gjithë universi përbëhet nga por dy elemente - materia dhe energjia.

Përmes kombinimit të energjisë dhe materies, është krijuar gjithçka e perceptueshme për njeriun, nga ylli më i madh që noton në qiej, poshtë, dhe duke përfshirë njeriun, vetë. Tani jeni të angazhuar në detyrën e përpjekjes për të përfituar me metodën e Natyrës. Ju (shpresojmë singërisht dhe singërisht), po përpiqeni të përshtateni me Natyrën ligjet, duke u përpjekur të shndërrojnë DESSHIRN në atë fizike ose monetare ekuivalente TI MUND TA BESH! HSHT D BONER PARA! Ju mund të krijoni një pasuri përmes ndihmës së ligjeve që janë të pandryshueshme. Por, së pari, duhet të njiheni me këto ligje dhe të mësoni t'i përdorni. Përmes përsëritjes, dhe duke iu afruar përshtatimit të këtyre parimeve nga secili kënd i mundshëm, autori shpreson t'ju zbulojë sekretin përmes të cilit çdo pasuri e madhe është grumbulluar. Sado e çuditshme dhe paradoksale duket, "sekreti" NUK ASHT SEKRET. Natyra, vetë, e reklamoi atë në tokë të cilat ne jetojmë, yjet, planetët e pezulluar brenda këndvështrimit tonë, në elementet sipër dhe përreth nesh, në çdo teh të barit dhe çdo formë të jetës brenda tonë vizionin Natyra reklamoi këtë "sekret" në aspektin e biologjisë, në konvertimin e një qelizë e vogël, aq e vogël sa mund të humbet në majën e një kunji, në NJERI QENI duke e lexuar këtë rresht. Shndërrimi i dëshirës në atë fizike ekuivalenti, sigurisht që nuk është më çuditërisë! Mos u dekurajoni nëse nuk i kuptoni plotësisht të gjitha ato që kanë është deklaruar. Nëse nuk keni qenë prej kohësh student i mendjes, nuk do të jetë pritët që ju të asimiloni gjithçka që është në këtë kapitull me një lexim të parë. Por me kalimin e kohës do të bëni përparim të mirë. Parimet që ndjekin do të hapin rrugën për të kuptuar imagjinata. Asimiloni atë që kuptoni, ndërsa lexoni këtë filozofi për herë të parë, atëherë,

kur ta rilexoni dhe studioni, do ta zbuloni atë diçka ka ndodhur për ta sqaruar atë, dhe për t'ju dhënë një kuptim më të gjerë të e gjitha. Mbi të gjitha, MOS NDALONI, as mos hezitoni në studimin tuaj për këto parimet derisa të keni lexuar librin të paktën TRE herë, për 95 96 atëherë, ju nuk do të dojë të ndalet. SI T M BAKENI P USR-DORIMIN PRAKTIK T OF IMAGJINIMIT Idetë janë pikat fillestare të të gjitha fatit. Idetë janë produkte të imagjinata. Le të shqyrtojmë disa ide të njohura mirë, të cilat kanë dhënë shumë vlera

fat, me shpresën se këto ilustrime do të përcjellin informacione të caktuara në lidhje me metodën me të cilën mund të përdoret imagjinata në akumulimin pasuritë. SHTYPI I ANKTUAR Pesëdhjetë vjet më parë, një mjek i vjetër i vendit shkoi në qytet, goditi kalin e tij, në heshtje u fut në një dyqan droge nga dera e pasme dhe filloi të “dickering” me të nëpunësi i ri i drogës. Misioni i tij ishte i destinuar t’u jepte pasuri të madhe shumë njerëzve. Ishte e destinuar të sjellë në Jug përfitimin më të largët që nga Lufta Civile. Për më shumë se një orë, prapa banakut të recetave, mjeku i vjetër dhe nëpunësi bisedoi me tone të ulëta. Pastaj mjeku u largua. Ai doli tek buggy dhe solli përsëri një kazan të madh, të modës së vjetër, një vozis të madhe prej druri (e përdorur për të duke trazuar përmbajtjen e kazanit) dhe i vendosi në pjesën e pasme të dyqanit. Nëpunësi inspektoi kazanin, u fut në xhepin e tij të brendshëm, nxori një rrotullon faturat, dhe ia dorëzoi mjekut. Rrotullimi përmbante saktësisht 500,00 dollarë - të gjitha kursimet e nëpunësit! Mjeku dorëzoi një copë të vogël letre në të cilën ishte shkruar një formulë sekrete. Fjalët në atë copë të vogël letre kishin vlerë a Shpërblimi i mbretit! Por jo te mjeku! Ato fjalë magjike ishin të nevojshme për të filluar kazan deri në valë, por as mjeku dhe as nëpunësi i ri nuk dinin çfarë fatet përrallore ishin të destinuara të buronin nga ai kazan. Mjeku i vjetër ishte i lumtur ta shiste veshjen për pesëqind dollarë. paratë do t’i paguanin borxhet e tij dhe do t’i jepnin atij lirinë e mendjes. Nëpunësi ishte duke marrë një shans të madh duke mbledhur kursimet e jetës së tij në një copë letre dhe një kazan të vjetër! Ai kurrë nuk e kishte ëndërruar që investimi i tij do të hapte një kazan e tejmbushur me ar që do të tejkalonte performancën e mrekullueshme të Llamba e Aladdinit. Ajo që nëpunësi bleu me të vërtetë ishte një IDEA! Ibrik i vjetër dhe vozis druri dhe mesazhi sekret në një copë letër ishin të rastësishëm. Performanca e çuditshme e atij kazan filloi të zhvillohej pasi pronari i ri u përzie me udhëzimet sekrete një përbërës të cilit mjeku nuk dinte asgjë. Lexoni me kujdes këtë histori, jepni imagjinatës tuaj një provë! Shihni nëse mundeni zbuloni se çfarë ishte ajo që i riu i shtoi mesazhit sekret, i cili bëri që kazani të

mbushej me ar. Mos harroni, ndërsa lexoni, se kjo nuk është një histori nga Netët Arabe. Këtu keni një histori të fakteve, më të çuditshme se trillimet, fakte të cilat filluan në formën e një IDEA.

Le të hedhim një vështrim në pasuritë e mëdha të arit që ka prodhuar kjo ide. Ajo ka paguar, dhe ende pagan pasuri të mëdha për burra dhe gra në të gjithë botën, të cilët shpërndani përmbajtjen e kazanit në miliona njerëz. Ibriku i Vjetër tani është një nga konsumatorët më të mëdhenj të sheqerit në botë, pra sigurimi i vendeve të punës të një natyre të përhershme për mijëra burra dhe gra të angazhuar në rritjen e kallamit të sheqerit dhe në rafinimin dhe marketingun e sheqerit. Ibriku i Vjetër konsumon çdo vit miliona shishe qelqi, duke siguruar punë për një numër të madh të punëtorëve të qelqit. Ibriku i Vjetër i jep punësim një ushtrie nëpunësish, stenografësh, kopjoni shkrimtarë dhe ekspertë reklamash në të gjithë kombin. Ka sjellë famë dhe pasuri për shumë artistë që kanë krijuar fotografi madhështore që përshkruajnë produktin. Ibriku i Vjetër ka shndërruar një qytet të vogël Jugor në biznes kryeqyteti i Jugut, ku tani përfiton, drejtpërdrejt, ose indirekt, çdo biznes dhe praktikisht çdo banor i qytetit. Ndikimi i kësaj ideje tani përfiton çdo vend i civilizuar në botë, duke derdhur një fluks të vazhdueshëm ari të gjithë ata që e prekin atë. Ari nga kazan ndërtuar dhe mirëmban një nga më të spikatur kolegjet e Jugut, ku mijëra të rinj marrin trajnimin thelbësorë për suksesin. Ibriku i Vjetër ka bërë gjëra të tjera të mrekullueshme. Në të gjithë botën depresioni, kur fabrikat, bankat dhe shtëpitë e biznesit ishin duke u palosur dhe duke u larguar nga mijëra, pronari i këtij kazan Enchanted vazhdoi marshimin, duke i dhënë punësim të vazhdueshëm një ushtrie burrash dhe grash në të gjithë botën, dhe duke paguar porcione shtesë ari për ata që, shumë kohë më parë, kishin besim në idenë. Nëse produkti i atij kazanit të vjetër prej bronzi mund të fliste, do të tregonte përralla drithëruese të romancës në çdo gjuhë. Romancë dashurie, romancë biznesi, romancat e burrave dhe grave profesionistë që stimulohen çdo ditë nga ajo. Autori është i sigurt për të paktën një romancë të tillë, sepse ai ishte pjesë e tij, dhe gjithçka filloi jo shumë larg nga vendi ku nëpunësi i drogës bleu të vjetrën kazan Këtu autori takoi gruan e tij dhe ishte ajo që i tha për herë të parë të kazanit të magjepsur. Ishte produkt i atij kazanit që po pinin kur ai i kërkoi asaj ta pranonte “në të mirë ose në të keq”. Tani që e dini se përmbajtja e Kazanit të Enchanted është me famë botërore pije, është e përshtatshme që autori të rrëfejë se qyteti i pijeve të furnizuar atë me një grua, gjithashtu se vetë pija i siguron atij stimulim të mendimit

pa dehje, dhe në këtë mënyrë shërben për të dhënë freskimin e mend-

jes e cila një autor duhet të bëjë punën e tij më të mirë. Kushdo që të jeni, kudo që të mund të jetoni, çfarëdo profesioni të jeni angazhohuni, thjesht mbani mend në të ardhmen, sa herë që shihni fjalët “Coca-Cola”, se perandoria e saj e madhe e pasurisë dhe ndikimit u rrit nga një IDEA e vetme dhe që përbërësi misterioz nëpunësi i drogës - Asa Candler - përzihet me formula e fshehtë ishte. . . Imagjinata! Ndaloni dhe mendoni për këtë, për një moment. Mos harroni, gjithashtu, se trembëdhjetë hapat drejt pasurisë, të përshkruara në këtë libër, ishin media përmes të cilave është shtrirë ndikimi i Coca-Cola-s çdo qytet, qytet, fshat dhe kryqëzime të botës, dhe atë NDONJ IDEA ju mund të krijojë, aq të shëndoshë dhe meritore sa Coca-Cola, ka mundësinë e duke kopjuar rekordin e jashtëzakonshëm të këtij vrasësi të etjes në mbarë botën. Me të vërtetë, mendimet janë gjëra dhe qëllimi i tyre i funksionimit është bota, vetë. ÇFAR DO T D BONI Sikur të kisha një milion dollarë Kjo histori dëshmon të vërtetën e asaj thënieje të vjetër, “ku ka vullnet, atje një mënyrë. “Më tha nga ai arsimtar dhe klerik i dashur, i ndjeri Frank W. Gunsaulus, i cili filloi karrierën e tij të predikimit në rajonin e stoqeve të Jugut Çikago Ndërsa Dr. Gunsaulus po kalonte kolegjin, ai vëzhgoi shumë defekte në sistemin tonë arsimor, defekte të cilat ai besonte se mund t'i korrigjonte, nëse ai ishte shefi i një kolegji. Dëshira e tij më e thellë ishte të bëhej koka e drejtimit të një institucioni arsimor në të cilin do të mësoheshin të rinj dhe të reja për të “mësuar duke bërë”. Ai vendosi që të organizonte një kolegji të ri në të cilin mund të mbante nxori idetë e tij, pa u aftësuar nga metodat ortodokse të edukimit. Atij i duheshin një milion dollarë për ta realizuar projektin! Ku ishte ai për të shtrirë duart e tij në një shumë të madhe parash? Kjo ishte pyetja që thithi më shumë të mendimit të këtij predikuesi të ri ambicioz. Por ai nuk dukej se mund të bënte ndonjë përparim. Çdo natë ai e merrte atë mendim në shtrat me të. Ai u ngrit me të në mëngjes Ai e merrte me vete kudo që shkonte. Ai e ktheu atë përsëri dhe brenda mendja e tij derisa u bë një mani konsumuese me të. Një milion dollarë është një shumë para. Ai e njohu atë fakt, por ai gjithashtu njohu të vërtetën që i vetmi kufizim është ai që dikush vendos në mendjen e vet.

Duke qenë një filozof si dhe një predikues, Dr. Gunsaulus njohu, si bëj të gjithë ata që kanë sukses në jetë, që PFRFUNDIMTARIA E QURLLIMIT është fillimi pikë nga e cila duhet filluar. Ai e njohu gjithashtu, atë përcaktueshmëri të qëllimi merr animacionin, jetën dhe fuqinë kur mbështetet nga një Djegie Dëshirojnë ta përkthejnë atë qëllim në ekuivalentin e tij material. Ai i dinte të gjitha këto të vërteta të mëdha, megjithatë nuk dinte ku, ose si të shtrihej duart e tij në

një milion dollarë. Procedura natyrale do të ishte dhënë ngrihu dhe lë, duke thënë, “Ah mirë, ideja ime është e mirë, por unë nuk mund të bëj asgjë me të, sepse kurrë nuk mund të siguroj milionat e nevojshme. “Kjo është saktësisht atë që shumica e njerëzve do të kishin thënë, por nuk është ajo që Dr. Gunsaulus tha Ajo që tha, dhe ajo që ai bëri janë aq të rëndësishme sa që unë tani e prezantoj atë, dhe le të flasë vetë. “Një të shtunë pasdite u ula në dhomën time duke menduar mënyrat dhe mënyrat e përdorimit duke mbledhur para për të realizuar planet e mia. Për gati dy vjet, kisha qenë duke menduar, por nuk kisha bërë gjë tjetër veçse të mendoja! “Kishte ardhur koha për VEPRIM! “Unë vendosa mendjen time, andej dhe atje, se do të merrja të nevojshme milion dollarë brenda një jave. Si Nuk u shqetësova për këtë. Kryesor gjë e rëndësishme ishte vendimi për të marrë paratë brenda një kohe të caktuar, dhe unë dua të të them se në momentin që arrita një vendim të caktuar për të marrë para brenda një kohe të caktuar, një ndjenjë e çuditshme sigurie më erdhi, e tillë siç nuk e kisha provuar kurrë më parë. Diçka brenda meje dukej sikur thoshte: ‘Pse nuk e ke arritur atë vendim shumë kohë më parë? Paratë po të prisnin gjatë gjithë kohës! ’ “Gjërat filluan të ndodhin me nxitim. Unë thirra gazetat dhe njoftoi se do të predikoj një predikim të nesërmen në mëngjes, me titull: ‘Çfarë Unë do të bëja nëse do të kisha një milion dollarë. ’ “Unë shkova menjëherë për të punuar në predikim, por duhet t’ju them, singërisht, detyra nuk ishte e vështirë, sepse gati e kisha përgatitur atë predikim dy vjet. Fryma e pasme ishte një pjesë e imja! “Shumë para mesnatës kisha mbaruar së shkruari predikimin. Shkova në shtrat dhe fjeta me një ndjenjë besimi, sepse unë mund ta shihja veten tashmë. posedimi i miliona dollarëve. “Mëngjesin tjetër u ngrita herët, hyra në tualet, lexova predikimin, pastaj u gjuhëzua në gjuhë dhe kërkoi që predikimi im të vinte në vëmendje të dikush që do të furnizonte paratë e nevojshme.

“Ndërsa isha duke u lutur përsëri kisha atë ndjenjën e sigurisë se paratë do të ishte e ardhshme. Në entuziazmin tim, unë dola jashtë pa predikimin tim, dhe nuk e zbulova mbikëqyrjen derisa të isha në foltoren time dhe gati të filloja duke e dhënë atë. “Ishte tepër vonë për t’u kthyer për shënimet e mia, dhe çfarë bekimi që nuk munda Kthehu mbrapa! Në vend të kësaj, vetë mendja ime nënndërgjegjshëm dha materialin që më duhej. Kur u ngrita për të filluar predikimin tim, mbylla sytë dhe fola me gjithë zemrën time dhe shpirti i endrrave te mia. Unë jo vetëm kam biseduar me audiencën time, por edhe më pëlqen të flas te Zoti. Unë i thashë se çfarë do të bëja me një milion dollarë nëse do të vendosej ajo shumë në duart e mia. E përshkrova planin që kisha në mendje për organizimin e një të shkëlqyeri institucion

arsimor, ku të rinjtë do të mësonin të bënin gjëra praktike, dhe në të njëjtën kohë zhvillojnë mendjet e tyre. “Kur mbarova dhe u ula, një burrë u ngrit ngadalë nga vendi i tij, rreth tre rreshta nga prapa dhe u kthye në drejtim të minberit. Pyesja veten çfarë do të bënte. Ai hyri në minber, zgjati dorën dhe tha: ‘Të nderuar, më pëlqeu predikimi juaj. Besoj se mund të bësh gjithçka që ke thënë do, sikur të kishit një milion dollarë. Për të provuar se unë besoj në ty dhe tënden predikim, nëse do të vish në zyrën time nesër në mëngjes, unë do të ta jap milion dollarë Emri im është Phillip D. Armour. ‘” Young Gunsaulus shkoi në zyrën e z. Armour dhe miliona dollarë ishin paraqitur atij. Me paratë, ai themeloi Institutin Armor të Teknologji. Kjo është më shumë para sesa shumica e predikuesve ndonjëherë në një tërësi gjatë gjithë jetës, megjithatë impulsi i mendimit i parave u krijua tek të rinjtë mendja e predikuesit në një fraksion të minutës. Miliona dollarë të nevojshëm erdhën si një rezultat i një ideje. Prapa idesë ishte një DESSHIR që kishte Gunsaulus i ri ka qenë infermier në mendjen e tij për gati dy vjet. Vëzhgoni këtë fakt të rëndësishëm ... Ai i fitoi paratë brenda tridhjetë e gjashtë orëve pasi arriti një vendim të përcaktuar në vetveten e tij Mendje për ta marrë atë, dhe vendosi pas një plani të përcaktuar për të marrë ! Nuk kishte asgjë të re apo unike në lidhje me paqartësinë e të riut Gunsaulus duke menduar për një milion dollarë, dhe duke shpresuar dobët për të. Të tjerët para tij, dhe shumë që nga koha e tij, kanë pasur mendime të ngjashme. Por kishte diçka shumë unike dhe të ndryshme në lidhje me vendimin që ai mori në atë të paharrueshëm Të shtunën, kur ai vuri paqartësinë në plan të dytë dhe patjetër tha: “Unë DO t’i marrë ato para brenda një jave! ”

Zoti duket se e hedh veten në anën e njeriut që e di saktësisht çfarë dëshiron, nëse është i vendosur ta marrë VETM TIJ! Për më tepër, parimi përmes të cilit Dr. Gunsaulus mori milionat e tij dollarë është ende gjallë! Ishtë në dispozicion për ju! Ky ligj universal është po aq i zbatueshëm sot siç ishte kur predikuesi i ri e përdori atë me kaq sukses. Ky libër përshkruan, hap pas hapi, trembëdhjetë elementët e këtij ligji të madh dhe sugjeron se si ato mund të vihen në përdorim. Vëzhgoni se Asa Candler dhe Dr. Frank Gunsaulus kishin një karakteristike të përbashkët. Të dy e dinin të vërtetën befasuese që MUND T JAN ID TRANSMUTUAR N INT PARAQSI PROMES FUQIS S OF PFRKUFIZUAR Q PLLIMI, PLANET PLUS P DERCAKTU-ARA. Nëse jeni një nga ata që besojnë se puna e palodhshme dhe ndershmëria, vetëm, do të sjellë pasuri, prisni mendimin! Nuk është e vertete! Pasuritë, kur hyjnë brenda sasi të mëdha, nuk janë kurrë rezultat i punës së vështirë! Pasuritë vijnë, nëse vijnë të gjitha, në përgjigje

të kërkesave të caktuara, bazuar në zbatimin e caktuara parimet, dhe jo rastësisht apo fat. Në përgjithësi, një ide është një impuls të mendimit që nxit veprimin, nga një tërheqje e imagjinatës. Të gjithë mjeshtër shitësit e dinë se idetë mund të shiten aty ku nuk mund të tregtohet. E zakonshme shitësit nuk e dinë këtë - kjo është arsyeja pse ata janë “të zakonshëm”. Një botues i librave, të cilët shesin për një nikël, bëri një zbulim që duhej vlejshëm shumë për botuesit përgjithësisht. Ai mësoi se shumë njerëz blejnë tituj, dhe jo përmbajtje të librave. Thjesht duke ndryshuar emrin e një libri që ishte duke mos lëvizur, shitjet e tij në atë libër u rritën më shumë se një milion kopje. Brenda librit nuk u ndryshua në asnjë mënyrë. Ai thjesht shqye mbulesë që mban titullin që nuk është shitur dhe vendos një kopertinë të re me një titull që kishte vlerë “box-office”. Kjo, sado e thjeshtë të duket, ishte një IDEA! Ishte IMAGJINIM. Nuk ka ndonjë çmim standard për idetë. Krijuesi i ideve e bën të tijën çmimin, dhe, nëse ai është i zgjuar, e merr atë. Industria lëvizëse e fotografive krijoi një tufë të tërë milionerësh. Shumica ata ishin burra që nuk mund të krijonin ide - POR - ata kishin imagjinatën për të njohin idetë kur i panë ato. Tufa tjetër e milionerëve do të rritet nga biznesi i radios, që është të reja dhe jo të mbingarkuara me njerëz me imagjinatë të mprehtë. Paratë do të jenë bërë nga ata që zbulojnë ose krijojnë radio të reja dhe më meritore programeve dhe kanë imagjinatën për të njohur meritat, dhe për të dhënë radio dëgjuesit një shans për të përfituar nga ajo.

Sponsori! Ajo viktimë e pafat që tani paguan koston e të gjithë radios “argëtim”, së shpejti do të bëhet e vetëdijshme për ide dhe do të kërkojë diçka për të para Njeriu që rreh sponsorin në short, dhe furnizon programe ai që bën një shërbim të dobishëm, është njeriu që do të bëhet i pasur në këtë industri të re. Mashtrues dhe artistë të lehtë të muhabetit që tani ndotin ajrin me pista të mençura dhe qeshje pa kuptim, do të ndjekin të gjitha drurët e dritës dhe vendet e tyre do të jenë marrë nga artistë të vërtetë që interpretojnë programe të planifikuara me kujdes të cilat i kanë janë krijuar për të shërbyer mendjet e burrave, si dhe për të siguruar argëtim. Këtu është një fushë e gjerë e hapur mundësish që ulërasin protestën e saj në mënyrën si ndodhet është duke u therur, për shkak të mungesës së imagjinatës, dhe duke kërkuar lirim për ndonjë çmimi Mbi të gjitha, gjëja që radio ka nevojë është IDE të reja! Nëse kjo fushë e re e mundësive ju intrigon, mbase mund të përfitoni sugjerimi që programet e suksesshme radiofonike të së ardhmes do të japin më shumë vëmendje për krijimin e audiencave “blerës”, dhe më pak vëmendje për audiencat “dëgjuese”. Thënë më qartë, ndërtuesi i programeve radio që ka sukses në në të ardhmen,

duhet të gjejë mënyra praktike për t'i kthyer “dëgjuesit” në “blerës”. Për më tepër, prodhuesi suksesshëm i programeve radio në të ardhmen duhet të ketë karakteristikat e tij kryesore në mënyrë që ai patjetër të tregojë efektin e tij mbi audiencën. Sponsorët po lodhen pak nga blerja e bisedave të shitjes glib, bazuar mbi deklaratat e rrëmbyera nga ajri i hollë. Ata duan, dhe në të ardhmen do kërkesa, provë e padiskutueshme që programi Whoosit jo vetëm që jep miliona e njerëzve qeshjen më të marrosur ndonjëherë, por që giggler budalla mund të shesë mallra! Një tjetër gjë që mund të kuptohet mirë nga ata që mendojnë duke hyrë në këtë fushë të re të mundësive, reklamimi në radio do të trajtohet nga një grup krejt i ri ekspertësh reklamash, të veçantë dhe të dallueshëm nga burra të agjencisë reklamuese të gazetave dhe revistave të kohës së vjetër. Kohëmatësit e vjetër në lojë reklamuese nuk mund të lexojë skenaret moderne të radios, sepse ato kanë qenë shkolluar për të parë ide. Teknika e re e radios kërkon burra që mund të interpretojnë ide nga një dorëshkrim i shkruar për sa i përket Z SRI! Autorit i kushtoi një vit punë e rëndë, dhe shumë mijëra dollarë për ta mësuar këtë. Radio, tani për tani, ka të bëjë me atë se ku ishin fotografitë lëvizëse, kur Mary Pickford dhe kaçurrelat e saj u shfaqën për herë të parë në ekran. Ka mjaft vend në radio për ata që mund të prodhojnë ose njohin IDEAS. Nëse komenti i mësipërm mbi mundësitë e radios nuk ka filluar fabrika juaj e ideve për të punuar, më mirë ta harroni. Mundësia juaj është në disa fushë tjetër. Nëse komenti ju intrigoi në shkallën më të vogël, atëherë shkoni më tej në të, dhe ju mund të gjeni një IDEA që ju nevojitet për të përmbyllur karrierën tuaj.

Kurrë mos e lejonit të ju dekurajoj nëse nuk keni përvojë në radio. Andrew Carnegie dinte shumë pak për prodhimin e çelikut - unë kam fjalën e vetë Carnegie kjo - por ai përdori praktikisht dy nga parimet e përshkruara në këtë libër, dhe bëri që biznesi i çelikut t'i jepte atij një pasuri. Historia e praktikisht e çdo pasurie të madhe fillon me ditën kur a krijuesi i ideve dhe një shitës i ideve u mblodhën dhe punuan në harmoni. Carnegie u rrethua me njerëz që mund të bënin gjithçka që ai nuk mund të bënte. Burra që krijuan ide, dhe burra që vunë idetë në veprim dhe bënë veten dhe të tjerët përrallë të pasur. Miliona njerëz kalojnë nëpër jetë duke shpresuar për “pushime” të favorshme. Ndoshta një pushimi i favorshëm mund t'i japë një mundësi, por plani më i sigurt nuk është të varet me fat. Ishte një “pushim” i favorshëm që më dha mundësinë më të madhe jeta - por — njëzet e pesë vjet përpjekje e vendosur duhej t'i kushtohej kësaj mundësi para se të bëhej një aset. “Pushimi” konsistonte në fatin tim të mirë në takimin dhe fitimin e bashkëpunimi i Andrew Carnegie. Me atë rast Carnegie mbolli në

mendjen time ideja e organizimit të parimeve të arritjeve në një filozofi suksesi. Mijëra njerëz kanë përfituar nga zbulimet e bëra në njëzet e pesë vite hulumtimesh, dhe disa pasuri janë grumbulluar përmes zbatimi i filozofisë. Fillimi ishte i thjeshtë. Ishte një IDEA e cila dikush mund të jetë zhvilluar. Pushimi i favorshëm erdhi përmes Carnegie, por çfarë të themi P DRCAKTIMI, PFRCAKTIMI I Q PLLIMIT, DHE D DSHIRA PR T VENI Q GLLIMIN, DHE PFFRPJEKJEN E PISTRHERSHME T TW NJENTZET Pesë VITET? Nuk ishte një DESSHIR e zakonshme që i mbijetoi zhgënjimit, dekurajim, disfatë e përkohshme, kritikë dhe përkujtim i vazhdueshëm i “humbje kohe.” Ishte një DESSHIR E Djegur! NJE OBSESION! Kur ideja u mboll për herë të parë në mendjen time nga Z. Carnegie, ajo ishte bërtasin, infermierin dhe joshjen për të mbetur gjallë. Gradualisht, ideja u bë një gjigante nën fuqinë e vet, dhe ajo coaxed, infermier, dhe përzënë mua. Idetë janë të tilla. Së pari ju jepni jetë, veprim dhe udhëzime ideve, pastaj ato marrin fuqinë e e tyre dhe fshijnë të gjitha kundërshtimet. Idetë janë forca të paprekshme, por ato kanë më shumë fuqi sesa fizike trurin që i lind. Ata kanë fuqinë për të jetuar, pas trurit që krijon ato është kthyer në pluhur. Për shembull, merrni fuqinë e krishterimit. Kjo filloi me një ide të thjeshtë, të lindur në trurin e Krishtit. Parimi i saj kryesor ishte, “bëj ndaj të tjerëve siç do të donit të bënin të tjerët ndaj jush. “Krishti është kthyer përsëri në

burim nga ka ardhur, por IDEA e Tij vazhdon marshimin. Disa ditë, mund të ndodhë rrituni dhe hyni në të vetat, atëherë do të ketë përmbushur më të thellën e Krishtit DESHIRA. IDEA ka zhvilluar vetëm dy mijë vjet. Jepi kohe!

SUKSESI K RERKON NUK SHPJEGIM

D PSHTIMI NUK LEJON ALIBIS

KREU 7 PLANIFIKIMI I ORGANIZUAR KRISTALIZIMI I D DSHIRS N INT VEPRIM Hapi i Gjashtë drejt Pasurive Ju keni mësuar se gjithçka që njeriu krijon ose përvetëson, fillon në forma e DESSHIRS, ajo dëshirë merret në xhiron e parë të udhëtimit të saj, nga abstrakte në konkrete, në punëtorinë e IMAGJINIMIT, ku PLANET për tranzicionin e tij krijohen dhe organizohen. Në Kapitullin dy, ju u udhëzuan të ndërmerrni gjashtë hapa të caktuar, praktikë, si lëvizja juaj e parë në përkthimin e dëshirës për para në ekuivalentin e saj monetar. Një nga këto hapa është formimi i një P DERFUNDUAR, plani praktik, ose planeve, përmes së cilës mund të bëhet ky transformim. Tani do të udhëzoheni si të ndërtojme plane që do të jenë praktike, dmth: - (a) Bashkohuni me një grup prej aq personash sa mund t’ju nevojiten krijimin, dhe realizimin e planit tuaj, ose planet për akumulimin e parave

- përdorimi i parimit “Master Mind” i përshkruar në një kapitull të mëvonshëm. (Pajtueshmëria me këtë udhëzim është absolutisht thelbësore. Mos e lini pas dore.) (b) Para se të krijoni aleancën tuaj “Master Mind”, vendosni cilat avantazhe, dhe përfitime, ju mund t’u ofroni anëtarëve individualë të grupit tuaj, në këmbim të bashkëpunimit të tyre. Askush nuk do të punojë pafundësisht pa ndonjë formë të kompensim. Asnjë person inteligjent nuk do të kërkojë ose do të presë një tjetër punojnë pa kompensim adekuat, edhe pse kjo nuk mund të jetë gjithmonë në forma e parave. (c) Organizoni të takoheni me anëtarët e grupit tuaj “Master Mind” në të paktën dy herë në javë, dhe më shpesh nëse është e mundur, derisa të keni përsosur bashkërisht planin e nevojshëm, ose planet për akumulimin e parave.

(d) Mbani Harmoninë PERFЕКTE midis jush dhe çdo anëtar të grupit tuaj “Master Mind”. Nëse nuk arrini ta zbatoni këtë udhëzim në letër, ju mund të prisni të takoheni me dështim. Parimi “Master Mind” nuk mund të marrë aty ku nuk mbizotëron Harmonia E PERFЕКTE. Mbani në mend këto fakte: - Së pari Ju jeni të angazhuar në një ndërmarrje të një rëndësie të madhe për ju. Të jetë i sigurt e suksesit, ju duhet të keni plane të patëmetë. E dyta Ju duhet të keni avantazhin e përvojës, arsimimit, aftësisë amtare dhe imagjinatën e mendjeve të tjera. Kjo është në harmoni me metodat e ndjekura nga çdo person që ka grumbulluar një pasuri të madhe. Asnjë individ nuk ka përvojë të mjaftueshme, arsim, aftësi vendase dhe njohuri për të siguruar akumulimin e një pasurie të madhe, pa bashkëpunimi i njerëzve të tjerë. Çdo plan që miratoni, në përpjekjen tuaj për të grumbulloni pasuri, duhet të jetë krijim i përbashkët i vetes dhe i secilit anëtar i grupit tuaj “Master Mind”. Ju mund të filloni planet tuaja, ose në tërësi ose pjesërisht, por SHIKONI SE ATA PLANET KONTROLLEN, DHE MIRATUAR NGA AN ALLTART E Aleancës TUAJ “MASTER MEND”. Nëse plani i parë që miratoni nuk funksionon me sukses, zëvendësojeni atë me një plan të ri, nëse ky plan i ri nuk funksionon, zëvendësojeni atë, nga ana tjetër me akoma një tjetër, dhe kështu me radhë, derisa të gjeni një plan i cili BEN PUN. Pikërisht këtu është pikë në të cilën shumica e burrave takohen me dështim, për shkak të mungesës së tyre Qëndrueshmëria në krijimin e planeve të reja për të zënë vendin e atyre që dështojnë. Njeriu më inteligjent që jeton nuk mund të ketë sukses në grumbullimin e parave - as në ndonjë ndërmarrje tjetër - pa plane që janë praktike dhe të zbatueshme. Vetëm mbani në mend këtë fakt dhe mos harroni kur planet tuaja dështojnë, atë të përkohshme disfata nuk është dështim i përhershëm. Kjo mund të thotë vetëm që planet tuaja nuk kanë

qenë tingull Ndërtoni plane të tjera. Filloni nga e para. Thomas A. Edison “dështoi” dhjetë mijë herë para se të përsoste llambë elektrike flaktë. Kjo është - ai u takua me humbje të përkohshme dhjetë mijë herë, para se përpjekjet e tij të kurorëzoheshin me sukses. Humbja e përkohshme duhet të nënkuptojë vetëm një gjë, dijen e sigurt që ka diçka që nuk shkon me planin tuaj. Miliona burra kalojnë jetën në mjerimi dhe varfëria, sepse u mungon një plan i shëndoshë përmes të cilit grumbulloj një pasuri.

Henry Ford grumbulloi një pasuri, jo për shkak të mendjes së tij superiore, por sepse ai miratoi dhe ndoqi një PLAN i cili rezultoi i shëndoshë. A mijë burra mund të vihen në dukje, secili me një arsim më të mirë se Ford, akoma secili prej të cilëve jeton në varfëri, sepse nuk posedon planin e DREJT për të akumulimi i parave. Arritja juaj nuk mund të jetë më e madhe se sa PLANET tuaja janë të shëndosha. Kjo mund të duket se është një pohim aksiomatik, por është i vërtetë. Samuel Insull humbi të vetën pasuri prej mbi njëqind milion dollarë. Pasuria e Insull u ndërtua në plane të cilat ishin të shëndosha. Depresioni i biznesit e detyroi Z. Insull të NDRYSHOJ PLANET E TIJ; dhe NDRYSHIMI solli “humbje të përkohshme”, sepse e tij e re planet nuk ishin të tingullta. Z. Insull tani është një burrë i moshuar, ai mund, si pasojë, pranoni “dështimin” në vend të “humbjes së përkohshme”, por nëse përvoja e tij rezulton në bëhu DILSHTIM, do të jetë për arsye se atij i mungon zjarri i QERSNDRUESHMRIS to për të rindërtojë planet e tij. Asnjë njeri nuk është rrahur me kamxhik, derisa të B QNU - në mendjen e tij. Ky fakt do të përsëritet shumë herë, sepse është kaq e lehtë të “marrësh” numëroni “në shenjën e parë të humbjes. James J. Hill u takua me humbje të përkohshme kur u përpoq për herë të parë të ngrihej kapitalin e nevojshëm për të ndërtuar një hekurudhë nga Lindja në Perëndim, por edhe ai e ktheu disfatën në fitore përmes planeve të reja. Henry Ford u takua me humbje të përkohshme, jo vetëm në fillim të tij karriera e automobilave, por pasi ai kishte shkruar shumë larg në majë. Ai krijoi të reja planet, dhe vazhdoi marshimin drejt fitores financiare. Ne shohim burra që kanë grumbulluar pasuri të mëdha, por shpesh i njohim vetëm triumfin e tyre, duke anashkaluar humbjet e përkohshme që u duhej tejkaloj para se të “mbërrijë”. ASNJ F Ndjekës i kësaj filozofie nuk mund të pritët me arsye T TO KONKLUSOJ A NJ A FORTUNE PA P EXRVOJ T PRKOHSHME Humbja. “Kur të vijë disfata, pranojeni atë si një sinjal se planet tuaja nuk janë të mira, rindërtoni ato plane dhe lundroni edhe një herë drejt qëllimit tuaj të lakmuar. Nëse jepni përpara se të arrihet qëllimi juaj, ju jeni një “lëkundës”. Një PESHKUES ASNJHER W FITON - DHE - Një

FITUES ASNJHER NUK FEN. Ngrijeni këtë fjali, shkruajeni në një copë letër me shkronja të larta një inç, dhe vendoseni aty ku do ta shihni çdo natë para se të shkoni të flini, dhe çdo në mëngjes para se të shkoni në punë. Kur filloni të zgjidhni anëtarët për grupin tuaj “Master Mind”, përpikuni të zgjidhni ata që nuk e marrin seriozisht humbjen.

Disa njerëz marrëzisht besojnë se vetëm PARA mund të bëjnë para. Kjo është jo e vërtetë! DESIRE, shndërruar në ekuivalentin e saj monetar, përmes parimet e përcaktuara këtu, është agjencia përmes së cilës “bëhen” para. Para, në vetvete, nuk është gjë tjetër veçse lëndë inerte. Nuk mund të lëvizë, të mendojë ose të flasë, por mundet “dëgjo” kur një njeri që e Dëshiron atë, e thërret të vijë! PLANIFIKIMI I SHITJES S SER SH SERRBIMEVE Pjesa tjetër e këtij kapitulli i është dhënë përshkrimit të mënyrave dhe mjetet e marketingut të shërbimeve personale. Informacioni i përcjellë këtu do të jetë ndihmë praktike për çdo person që ka ndonjë formë të shërbimeve personale për të treg, por do të jetë me përfitim të paçmuar për ata që aspirojnë udhëheqjen në profesionet e tyre të zgjedhura. Planifikimi inteligjent është thelbësor për suksesin në çdo ndërmarrje të krijuar grumbullojnë pasuri. Këtu do të gjenden udhëzime të hollësishme për ata që duhet fillojnë akumulimin e pasurive duke shitur shërbime personale. Duhet të jetë inkurajuese të dihet se praktikisht të gjitha fatet e mëdha filloi në formën e kompensimit për shërbimet personale, ose nga shitja e IDE Çfarë tjetër, përveç ideve dhe shërbimeve personale, nuk do të posedonte e pronës duhet të japin në këmbim të pasurisë? Duke folur gjerësisht, ekzistojnë dy lloje njerëzish në botë. Një lloj është i njohur si LEADERS, dhe tjetri si NDIKUES. Vendosni në fillim nëse keni ndërmend të bëheni një udhëheqës në thirrjen tuaj të zgjedhur, ose të qëndroni a ndjekës. Dallimi në kompensim është i madh. Ndjekësi nuk mund të arsyeshme prisni kompensimin për të cilin ka të drejtë një udhëheqës, megjithëse shumë ndjekës bëni gabim duke pritur një pagë të tillë. Nuk është turp të jesh ndjekës. Nga ana tjetër, nuk është meritë për të mbeten ndjekës. Shumica e udhëheqësve të mëdhenj filluan në cilësinë e pasuesve. Ata u bënë udhëheqës të mëdhenj sepse ishin NOLNJELLS INTELIGJENT. Me pak përjashtime, njeriu që nuk mund të ndjekë një udhëheqës në mënyrë inteligjente, nuk mund të bëhet një udhëheqës efikas. Njeriu që mund të ndjekë një udhëheqës në mënyrë më efikase, zakonisht është njeriu që zhvillohet në udhëheqje më shpejt. Një ndjekës inteligjent ka shumë përparësi, mes tyre mundësia për të fituar NJOHURI NGA LIDERI I TIJ. ATRIBUTET KRYESORE T LE UDHHEQJES

Më poshtë janë faktorë të rëndësishëm të udhëheqjes: -

1. TRAJTIMI I PAVLERSUAR bazuar në njohjen e vetvetes dhe

të dikujt okupimi Asnjë ndjekës nuk dëshiron të dominohet nga një udhëheqës që i mungon vetëbesimi dhe guximi. Asnjë ndjekës inteligjent nuk do të dominohet nga një i tillë udhëheqës shumë i gjatë.

2. VETKONTROLI. Njeriu që nuk mund ta kontrollojë veten, nuk mundet kurrë kontrolloni të tjerët. Vetëkontrolli jep një shembull të fuqishëm për pasuesit e tij, të cilin më inteligjent do të imitojë.
3. NDJENJA E PENGUT E DREJTISIS. Pa një ndjenjë drejtësie dhe drejtësie, jo udhëheqësi mund të komandojë dhe ruajë respektin e ndjekësve të tij.
4. PFRGJEGJSIA E VENDIMIT. Njeriu që lëkundet në vendimet e tij, tregon se ai nuk është i sigurt për veten e tij. Ai nuk mund t'i drejtojë të tjerët me sukses.
5. PFRFUNDIMTARIA E PLANEVE. Udhëheqësi i suksesshëm duhet të planifikojë punën e tij, dhe të punojë planin e tij. Një udhëheqës që lëviz me hamendje, pa praktike, të përcaktuar planet, është e krahësueshme me një anije pa timon. Herët ose vonë ai do të zbrësë në shkëmbinj të.
6. ZANI T OF B DNI M M SHUM SE PAGUAR. Një nga penallitë e udhëheqjes është domosdoshmëria e vullnetit, nga ana e udhëheqësit, për të bërë më shumë sesa kërkon nga ndjekësit e tij.
7. Një personalitet kënaqës. Asnjë person i ngathët, i pakujdesshëm nuk mund të bëhet një udhëheqës i suksesshëm. Liderhipi bën thirrje për respekt. Ndjekësit nuk do të respektojnë a udhëheqës i cili nuk vlerëson lartë në të gjithë faktorët e një Personaliteti të Kënaqshëm.
8. SIMPATIA DHE KUPTIMI. Udhëheqësi i suksesshëm duhet të jetë në simpati me ndjekësit e tij. Për më tepër, ai duhet t'i kuptojë ata dhe ato problemet
9. MASTERY E DETAIL. Udhëheqja e suksesshme kërkon zotërimin e detajet e pozicionit të udhëheqësit.
10. GATISHMRIA P TOR TS MARR P RESRGJEGJSIN E PLOT. Të suksesshmit udhëheqësi duhet të jetë i gatshëm të marrë përgjegjësinë për gabimet dhe mangësitë e pasuesve të tij. Nëse ai përpiqet

ta zhvendosë këtë përgjegjësi, ai nuk do ta bëjë këtë mbeten udhëheqës. Nëse një nga ndjekësit e tij bën një gabim, dhe tregon veten e tij i paaftë, udhëheqësi duhet të konsiderojë se është ai që dështoi.

11. BASHKPUNIMI. Udhëheqësi i suksesshëm duhet të kuptojë dhe të zbatojë parimi i përpjekjes bashkëpunuese dhe të jetë në gjendje të nxisë ndjekësit e tij të bëjnë atë i njëjtë Udhëheqja bën thirrje për FUQI dhe fuqia bën thirrje për BASHKPUNIM. Ekzistojnë dy forma të Lidershipit. E para, dhe deri tani më efektive, është UDHHEQesia N CON P CONRMIRSIM, dhe me simpatinë e ndjekësve. e dyta është Lidershipi nga forca, pa pëlqimin dhe simpatinë e ndjekësit. Historia është e mbushur me prova që Udhëheqja me Forcë nuk mund të durojë. Rënia dhe zhdukja e “Diktatorëve” dhe mbretërve është e konsiderueshme. Do të thote se njerëzit nuk do të ndjekin udhëheqjen e detyruar për një kohë të pacaktuar. Bota sapo ka hyrë në një epokë të re të marrëdhënieve midis liderëve dhe ndjekës, i cili kërkon shumë qartë udhëheqës të rinj, dhe një markë të re të udhëheqja në biznes dhe industri. Ata që i përkasin shkollës së vjetër të udhëheqja me forcë, duhet të marrë një kuptim të markës së re të lidershipi (bashkëpunimi) ose të zbritet në gradën e pasuesve. Nuk ka rrugëdalje tjetër për ta. Marrëdhëniet e punëdhënësit dhe të punësuarit, ose të udhëheqësit dhe pasuesit, në e ardhmja, do të jetë një e bashkëpunimit të ndërsjellë, bazuar në një ndarje të drejtë të fitimeve të biznesit. Në të ardhmen, marrëdhënia e punëdhënësit dhe punonjësi do të jetë më shumë si një partneritet sesa ka qenë në të kaluarën. Napoleoni, Kaiser Wilhelm i Gjermanisë, Car i Rusisë dhe Mbreti të Spanjës ishin shembuj të udhëheqjes me forcë. Udhëheqja e tyre kaloi. Pa shumë vështirësi, dikush mund të tregojë prototipet e këtyre ish-udhëheqësve, ndër udhëheqësit e biznesit, financiar dhe të punës të Amerikës të cilët janë rrëzuar nga froni ose planifikuar për të shkuar. Udhëheqja me pëlqim e pasuesve është marka e vetme që mund duroni! Burrat mund të ndjekin udhëheqjen e detyruar përkohësisht, por ata nuk do ta bëjnë atë me dëshirë. Marka e re e LEADERSHIP do të përqafojë njëmbëdhjetë faktorët e udhëheqja, e përshkruar në këtë kapitull, si dhe disa faktorë të tjerë. Njeriu që

i bën këto bazën e udhëheqjes së tij, do të gjejë mundësi të bollshme për të udhëhequr çdo ecje e jetës. Depresioni u zgjat, kryesisht, për shkak të botës i mungonte LEADERSHIP i markës së re. Në fund të

depresionit, kërkesa për udhëheqës që janë kompetentë për të zbatuar metodat e reja të udhëheqjes e ka tejkaluar shumë furnizimin. Disa nga udhëheqësit e tipit të vjetër do të reformojnë dhe përshtaten me markën e re të udhëheqjes, por në përgjithësi, bota do të duhet të kërkojë lëndë të reja për udhëheqjen e saj. Kjo domosdoshmëri mund të jetë Mundësia juaj! 10 SHKAQET KRYESORE T O F D FASHTIMIT N LE UDHHEQJE Tani kemi ardhur në gabimet kryesore të liderëve që dështojnë, sepse është njësoj thelbësore për të ditur ÇFAR NOT NUK B DNI pasi është të dini se çfarë të bëni.

1. PABUNDSIA P TOR ORGANIZIMIN E DETAJEVE. Efikas udhëheqja kërkon aftësi për të organizuar dhe për të zotëruar detajet. Jo udhëheqësi i mirëfilltë është gjithnjë “shumë i zënë” për të bërë gjithçka që mund të jetë kërkohet prej tij në cilësinë e tij si udhëheqës. Kur një njeri, qoftë ai është një udhëheqës ose ndjekës, pranon se ai është “shumë i zënë” për të ndryshuar të tijin planet, ose për t’i kushtuar vëmendje ndonjë emergjence, ai pranon të tijin joefikasiteti. Udhëheqësi i suksesshëm duhet të jetë zotëruesi i të gjitha detajeve lidhur me pozicionin e tij. Kjo do të thotë, sigurisht, që ai duhet fitojnë zakonet e zbritjes së detajeve të togerëve të aftë.
2. PAVDESIMI P TOR TEND BENDN SH SERRBIM PUMRNJS. Me të vërtetë udhëheqësit e mëdhenj janë të gatshëm, kur e kërkon rasti, të performojnë çdo lloj pune që ata do të kërkonin nga një tjetër për të kryer. “The më i madhi midis jush do të jetë shërbëtori i të gjithëve “është një e vërtetë që të gjithë udhëheqësit e aftë vëzhgojnë dhe respektojnë.
3. Pritja e pagesës për atë që “dinë” Në vend të asaj që ata bëjnë me atë të cilën ata E DI Bota nuk i paguan burrat për atë që ata “e dinë”. Ajo i paguan ata për ato që BONI, ose nxisin të tjerët të bëjnë.
4. Frika e konkurrencës nga ndjekësit. Udhëheqësi që ka frikë se një nga pasuesit e tij mund të marrë pozicionin e tij është

praktikisht i sigurt për ta kuptuar atë frikë herët a vonë. Udhëheqësi i aftë trajnon nënstudime të cilit ai mund t’i delegojë, sipas dëshirës, ndonjë nga detajet e pozicionit të tij. Vetëm në këtë mënyrë një udhëheqës mund të shumëfishohet veten dhe përgatit veten për të qenë në shumë vende, dhe për të dhënë vëmendje për shumë gjëra në të njëjtën kohë. Isshtë një e vërtetë e përjetshme që njerëzit marrin më shumë

pagë për AFTITYSIN E TYRE T G BEN T O TJERT PERFORMONI, sesa ata mund të fitojnë me përpjekjet e tyre. Një udhëheqësi efikas mund, përmes njohurive të tij për punën e tij dhe magnetizmi i personalitetit të tij, rrisin shumë efikasitetin e të tjerët, dhe i nxis ata të japin më shumë shërbim dhe shërbim më të mirë sesa mund të jepen pa ndihmën e tij. 5. Mungesa e imagjinatës. Pa imagjinatë, udhëheqësi është i paaftë për të përmbushur emergjencat dhe për të krijuar plane me anë të së cilës të udhëzojë ndjekësit e tij në mënyrë efikase. 6. VETISHVETSIA. Udhëheqësi që pretendon gjithë nderin për puna e pasuesve të tij, është e sigurt se do të pritët nga inati. Në të vërtetë udhëheqësi i madh DEKLARON ASNJ OF NDERIT. Ai është i kënaqur me shikoni nderimet, kur ka të tilla, shkoni te ndjekësit e tij, sepse ai e di që shumica e burrave do të punojnë më shumë për lavdërime dhe njohje sesa ata do të bëjnë vetëm për para. 7. INTERPERANCA. Ndjekësit nuk respektojnë një udhëheqës i paqartë. Për më tepër, mosdurimi në cilëndo nga llojet e tij formon, shkatërron qëndrueshmërinë dhe gjallërinë e të gjithë atyre që kënaqen ajo 8. BANIMI. Ndoshta kjo duhet të kishte ardhur në krye të listës. Udhëheqësi që nuk është besnik i besimit të tij dhe i tij bashkëpunëtorët, ata mbi të dhe ata poshtë tij, nuk mund të dëshirojnë shumë të mbajë udhëheqjen e tij. Mosbindja shënon një si më të vogël se pluhuri i tokës dhe rrëzon mbi kokë përcmimin që ai bën meriton Mungesa e besnikërisë është një nga shkaqet kryesore të dështimit në çdo ecje e jetës.

9. Theksimi i “Autoritetit” të Udhëheqjes. Lideri efikas udhëheq duke inkurajuar dhe jo duke u përpjekur të mbjell frikë në zemrat e ndjekësve të tij. Udhëheqësi që përpiket të bëjë përshtypje pasuesit e tij me “autoritetin” e tij hyjnë në kategorinë e udhëheqja përmes FORCS. Nëse një udhëheqës është një LEADER REAL, ai do ta bëjë këtë nuk kanë nevojë ta reklamojnë atë fakt përveç sjelljes së tij - të tij simpatinë, mirëkuptimin, drejtësinë dhe një demonstrim që ai e di punën e tij.
10. Theksimi i Titullit. Udhëheqësi kompetent kërkon nr “titull” për t’i dhënë atij respektin e ndjekësve të tij. Njeriu që bën shumë mbi titullin e tij në përgjithësi ka shumë pak për të theksuar. dyert në zyrën e udhëheqësit të vërtetë janë të hapura për të gjithë ata që dëshirojnë hyjnë, dhe lagjet e tij të punës janë të lira nga formaliteti ose shfaqja. Këto janë ndër shkaqet më të zakonshme të dështimit në udhëheqje. Secili prej këtyre defekteve është i mjaftueshëm për të shkaktuar dështimin. Studioni me kujdes listën nëse ju aspironi për udhëheqje dhe sigurohuni që të

jeni të lirë nga këto gabime. DISA FUSHA FERTILE N WH TIC CILAT DO T “” UDHHEQSIA E RE ” K BERKOHENI Para se të largoheni nga ky kapitull, vëmendja juaj u drejtohet disa prej atyre pjellore fusha në të cilat ka pasur një rënie të udhëheqjes, dhe në të cilat lloji i ri i udhëheqësit mund të gjejë një bollëk të MUNDISIS. Së pari Në fushën e politikës ekziston një kërkesë më këmbëngulëse për udhëheqësit e rinj; një kërkesë e cila tregon asgjë më pak se një emergjente Me sa duket, shumica e politikanëve janë bërë reketues të gradës së lartë, të legalizuar. Ata kanë rritur taksat dhe shthurur makinerinë e industrisë dhe biznesit deri në njerëz nuk mund ta durojë më barrën. E dyta Biznesi bankar po kalon një reformë. liderët në këtë fushë kanë humbur pothuajse plotësisht besimin e

publike. Tashmë bankierët kanë ndjerë nevojën e reformës, dhe ata e kanë filluar atë. E treta. Industria bën thirrje për udhëheqës të rinj. Lloji i vjetër i udhëheqësve menduar dhe lëvizur në drejtim të dividendëve në vend të të menduarit dhe lëviz në drejtim të ekua-cioneve njerëzore! Udhëheqësi i ardhshëm në industri, për të duruar, duhet ta konsiderojë veten si një zyrtar gati-publik, të cilit detyrë është të menaxhojë besimin e tij në një mënyrë të tillë që të funksionojë vështirësi për asnjë individ, ose grup individësh. Shfrytëzimi i burrat që punojnë është një e kaluar. Lëreni njeriun që aspiron udhëheqja në fushën e biznesit, industrisë dhe punës kujto kjo E katërta. Lideri fetar i së ardhmes do të detyrohet të kushtojini më shumë vëmendje nevojave materiale të pasuesve të tij, në zgjidhja e problemeve të tyre ekonomike dhe personale të së tashmes, dhe më pak vëmendje për të kaluarën e vdekur, dhe të ardhmen ende të palindur. E pesta Në profesionet e drejtësisë, mjekësisë dhe arsimit, a markë e re e udhëheqjes, dhe në një farë mase, udhëheqësit e rinj do bëhen një domosdoshmëri. Kjo është veçanërisht e vërtetë në fushën e arsimit. Drejtuesi në atë fushë duhet, në të ardhmen, të gjejë mënyra dhe mjete për të duke i mësuar njerëzit SI T AP APLIKONI njohurinë në të cilën marrin shkollë Ai duhet të merret më shumë me PRAKTIK dhe më pak me TEORI. E gjashta. Do të kërkohej udhëheqës të rinj në fushën e Gazetari. Gazetat e së ardhmes, që do të drejtohen me sukses, duhet të divorcohen nga “privilegji i veçantë” dhe të lehtësohen nga subvencionimi i reklamave. Ata duhet të pushojnë së qeni organe të propagandë për interesat që mbështesin reklamat e tyre kolonat. Lloji i gazetës që boton skandal dhe të turpshëm fotografite përfundimisht do të shkojnë në rrugën e të gjitha forcave që shthurin mendja e njeriut. Këto janë vetëm disa nga fushat në të cilat mundësitë për udhëheqës të rinj dhe një markë e re e

udhëheqjes janë tani në dispozicion. Bota po kalon një

ndryshimi i shpejtë Kjo do të thotë se media përmes së cilës ndryshimet në njerëzore zakonet promovohen, duhet t'i përshtaten ndryshimeve. Media e përshkruar këtu, janë ato që, më shumë se çdo tjetër, përcaktojnë prirjen e civilizimit. KUR DHE SI T TO APLIKONI P FORR Pozicion Informacioni i përshkruar këtu është rezultati neto i shumë viteve të përvojë gjatë së cilës mijëra burra dhe gra u ndihmuan në treg shërbimet e tyre në mënyrë efektive. Prandaj, mund të mbështetet si e shëndoshë dhe praktike. MEDIA PRORMES T WH CILAVE SHAYR-BIMET MUND T JEN TREGUAR Përvoja ka vërtetuar se mediat e mëposhtme ofrojnë më të drejtpërdrejtën dhe metodat efektive të afrimit të blerësit dhe shitësit të shërbimeve personale.

1. ZYRA E PUNLOSIMIT. Duhet pasur kujdes që të zgjidhni vetëm reputacion zyrtar, menaxhimi i të cilave mund të tregojë të dhëna adekuate të arritjeve të rezultate të kënaqshme. Ka relativisht pak zyra të tilla.
2. REKLAMA në gazeta, revista tregtare, revista dhe radio. Reklammat e klasifikuara zakonisht mund të mbështeten për të dhënë rezultate të kënaqshme në rastin e atyre që aplikojnë për pozita klerike ose të zakonshme me rrogë. Ekran reklamimi është më i dëshirueshëm në rastin e atyre që kërkojnë lidhje ekzekutive, kopja të paraqitet në pjesën e letrës e cila është më e përshatshme për të ardhur në vëmendja e klasës së punëdhënësit që kërkohet. Kopja duhet të përgatitet nga një ekspert, i cili kupton se si të injektojë cilësi të mjaftueshme të shitjes për të prodhuar përgjigjet.
3. LETRA PERSONALE T OF APLIKIMIT, drejtuar firmave të veçanta ose individë që kanë më shumë prirje të kenë nevojë për shërbime të tilla që ofrohen. Letrat duhet shkruhen mjeshtërisht, GJITHMON dhe nënshkruhen me dorë. Me letrën, duhet të dërgohet a “përmbledhje” e plotë ose përshkrim i kualifikimeve të aplikantit. Të dy letrat e aplikimi dhe përmbledhja e përvojës ose kualifikimeve duhet të përgatiten nga an eksperti (Shikoni udhëzimet për informacionin që duhet të jepet).
4. APLIKIMI PRORMES FITUESVE PERSONALE. Kur e mundur, aplikanti duhet të përpiket t'u afrohet punëdhënësve të ardhshëm përmes disa njohjeve të ndërsjella. Kjo metodë e qasjes është veçanërisht e veçantë e dobishme në rastin e atyre që kërkojnë

lidhje ekzekutive dhe nuk i bëjnë ato dëshirojnë të duken se po bëjnë “shitje” vetë.

5. APLIKIMI N P PERSON. Në disa raste, mund të jetë më shumë efektive nëse aplikanti ofron personalisht, shërbimet e tij për punëdhënësit e ardhshëm, në të cilën rast një deklaratë e plotë me shkrim e kualifikimeve për pozicionin duhet të paraqitet, për arsyen që punëdhënësit e ardhshëm shpesh dëshirojnë diskutoni me bashkëpunëtorët, rekordin e dikujt. INFORMACION P TOR T FURNIZUAR N IN “SHKURTR” T W SHKRUAR Ky përmbledhje duhet të përgatitet me aq kujdes sa do të përgatiste një avokat e shkurtër e një çështje që do të gjykohet në gjykatë. Nëse aplikanti nuk është me përvojë në përgatitja e përmbledhjeve të tilla, duhet të konsultohet një ekspert dhe shërbimet e tij të regjistruar për këtë qëllim. Tregtarët e suksesshëm punësojnë burra dhe gra të cilët kuptojnë artin dhe psikologjinë e reklamës për të paraqitur meritat e mallin e tyre. Ai që ka shërbime personale për shitje duhet të bëjë të njëjtën gjë. Informacioni i mëposhtëm duhet të paraqitet në përmbledhje:
6. Edukimi. Thuaj shkurtimisht, por patjetër, çfarë shkollimi keni pasur, dhe në cilat lëndë keni specializuar në shkollë, duke dhënë arsyet për këtë specializim
7. Përvoja. Nëse keni pasur përvojë në lidhje me pozicionet të ngjashme me atë që ju kërkoni, përshkruani atë plotësisht, tregoni emrat dhe adresat e të parëve punëdhënësit. Sigurohuni që të tregoni qartë çdo përvojë të veçantë që mund të keni pasur gjë që do t’ju pajisë të plotësoni pozicionin që kërkoni.
8. Referencat. Praktikisht çdo firmë biznesi dëshiron të dijë gjithçka rreth të dhënat e mëparshme, pararendësit, etj., të punonjësve të ardhshëm që kërkojnë pozicione të përgjegjësive. Bashkangjitni kopjet tuaja të shkurtra fotostatike të letrave nga: a Ish-punëdhënësit b Mësuesit nën të cilët keni studiuar

c Njerëz të shquar në gjykimin e të cilëve mund të mbështetemi. 4. Fotografi e vetvetes. Bashkangjitni shkurtimisht tuaj një fotografi të fundit, të montuar e vetvetes. 5. Bëni kërkesë për një pozicion specifik. Shmangni aplikimin për një pozicion pa duke përshkruar Saktësisht se çfarë pozicioni të veçantë kërkoni. Asnjëherë mos aplikoni për “vetëm një pozicioni. “Kjo tregon që ju nuk keni kualifikime të specializuara. 6. Thoni kualifikimet tuaja për pozicionin e veçantë për të cilin aplikoni.

Jepni detaje të plota për arsyen që besoni se jeni të kualifikuar për atë të veçantë pozicionin që ju kërkoni. Ky është APLIKIMI. Do të përcaktojë, më shumë se çdo gjë tjetër, çfarë konsiderate merrni. 7. Oferta për të shkuar në punë me kusht. Në shumicën e rasteve nëse jeni të vendosur të keni pozicionin për të cilin aplikoni, do të jetë më efektive nëse ju ofroni të punoni për një javë, ose një muaj, ose për një kohë të mjaftueshme për të mundësoni punëdhënësit tuaj të ardhshëm të gjykojë vlerën tuaj PA PAGES. Kjo mund të duket të jetë një sugjerim radikal, por përvoja ka provuar se rrallë nuk arrin të fitojë të paktën një gjyq. Nëse jeni të sigurt për kualifikimet tuaja, një provë është gjithçka që ju nevojitet. Rastësisht, një ofertë e tillë tregon se keni besim te aftësia juaj për të mbushur pozicionin që kërkoni. Mostshtë më bindëse. Nëse oferta juaj është pranuar, dhe ju bëni mirë, më shumë se sa ka të ngjarë të paguheni për tuajin periudha e “provës”. Bëni të qartë faktin që oferta juaj bazohet në: a Besimi juaj në aftësinë tuaj për të mbushur pozicionin. b Besimi juaj në vendimin e punëdhënësit tuaj të ardhshëm për t’ju punësuar pas gjykimit. c P DRAKTIMI juaj për të pasur pozicionin që kërkoni. 8. Njohuri për biznesin e punëdhënësit tuaj të ardhshëm. Para se të aplikoni për një pozicionin, bëni kërkime të mjaftueshme në lidhje me biznesin për tu njohur veten plotësisht me atë biznes, dhe tregoni në përmbledhjen tuaj të njohurive ju keni fituar në këtë fushë. Kjo do të jetë mbresëlënëse, pasi do ta tregojë atë ju keni imagjinatë dhe një interes real për pozicionin që kërkoni.

Mos harroni se nuk është avokati ai që di më shumë ligj, por ai kush përgatit më mirë çështjen e tij, kush fiton. Nëse “çështja” juaj është e përgatitur siç duhet dhe paraqitur, fitorja juaj do të ketë qenë më shumë se gjysma e fituar në fillim. Mos kini frikë ta bëni shkurtimisht shkurtësën tuaj. Punëdhënësit janë po aq shumë të interesuar në blerjen e shërbimeve të aplikantëve të kualifikuar siç jeni në sigurimin e punësimit. Në fakt, suksesi i punëdhënësve më të suksesshëm është për shkak, kryesisht, për aftësinë e tyre për të zgjedhur tërësi të mirë-kualifikuar. Ata duan të gjitha informacionin në dispozicion. Mos harroni një gjë tjetër; mjeshtëri në përgatitjen e testamentit tuaj të shkurtër tregoni se jeni një person i përpiktë. Unë kam ndihmuar për të përgatitur përmbledhje për klientë të cilët ishin aq të mrekullueshëm dhe të jashtëzakonshëm sa që rezultuan në punësimi i aplikantit pa intervistë personale. Kur formula juaj të jetë përfunduar, lidhjeni mjeshtërisht me një lidhës me përvojë, dhe i shkruar me shkrim nga një artist, ose printer i ngjashëm me sa vijon: SHKURTIMI I KUALIFIKIMEVE T. Robert K. Smith APLIKIMI P FORR Pozicionin e Sekretari Privat i Presidentit të SHOQRIA BANKE, Inc. Ndryshoni emrat sa herë që

tregohet shkurtimisht Ky prekje personale sigurisht që do të urdhërojë vëmendjen. Bëj shkurtimisht përmbledhjen tënde shtypur ose mimgrafuar në letrën më të mirë që mund të merrni, dhe të lidhur me një letër e rëndë e shumëllojshmërisë së kopertinës së librit, lidhësja që do të ndryshohet dhe e duhur emri i firmës që duhet të futet nëse do t'u tregohet më shumë se një kompanie. E juaja fotografia duhet të ngjitet në njërën nga faqet e faqes suaj të shkurtër. Ndiqni këto udhëzime për letrën, duke i përmirësuar ato kudo që imagjinoni sugjeron. Shitësit e suksesshëm e pastrojnë veten me kujdes. Ata e kuptojnë këtë përshtypjet e para janë të qëndrueshme. Shkurtër juaj është shitësi juaj. Jepja një kostum të mirë rroba, kështu që do të qëndrojë në kontrast të guximshëm me gjithçka që ju pret punëdhënësi ka parë ndonjëherë, në rrugën e një aplikimi për një pozicion. Nëse pozicioni ju të kërkojë ia vlen të kesh, ia vlen ta ndjekësh me kujdes. Për më tepër, nëse shet veten përpara një punëdhënësi në një mënyrë që i bën përshtypje me individualitetin tuaj, ju ndoshta do të merrni më shumë para për shërbimet tuaja që nga fillimi, sesa do të bënit nëse do të aplikoni për punësim në mënyrën e zakonshme konvencionale.

Nëse kërkon punë përmes një agjencie reklamash, ose një agjencia e punësimit, kërkojini që agjenti të përdorë kopjet e faqes suaj të shkurtër në marketingun tuaj shërbimet Kjo do të ndihmojë për të fituar preferencën për ju, si me agjentin, ashtu edhe me punëdhënësit e ardhshëm. SI T G MERRNI Pozicionin e saktë që dëshironi Gjithkush gëzon të bëjë llojin e punës për të cilën ai është më i përshtatshmi. Një artistit i pëlqen të punojë me ngjyra, një zanatçi me duar, i pëlqen një shkrimtar shkruaj. Ata me talent më pak të caktuar kanë preferencat e tyre për fusha të caktuara të biznesi dhe industria. Nëse Amerika bën diçka mirë, ajo ofron një gamë të plotë të profesione, përpunimi i tokës, prodhimi, tregtimi dhe profesionet. Së pari Vendosni Saktësisht se çfarë lloj pune dëshironi. Nëse puna nuk bën tashmë ekzistojnë, mbase mund ta krijoni. E dyta Zgjidhni kompaninë, ose individin për të cilin dëshironi të punoni. E treta. Studioni punëdhënësin tuaj të ardhshëm, për sa i përket politikave, personelit dhe shanset e përparimit. E katërta. Duke analizuar veten, talentet dhe aftësitë tuaja, figura ÇFAR C MUND T OFF OFRONI, dhe planifikoni mënyra dhe mjete për të dhënë përparësi, shërbime, zhvillime, ide që ju besoni se mund t'i realizoni me sukses. E pesta Harrojeni për "një punë". Harrojeni nëse ka apo jo një hapje. Harrojeni rutinën e zakonshme të "a ke gjetur një punë për mua?" Përqendrohu në atë që ti mund të japin. E gjashta. Sapo të keni në mendje planin tuaj, rregulloni me një përvojë shkrimtar për ta hedhur në letër në formë të hijshme, dhe në detaje

të plota. I shtati. Paraqisni atë personit të duhur me autoritet dhe ai do të bëjë atë pushoni Çdo kompani po kërkon burra që mund të japin diçka me vlerë, qofshin ide, shërbime apo “lidhje”. Çdo kompani ka vend për të njeriu i cili ka një plan veprimi të caktuar i cili është në avantazh të asaj kompanie.

Kjo linjë e procedurës mund të zgjasë disa ditë ose javë kohë shtesë, por ndryshimi në të ardhura, në avancim dhe në fitimin e njohjes do të kursejë vite të punës së palodhur me pagë të vogël. Ka shumë përparësi, kryesorja është se ajo shpesh do të kursejë nga një deri në pesë vjet kohë në arritjen e një qëllimi të zgjedhur. Çdo person që fillon, ose “futet” në gjysmën e rrugës deri në shkallë, e bën këtë deri në fund planifikim i qëllimshëm dhe i kujdesshëm, (përveç, natyrisht, djalit të Shefit). M WNYRA E RE E SH SERRBIMEVE TARK MARKETINGUT “PUNT” JANE TANI “PARTNERITETE” Burra dhe gra që tregtojnë shërbimet e tyre në avantazhin më të mirë në të ardhmen, duhet të njohë ndryshimin e jashtëzakonshëm që ka ndodhur në lidhja me marrëdhëniet ndërmjet punëdhënësit dhe punëmarrësit. Në të ardhmen, “Rregulli i Artë” dhe jo “Rregulli i Arit” do të jetë faktor dominues në tregtimin e mallrave si dhe shërbimeve personale. Marrëdhënia e ardhshme midis punëdhënësve dhe punonjësve të tyre do të jetë më e hollësishme natyra e një partneriteti të përbërë nga: a Punëdhënësi b Punonjësi c Publikut të cilit i shërbejnë Kjo mënyrë e re e marketingut të shërbimeve personale quhet e re për shumë njerëz Së pari, punëdhënësi dhe punonjësi i së ardhmes do të jenë arsyet konsiderohet si bashkë-punonjës, biznesi i të cilëve do të jetë SH beRBIMI I PUBLIKE ME EFIKASITET. Në kohërat e kaluara, punëdhënësit dhe të punësuarit kanë shkëmbyer mes tyre, duke drejtuar pazaret më të mira që mund të bënin me njëri-tjetrin, jo duke marrë parasysh që në analizën përfundimtare ato ishin, në të vërtetë, BARAZUAR AT SHPENZIMI I PALS S TH TRET, PUBLIKA QY SHRBUAN. Depresioni shërbeu si një protestë e fuqishme nga një publik i dëmtuar, të cilit të drejtat ishin shkelur në çdo drejtim nga ata që bërtisnin për avantazhe dhe fitime individuale. Kur mbeburinat e depresionit duhet janë pastruar dhe biznesi do të rikthehet përsëri ekuilibër, të dy punëdhënësit dhe të punësuarit do të njohin që ata nuk janë PRIVILEGJOHET M SHUM P TOR T SHKENCUAR ATA KUSH SHERBEN. Punëdhënësi i vërtetë i së ardhmes do të jetë publiku. Kjo duhet të mbahen në mendjen më të lartë nga çdo person që kërkon të tregtojë personal shërbime në mënyrë efektive.

Pothuajse çdo hekurudhë në Amerikë është në vështirësi financiare. Kush nuk e bën mbani mend ditën kur, nëse një qytetar pyeste në

biletarinë, koha e nisja e një treni, ai u referua papritmas në bordin e buletinit në vend të duke u dhënë me edukatë informacionin? Kompanitë e makinave të rrugës kanë përjetuar gjithashtu një “ndryshim kohe”. Atje ishte një kohë jo shumë kohë më parë kur përcuesit e makinave në rrugë krenoheshin me dhënien argument për udhëtarët. Shumë nga shinat e makinave në rrugë janë hequr dhe pasagjerët ngasin një autobus, shoferi i të cilit është “fjala e fundit e mirësjelljes”. Në të gjithë pistat e makinave në rrugë të vendit po ndryshken nga braktisja, ose janë marrë Kudo që makinat e rrugës janë ende në veprim, udhëtarët mund tani udhëtoni pa argument, dhe madje dikush mund të përshëndesë makinën në mes të bllok, dhe motormani DOBIGJISHT do ta marrë atë. SI KAN CH NDRYSHUAR KOHT! Kjo është vetëm pika për të cilën po përpiqem theksoj KOH HAT KAN CH NDRYSHUAR! Për më tepër, ndryshimi nuk është reflektuar thjesht në zyrat e hekurudhës dhe në makinat e rrugës, por edhe në sferat e tjera të jetës. Politika “e mallkuar nga publiku” tani është e kaluar. Ajo është zëvendësuar nga politika “ne-jemi-në-detyrim-në-shërbimin tuaj, zotëri”. Bankierët kanë mësuar një ose dy gjëra gjatë këtij ndryshimi të shpejtë i cili ka ndodhur gjatë viteve të fundit. Padurueshmëria nga ana e një banke zyrtar, ose punonjës i bankës sot është aq i rrallë sa ishte i dukshëm një duzinë vjet më parë. Në vitet e kaluara, disa bankierë (natyrisht jo të gjithë), mbanin një atmosfera e masave shtrënguese që i jepte çdo huamarrësit të ardhshëm një qetësi kur ai madje mendoi t’i afrohej bankierit të tij për një kredi. Mijëra dështime të bankave gjatë depressionit patën efektin e duke hequr dyert e sofërve pas të cilave bankierët më parë kishin barrikaduar vetveten. Tani ata ulen në tryezat e hapura, ku mund të shihen dhe afrohet sipas dëshirës nga çdo depozitues, ose nga kushdo që dëshiron t’i shohë ata, dhe e gjithë atmosfera e bankës është një mirësjellje dhe mirëkuptim. Dikur ishte zakon që klientët të qëndronin dhe të prisnin në ushqim qoshe derisa nëpunësit kalonin kohën e ditës me miqtë, dhe pronari kishte mbaruar krijimin e depozitës së tij bankare, para se të pritej në. Dyqane zinxhirësh, të menaxhuara nga BURRA CURTEOUS të cilët bëjnë gjithçka në mënyra e shërbimit, pak nga shkëlqimi i këpucëve të klientit, kanë shtyrë tregtarët e vjetër në histori. Marshimet në kohë! “Mirësjellje” dhe “Shërbim” janë fjalët vëzhguese të tregtisë sot, dhe zbatohen për personin i cili është duke marketinguar shërbime personale edhe më drejtpërdrejt sesa punëdhënësit të cilit i shërben, sepse, në analizën përfundimtare, të dy punëdhënësi dhe punonjësi i tij janë të punësuar nga publiku që ata shërbejnë. Nëse ata nuk arrijnë të shërbejnë mirë, ata paguajnë duke humbur privilegjin e tyre për të shërbyer. Të gjithë mund ta kujtojmë

kohën kur lexuesi i njehsorëve të gazit goditi me të dera mjaft e fortë për të thyer panelet. Kur dera u hap, ai e shtyu të tijën mënyrë, i paftuar, me një dredhje në fytyrën e tij e cila tha qartë, “çfarë-të-hellidid-jumbani-mua-duke pritur-për?” E gjithë kjo ka pësuar një ndryshim. Njeriu i njehsorit tani e sjell veten si një zotëri i cili është “i kënaqur që do të jetë shërbimi juaj”. Para se kompanitë e gazit të mësonin se ishin njerëzit e tyre të matjes detyrimet akumuluese për të mos u pastruar kurrë, shitësit e sjellshëm të naftës ndezësit erdhën së bashku dhe bënë një biznes të zyrave të tokës. Gjatë depresionit, kalova disa muaj në rajonin e qymyrit antracit të Pensilvanisë, duke studiuar kushtet të cilat shkatërruan të gjithë industrinë e qymyrit. Midis disa zbulimeve shumë domethënëse, ishte fakti që lakmia nga ana e operatorët dhe punonjësit e tyre ishte shkaku kryesor i humbjes së biznesit për operatorët dhe humbja e vendeve të punës për minatorët. Përmes presionit të një grupi udhëheqësish tepër të zellshëm të punës, përfaqësojnë punonjësit, dhe lakmia për fitime nga ana e operatorët, biznesi i antracitit u zvogëluar papritmas. Operatorët e qymyrit dhe punonjësit e tyre bënë pazar të mprehtë me njëri-tjetrin, duke shtuar koston e “pazare” me çmimin e qymyrit, derisa, më në fund, ata zbuluan se kishin NDILRTONI NJ B BIZNES T W Mrekullueshëm për prodhuesit e vajit Djegia e pajisjeve dhe prodhuesit e vajit të papërpunuar. “Paga e mëkatit është vdekja!” Shumë e kanë lexuar këtë në Bibël, por pak e kanë lexuar zbuloi kuptimin e saj. Tani, dhe për disa vite, e gjithë bota ka qenë duke dëgjuar me anë të forcës, një predikim që mund të quhet “ÇFARS A NJERIU SI DREJT, Q SH TALL DUHET T HE GJITHAP EDHE. ” Asgjë aq e përhapur dhe efektive sa depresioni nuk mund të jetë “thjesht një rastësi”. Pas depresionit ishte një SHKAQ. Asgjë nuk ndodh kurrë pa SHKAQ. Kryesisht, shkaku i depresionit gjurmohet drejtpërdrejt zakoni mbarëbotëror i përpjekjes për të RRIPAR pa mbjellë. Kjo nuk duhet të gabohet për të nënkuptuar se depresioni përfaqëson një kulturë të cilën bota po detyrohet ta korrë pa pasur mbjellje. Problemi është se bota mbolli farë farë të gabuar. Çdo fermer e di që nuk mund të mbjellë farë murrizi dhe korr një korrje gruri. Duke filluar nga shpërthimi i lufta botërore, njerëzit e botës filluan të mbjellin farën e shërbimit joadekuate si në cilësi ashtu edhe në sasi. Pothuajse të gjithë ishin të angazhuar në kalim kohe duke u përpjekur për të marrë pa dhënë.

Këto ilustrime janë sjellë në vëmendjen e atyre që kanë personal shërbime për të tregtuar, për të treguar se jemi atje ku jemi dhe për çfarë jemi sjelljen tonë! Nëse ekziston një parim i shkakut dhe pasojës, i cili kontrollon biznesin, financat dhe transportin, i njëjti parim kontrollon

individët dhe përcakton statusin e tyre ekonomik. CILI ISSHT VLERSIMI JUAJ “QQS”? Shkaqet e suksesit në shërbimet e marketingut në mënyrë efektive dhe përgjithmonë, janë përshkruar qartë. Nëse nuk studiohen ato shkaqe, analizuar, kuptuar dhe APLIKUAR, asnjë burrë nuk mund të tregtojë në mënyrë efektive shërbimet e tij dhe përgjithmonë. Çdo person duhet të jetë shitësi i tij i shërbimeve personale. CILALSIA dhe SASIA e shërbimit të ofruar, dhe SHPIRTI në të cilin jepet, përcaktohet në një masë të madhe, çmimi dhe kohëzgjatja e punësimit. Të tregtojë në mënyrë efektive shërbimet personale, (që do të thotë një i përhershëm treg, me një çmim të kënaqshëm, në kushte të këndshme), duhet të miratohet dhe ndiqni formulën “QQS” që do të thotë se CILALSIA, plus SASIA, plus Fryma e duhur e bashkëpunimit, është e barabartë me shitblerjen e përsosur të shërbimit. Mos harroni formulën “QQS”, por bëni më shumë - ZBATONI SI ZAKON! Le të analizojmë formulën për t’u siguruar që e kuptojmë saktësisht se çfarë është ajo do të thotë.

1. CILITYSIA e shërbimit interpretohet se do të thotë performanca e çdo detaj, në lidhje me pozicionin tuaj, në mënyrën më efikase e mundur, duke pasur gjithmonë në mendje një objekt të një efikasiteti më të madh.
2. SASIA e shërbimit do të kuptohet se do të thotë Zakon i kryerjen e të gjithë shërbimit për të cilin jeni të aftë, në çdo kohë, me qëllim të rritjes së sasisë së shërbimit të kryer ndërsa zhvillohet aftësi më e madhe përmes praktikës dhe përvojës. Theksi vihet përsëri te fjala HABIT.
3. SHPIRTI i shërbimit interpretohet se do të thotë ZHVILLIM i pëlqyeshëm, sjellje e arsyeshme e cila do të nxisë bashkëpunimin nga bashkëpunëtorët dhe shokët punonjesit. Përshtatshmëria e cilësisë dhe sasisë së shërbimit nuk është e mjaftueshme për të mbani një treg të përhershëm për shërbimet tuaja. Sjellja, ose SHPIRTI në të cilin ju e ofroni shërbimin, është një faktor i fortë përcaktues në lidhje me të dyja çmimin që merrni, dhe kohëzgjatjen e punësimit.

Andrew Carnegie theksoi këtë pikë më shumë se të tjerët në lidhje me përshkrimin e tij të faktorëve që çojnë në sukses në tregtimin e personalit shërbimet Ai theksoi përsëri, dhe përsëri, domosdoshmërinë për Harmonizim SJELLJE Ai theksoi faktin se nuk do të mbajë asnjë njeri, pa marrë parasysh sa e madhe një SASI, apo sa efikase KUALITETI i punës së tij, përveç nëse ai punuar në një frymë të Harmonisë. Z.

Carnegie insistoi që burrat të ishin PAJTUESHME. Për të provuar se ai i vuri një vlerë të lartë kësaj cilësie, ai lejoi shumë burra që u përputhën me standardet e tij për t'u bërë shumë të pasur. Ata që nuk e bënë konform, duhej të bënte vend për të tjerët. Rëndësia e një personaliteti të këndshëm është theksuar, sepse ajo është një faktor i cili mundëson që dikush të japë shërbimin në SHPIRTIN e duhur. Nëse dikush ka një personalitet i cili LUTEM, dhe bën shërbim në një frymë të Harmonisë, këto aktivet shpesh kompensojnë mangësitë si në CILESI ashtu edhe në SASI të shërbimit që jep një. Sidoqoftë, asgjë nuk mund të jetë SUKSESISHT Zëvendësohet për kënaqësinë e sjelljes. VLERA E KAPITALIT T O F SH SERRBIMEVE TUAJA Personi të ardhurat e të cilit rrjedhin tërësisht nga shitja e sendeve personale shërbimet nuk janë më pak një tregtar sesa njeriu që shet mallra, dhe kjo mund të jetë e mundur shtohet mirë, një person i tillë i nënshtrohet PREKTRISHT RREGULLIT TAME NJAMEJT të sillen si tregtar që shet mallra. Kjo është theksuar, sepse shumica e njerëzve që jetojnë me shitja e shërbimeve personale bën gabim duke e konsideruar veten të lirë rregullat e sjelljes dhe përgjegjësitë e bashkangjitura atyre që janë të angazhuar në mallrat e marketingut. Mënyra e re e marketingut të shërbimeve praktikisht i ka detyruar të dy punëdhënësit dhe. punonjësit në aleanca partneriteti, përmes të cilave marrin pjesë të dy marrin në konsideratë të drejtat e palës së tretë, PUBLIKU ATA SHR BONIN. Dita e “shkoj-marrësit” ka kaluar. Ai është zëvendësuar nga “gogiver”. Metodot e presionit të lartë në biznes më në fund i hoqën kapakun. Do të ketë mos të jetë kurrë nevoja për të vënë përsëri kapakun, sepse, në të ardhmen, biznesi do të jetë të kryera nga metoda që nuk kërkojnë presion. Vlera aktuale e kapitalit të trurit tuaj mund të përcaktohet nga shumat të të ardhurave që mund të prodhoni (duke marketing shërbimet tuaja). Një vlerësim i drejtë i vlera kapitale e shërbimeve tuaja mund të bëhet duke shumëzuar të ardhurat tuaja vjetore

me gjashtëmbëdhjetë dhe dy të tretat, pasi është e arsyeshme të vlerësoni se të ardhurat tuaja vjetore përfaqëson gjashtë për qind të vlerës së kapitalit tuaj. Paratë jepen me qira për 6% në vit. Paraja nuk vlen më shumë se truri. Shpesh vlen shumë më pak. “Trurët” kompetentë, nëse tregtohen në mënyrë efektive, përfaqësojnë shumë më tepër formë e dëshirueshme e kapitalit sesa ajo që kërkohet për të kryer një biznes që kanë të bëjnë me mallra, sepse “truri” është një formë e kapitalit që nuk mund të jetë amortizohen përgjithmonë përmes depresioneve, dhe as nuk mund të jetë kjo formë e kapitalit vjedhur ose shpenzuar. Për më tepër, paratë që janë thelbësore për sjelljen e biznesi është aq i pavlefshëm sa një dunë rëre, derisa të përzihet me

efikas “trurin”. Tridhjetë arsyt kryesore të dështimit SA JAN H T H MBAJTS PR KEST? Tragjedia më e madhe e jetës përbëhet nga burra dhe gra që përpiqen me zell, dhe dështojnë! Tragjedia qëndron në shumicën dërrmuese të njerëzve që dështojnë, si në krahasim me disa që kanë sukses. Unë kam pasur privilegjin të analizoj disa mijëra burra dhe gra, 98% e të cilëve u klasifikuan si “dështime”. Ka diçka që nuk është në rregull një civilizim dhe një sistem arsimor, i cili lejon 98% të njerëzve të shkojnë përmes jetës si dështime. Por unë nuk e kam shkruar këtë libër për qëllim të moralizimi mbi të drejtat dhe gabimet e botës; që do të kërkonte një libër a njëqindfishi i madhësisë së këtij. Puna ime e analizës provoi se ka tridhjetë arsye kryesore për dështimin, dhe trembëdhjetë parime kryesore përmes të cilave njerëzit grumbullojnë pasuri. Në këtë kapitulli, do të jepet një përshkrim i tridhjetë shkaqeve kryesore të dështimit. Si ju kaloni listën, kontrolloni veten nga ajo, pikë për pikë, për qëllim të duke zbuluar se sa prej këtyre shkaqeve të dështimit qëndrojnë midis jush dhe suksesit.

1. SFONDI TRAJTUES I PAPREHUESHM. Atje është shumë pak, nëse ka ndonjë gjë, e cila mund të bëhet për njerëzit që kanë lindur me një mungesë në fuqinë e trurit. Kjo filozofi ofron veç një metoda e tejkalimit të kësaj dobësie - përmes ndihmës së Masterit Mendje Vëzhgoni me fitim, megjithatë, se kjo është VETM tridhjetë shkaqet e dështimit të cilat mund të mos korrigjohen lehtë nga asnjë individual.
2. Mungesa e një qëllimi të mirëpërcaktuar në jetë. Ka nuk ka shpresë për sukses për personin që nuk ka një qendër qëllimi, ose qëllimi i caktuar në të cilin duhet të synosh. Nëntëdhjetë e tetë nga çdo qindra prej atyre që kam analizuar, nuk kishin një qëllim të tillë. Ndoshta kjo ishte
3. Mungesa e ambicies për të synuar sipër mes-mikritetit. Ne nuk ofrojmë asnjë shpresë për personin që është aq indiferent sa të mos dëshirojë për të ecur përpara në jetë, dhe kush nuk është i gatshëm të paguajë çmimin.
4. ARSIMIMI I PAMUNGJES. Ky është një hendikep i cili mund të kapërcehet me lehtësi krahasuese. Përvoja është provuar se njerëzit më të arsimuar shpesh janë ata që njihen si “i bërë vetë”, ose i vetë-edukuar. Duhet më shumë se një diplomë kolegji për të bëjeni një person të arsimit. Çdo person që është i shkolluar është ai që ka mësuar të marrë gjithçka që dëshiron në jetë pa shkelja e të drejtave të të tjerëve. Arsimi konsiston, jo aq shumë

njohuri, por të njohurive në mënyrë efektive dhe këmbëngulëse
ZBATUAR Burrat paguhen, jo thjesht për ato që dinë, por edhe
më shumë posaçërisht për ÇFAR D B DNIN ME ATA Q WH
ATA E DI

5. MUNGESA E VETFDISCIPLINIT. Disiplina vjen përmes vetëkontroll. Kjo do të thotë që duhet kontrolluar të gjitha cilësitë negative. Para se të kontrolloni kushtet, së pari duhet të kontrolloni veten. Vetë-zotërimi është puna më e vështirë që do të mund të luftoni. Nëse ju nuk e bëni pushto veten, do të pushtohesh nga vetvetja. Ju mund të shihni në një dhe në të njëjtën kohë edhe shoku juaj më i mirë dhe armiku juaj më i madh, nga duke shkelur para një pasqyre.
6. SHALNDETI I sëmurë. Asnjë person nuk mund të gëzojë sukses të jashtëzakonshëm pa shëndet të mirë. Shumë nga shkaqet e shëndetit të sëmurë i nënshtrohen zotërimin dhe kontrollin. Këto, kryesore janë: a Mbingarkesa e tepërt e ushqimeve jo të favorshme për shëndetin b Zakonet e gabuara të mendimit; duke i dhënë shprehje negative. c Përdorimi i gabuar i, dhe mbi kënaqësia në seks. d Mungesa e ushtrimeve të duhura fizike e Një furnizim joadekuat i ajrit të pastër, për shkak të papërshtatshëm frymëmarrje.
7. NDIKIMET E MJEDISIT TFA PABESUESHME GJAT F CHMI-JRIS. “Ashtu siç është përkulur degëza, kështu do të bëhet edhe pema rriten. “Shumica e njerëzve që kanë prirje kriminale i fitojnë ato si rezultati i mjedisit të keq dhe bashkëpunëtorëve të papërshtatshëm gjatë fëmijëria
8. PROKRASTINIMI. Kjo është një nga më të zakonshmet shkaqet e dështimit. “Zgjatja e Plakut” qëndron brenda hija e çdo qenie njerëzore, duke pritur mundësinë e tij për t’u prishur shanset e dikujt për sukses. Shumica prej nesh e kalojnë jetën si dështime, sepse ne jemi duke pritur për “kohën për të qenë e drejtë” për të filluar diçka e vlefshme. Mos prit. Koha nuk do të jetë kurrë “e drejtë” djathtas. “Filloni atje ku qëndroni dhe punoni me çfarëdo mjete që ju dëshironi mund të keni me komandën tuaj, dhe mjetet më të mira do të gjenden si ju shkoj së bashku
9. Mungesa e qëndrueshmërisë. Shumica prej nesh janë “fillestarë” të mirë por “përfunduesit” e dobët të gjithçkaje që fillojmë. Për më tepër, njerëzit janë të prirur të heqin dorë nga shenjat e para

të disfatës. Nuk ka asnjë zëvendësues për këmbëngulje. Personi që e bën të TIJ këmbënguljen fjalë-fjalë, zbulon se “Old Man Dështimi” më në fund bëhet i lodhur, dhe bën largimin e tij. Dështimi nuk mund të përballohet Qëndrueshmëria.

10. PERSONALITETI NEGATIV. Nuk ka shpresë për sukses për personin që spraps njerëzit përmes një personaliteti negativ. Suksesi vjen përmes aplikimit të FUQIS, dhe fuqia është të arritura përmes përpjekjeve bashkëpunuese të njerëzve të tjerë. Një negativ personaliteti nuk do të nxisë bashkëpunim.
11. Mungesa e urgjencës seksuale të kontrolluar. Energjia seksuale është më i fuqishmi nga të gjithë stimujt që zhvendosin njerëzit në VEPRIMI. Për shkak se është më i fuqishmi nga emocionet, duhet të kontrollohen, përmes transmutimit, dhe të shndërrohen në të tjera kanaleve.
12. Dëshira e pakontrolluar për “diçka për ASGJ. “Instinkti i bixhozit shtyn miliona njerëz drejt dështimi Provat e kësaj mund të gjenden në një studim të Wall Street rrëzimi i '29, gjatë së cilës miliona njerëz u përpoqën të bënin para duke luajtur bixhoz në marzhet e aksioneve.
13. Mungesa e një fuqie të përcaktuar mirë të vendimit. Burrat që kanë sukses marrin vendime menjëherë dhe i ndryshojnë ato, nëse ka të gjitha, shumë ngadalë. Burrat që dështojnë, marrin vendime, nëse janë fare, shumë ngadalë, dhe ndryshojnë ato shpesh, dhe shpejt. Pavendosmëri dhe zvarritja janë vëllezër binjakë. Aty ku gjendet njëri, tjetri zakonisht mund të gjenden gjithashtu. Vrisni këtë palë para se ata plotësisht “lidh derrat” me rutine e D FASHTIMIT.
14. NJ ONE OSE MORE SHUM T THE GJASHT FEQIA THEMELORE. Këto frikëra janë analizuar për ju në një kapitull të mëvonshëm. Ata duhet të jenë zotëruar para se të mund të tregtoni shërbimet tua në mënyrë efektive.
15. ZGJEDHJE E gabuar e një bashkëshorti në martesë. Kjo një shkak më i zakonshëm i dështimit. Marrëdhënia e martesës i sjell njerëzit nga afër në kontakt. Nëse kjo marrëdhënie nuk është harmonike, dështimi ka të ngjarë të ndjekë. Për më tepër, do të jetë një formë i dështimit që shënohet nga mjerimi dhe pakënaqësia, duke shkatërruar të gjithë shenjat e ambicies.

16. KUJDES I MADH. Personi që nuk rrezikon, në përgjithësi duhet të marrë gjithçka që ka mbetur kur të tjerët të kalojnë zgjedhja. Kujdesi i tepërt është po aq i keq sa edhe kujdesi i tepërt. Të dy janë ekstremeve për tu mbrojtur. Vetë jeta është e mbushur me elementin e rastësisë.
17. P SERZGJEDHJE E gabuar e bashkëpunëtorëve në biznes. Ky është një nga shkaqet më të zakonshme të dështimit në biznes. Në marketingun e shërbimeve personale, duhet përdorur shumë kujdes për të zgjedhur një punëdhënësi i cili do të jetë një frymëzim, dhe i cili është, vetë, inteligjent dhe i suksesshëm. Ne imitojmë ata me të cilët jemi shoqërohem më ngushtë. Zgjidh një punëdhënës që ia vlen të imitosh.
18. Supersticioni dhe paragjykimi. Supersticioni është një formë e frikës. Alsoshtë gjithashtu një shenjë e injorancës. Burrat që kanë sukses mbajnë mendje të hapur dhe nuk kanë frikë nga asgjë.
19. Zgjedhja e gabuar e një profesioni. Askush nuk mundet të ketë sukses në një linjë përpjekjesh që nuk i pëlqen. Më së shumti hap thelbësor në tregtimin e shërbimeve personale është ai i zgjedhja e një profesioni në të cilin mund të hidheni me gjithë zemër.
20. Mungesa e përqendrimit të përpjekjes. “Jack-of-all-tregon” rrallë është i mirë në ndonjë. Përqendrohuni të gjitha përpjekjet tuaja në një Qellimi i shefit te percaktuar.
21. ZANA E SHPENZIMIT INDISCRIMINATE. kursimi i kursimit nuk mund të ketë sukses, kryesisht sepse ai qëndron përjetësisht brenda Frika nga varfëria. Formoni zakonet e kursimit sistematik nga duke lënë mënjanë një përqindje të caktuar të të ardhurave tuaja. Para në banka i jep një themeli shumë të sigurt të KU-JRIMIT kur bën pazar për shitjen e shërbimeve personale. Pa para, duhet merrni atë që ofrohet dhe jini të lumtur ta merrni.
22. MUNGESA E ENTHUSIASM. Pa entuziazëm një nuk mund të jetë bindëse. Për më tepër, entuziazmi është ngjithës, dhe personi që e ka atë, nën kontroll, është përgjithësisht i mirëpritur në çdo grup njerëzish.
23. INTOLERANCA. Personi me një mmd “të mbyllur” ndonjë lëndë rrallë merr përpara. Intolerancë do të thotë se dikush ka ndaloi marrjen e njohurive. Format më të dëmshme të intoleranca janë ato që lidhen me fetare, racore dhe politike ndryshimet e mendimeve.

24. INTERPERANCA. Format më të dëmshme të moskokëçarja lidhet me ngrënien, pirjen e fortë dhe seksuale aktivitetet. Mbingarkesa e tepërt në ndonjë nga këto është fatale për suksesin.
25. PAMUNDITYSIA P TOR T CO BASHKPUNUAR ME TTH TJERT. Më shumë njerëzit humbin pozicionet e tyre dhe mundësitë e tyre të mëdha në jetë, për shkak të këtij defekti, sesa për të gjitha arsytet e tjera të kombinuara. Shtë një faj që nuk do ta tolerojë asnjë biznesmen ose udhëheqës i informuar mirë.
26. POSEDIMI I FUQIS QAT NUK SHT FITUAR PRIMES VETFM VEPRIMIT. (Bij dhe bija të njerëzve të pasur, dhe të tjerët që trashëgojnë para të cilat nuk i kanë fituar). Fuqia në duart e atij që nuk e fitoi gradualisht, shpesh është fatale për të sukses. Pasuritë e Shpejta janë më të rrezikshme se varfëria.
27. PASTREJTISIA E QENTLLIMIT. Nuk ka asnjë zëvendësim për të ndersmeri Dikush mund të jetë përkohësisht i pandershëm me forcën e rrethanat mbi të cilat nuk ka kontroll, pa të përhershme dëmtimi. Por, nuk ka asnjë shpresë për personin i cili është i pandershëm nga zgjedhje. Herët ose vonë, veprat e tij do të arrijnë atë, dhe ai do të paguajë me humbjen e reputacionit, dhe ndoshta edhe humbjen e lirisë.
28. EGOTIZMI DHE QANNDRIMI. Këto cilësi shërbejnë si të kuqe dritat të cilat paralajmërojnë të tjerët të mbajnë larg. ATA JAN F FATALE SUKSES.
29. MENDIMI NE VEND T OF MENDIMIT. Shumica e njerëzve janë tepër indiferent ose dembel për të përfutur FAKTET me të cilat të MENDONI SAKTSISHT. Ata preferojnë të veprojnë sipas “mendimeve” të krijuara nga hamendje ose gjykime të parakohshme.
30. MUNGESA E KAPITALIT. Ky është një shkak i zakonshëm i dështimit midis atyre që fillojnë me biznes për herë të parë, pa rezerva e mjaftueshme e kapitalit për të thithur tronditjen e gabimeve të tyre, dhe t'i bartni ato derisa të krijojnë një REP-UTACIONI.
31. Nën këtë, përmendni ndonjë shkak të veçantë të dështimit nga të cilat ju keni vuajtur që nuk janë përfshirë në lista e mësipërme. Në këto tridhjetë shkaqe kryesore të dështimit gjendet një përshkrim i tragjedisë të jetës, e cila fiton praktikisht për çdo person që

përpiqet dhe dështon. Do të jetë e dobishme nëse mund të nxitni dikë që ju njih mirë të kalojë këtë listë me të ju, dhe ndihmoni për t'ju analizuar nga tridhjetë shkaqet e dështimit. Mund të jetë e dobishme nëse ju e provoni këtë vetëm. Shumica e njerëzve nuk mund ta shohin veten ashtu siç e shohin të tjerët. Ti mund të jetë ai që nuk mundet. Më e vjetra e paralajmërimeve është “Njeri, njohu vetveten!” Nëse bëni treg mallin me sukses, duhet ta njihni mallin. E njëjta gjë është e vërtetë në marketing të shërbimeve personale. Ju duhet të dini të gjitha dobësitë tuaja në rregull që ju ose t'i kapërceni ato ose t'i eliminoni plotësisht. Ju duhet të dini forca juaj në mënyrë që të mund ta tërheqni vëmendjen kur shesin tuajin shërbimet Ju mund ta njihni veten vetëm përmes një analize të saktë. Marrëzia e injorancës në lidhje me vetveten u shfaq nga një i ri njeri që aplikoi tek menaxheri i një biznesi të njohur për një pozicion. Ai bëri një përshtypje shumë të mirë derisa menaxheri e pyeti se çfarë rroge ka pritët Ai u përgjigj se nuk kishte ndonjë shumë fikse në mendje (mungesa e një qëllimi të caktuar). menaxheri pastaj tha, “Ne do t'ju paguajmë gjithçka që vleni, nëse nuk do t'ju provojmë për një javë “. “Unë nuk do ta pranoj atë,” u përgjigj aplikanti, “sepse unë jam duke u marrë
MORE SHUM SE KU JAM PUN AMSUAR TANI “.

Para se të filloni të negocioni për një rregullim të pagës suaj në pozicioni juaj aktual, ose për të kërkuar punë diku tjetër, JU I SIGURT QAT JU JU JAN W ME VLERN M SHUM SE TANI T MIR. Oneshtë një gjë të Dëshirosh para - të gjithë duan më shumë - por është dicka krejt ndryshe për tu vlere me shume! Shumë njerëz gabojnë D WSHIRON PUR DETYRAT E TYRE. Kërkesat ose dëshirat tuaja financiare kanë asgjë çfarë të bëjë me VLERN tuaj. Vlora juaj përcaktohet tërësisht nga aftësia juaj për të dhënë shërbim të dobishëm ose aftësia juaj për të nxitur të tjerët të japin shërbim i tillë. Merrni inventarin e vetvetes 28 PYETJE Q DUHET T PSRGJIGJENI Vetë-analiza vjetore është thelbësore në marketingun efektiv të personalit shërbimet, siç është inventari vjetor në tregtimin e mallrave. Për më tepër, analiza vjetore duhet të zbulojë një RECSIM N IN FALJET, dhe një rritje të VIRTUESAVE. Një shkon përpara, qëndron në vend, ose shkon prapa në jetë. Objekti i dikujt duhet të jetë, i natyrisht, për të shkuar përpara. Vetë-analiza vjetore do të zbulojë nëse ka avancim qenë, bërë, dhe nëse po, sa. Ai gjithashtu do të zbulojë çdo hap prapa mund të ketë bërë. Marketingu efektiv i shërbimeve personale kërkon një ecni përpara edhe nëse progresi është i ngadaltë. Vetëanalizimi juaj vjetor duhet të bëhet në fund të çdo viti, pra edhe ju mund të përfshijë në

Rezolutat e Vitit tuaj të Ri çdo përmirësim që analiza tregon se duhet të bëhet. Merrni këtë inventar duke pyetur veten pas pyetjeve, dhe duke kontrolluar përgjigjet tuaja me ndihmën e dikujt që nuk do t'ju lejojë të mashtroni veten për sa i përket saktësisë së tyre. PYETJESI VET S-ANALIZ P FORR Inventari personal 1

2

A e kam arritur qëllimin që kam vendosur si objektivin tim për kete vit? (Ju duhet të punoni me një vit të caktuar objektivi që duhet të arrihet si pjesë e objektivit tuaj kryesor jetësor). A kam ofruar shërbimin e CILALSIS best më të mirë të mundshme të të cilën unë isha i aftë, ose mund të kisha përmirësuar ndonjë pjesë të kësaj shërbimi?

8 9 10 11

12 13 14 15 16 17 18 19

20 21

MENDONI & RRITENI T R pasur

A kam ofruar shërbim në sasinë më të madhe të mundshme për të cilën isha i aftë? A ka qenë fryma e sjelljes time harmonike, dhe bashkëpunues në çdo kohë? A kam lejuar që zakoni i PROCRSTINATION të ulet efikasiteti im, dhe nëse po, deri në çfarë mase? A e kam përmirësuar personalitetin tim, dhe nëse po, në cilat mënyra? A kam qenë I KERSRKESHTM në ndjekjen e planeve të mia deri në përfundimi? A i kam arritur në VENDIMET MIR DHE PFRFUNDIMTARISHT? ne te gjitha rastet? A kam lejuar ndonjë ose më shumë nga gjashtë frikën themelore për të ul efikasitetin tim? Kam qenë ose “tepër i kujdesshëm”, ose “nën-kujdes”? A ka qenë marrëdhënia ime me bashkëpunëtorët e mi në punë e këndshme, apo e pakëndshme? Nëse ka qenë e pakëndshme, e ka fajin kam qenë pjesërisht, apo plotësisht e imja? A kam shpërndarë ndonjë nga energjitë e mia nga mungesa e KONCENTRIMI i përpjekjes? A kam qenë me mendje të hapur dhe tolerante në lidhje me të gjithë subjektet? Në çfarë mënyre e kam përmirësuar aftësinë time për të dhënë shërbim? A kam qenë i matur në ndonjë nga zakonet e mia? A kam shprehur, haptas ose fshehurazi, ndonjë formë të EGOTIZMI? A ka qenë e tillë sjellja ime ndaj bashkëpunëtorëve të mi i nxiti ata të më Rrespektojnë? A janë bazuar mendimet dhe vendimet e mia hamendje, apo saktësi e analizës dhe mendimit? A e kam ndjekur zakonin e buxhetimit të kohës, shpenzimeve të mia, dhe të ardhurat e mia, dhe a kam qenë konservator në këto buxhetet? Sa kohë i kam kushtuar përpjekjeve të pafrytëzueshme që mund të kisha përdorur për të përfituar më mirë? Si mund ta ribuxhetoj kohën time, dhe të ndryshoj zakonet e mia kështu që unë do

të jetë më efikas gjatë vitit të ardhshëm?

27 28

MENDONI & RRITENI T R pasur

A kam qenë fajtor për ndonjë sjellje e cila nuk ishte aprovuar nga? ndërgjegjja ime? Në çfarë mënyrash kam dhënë më shumë shërbim dhe më të mirë SH SERRBIM sesa u pagova për të dhënë? A kam qenë i padrejtë ndaj askujt, dhe nëse po, në çfarë mënyre? Nëse do të kisha qenë blerësi i shërbimeve të mia për vitin, a do të isha i kënaqur me blerjen time? A jam në profesionin e duhur, dhe nëse jo, pse jo? A ka qenë i kënaqur blerësi i shërbimeve të mia me shërbimin që kam dhënë, dhe nëse jo, pse jo? Cili është vlerësimi im aktual mbi parimet themelore të sukses? (Bëni këtë vlerësim në mënyrë të drejtë, dhe sinjerisht, dhe keni atë kontrollimet nga dikush që është mjaft i guximshëm për ta bërë atë me saktësi).

Duke lexuar dhe asimiluar informacionin e përcjellë përmes kësaj kapitulli, tani jeni gati të krijoni një plan praktik për marketingun tuaj personal shërbimet. Në këtë kapitull do të gjendet një përshkrim adekuat i çdo parimi thelbësor në planifikimin e shitjes së shërbimeve personale, përfshirë atributet kryesore të udhëheqjes; shkaqet më të zakonshme të dështimit në udhëheqje; një përshkrim të fushat e mundësive për udhëheqje; shkaqet kryesore të dështimit në të gjitha sferat e jeta, dhe pyetjet e rëndësishme që duhet të përdoren në vetë-analizë. Kjo është përfshirë prezantimi i gjerë dhe i hollësishëm i informacionit të saktë, sepse do të jetë e nevojshme për të gjithë ata që duhet të fillojnë akumulimin e pasurive deri në marketing të shërbimeve personale. Ata që kanë humbur fatin e tyre, dhe ata që sapo kanë filluar të fitojnë para, nuk kanë asgjë përveç shërbimeve personale për të ofruar kthimi për pasuri, prandaj është thelbësor që ata të kenë në dispozicion praktikën informacioni i nevojshëm për të tregtuar shërbimet në avantazhin më të mirë. Informacioni që përmbahet në këtë kapitull do të ketë vlerë të madhe për të gjithë ata që aspirojnë të arrijnë udhëheqjen në çdo thirrje. Do të jetë veçanërisht e dobishme për ata duke synuar të tregtojnë shërbimet e tyre si drejtues biznesi ose industrial. Asimilimi dhe kuptimi i plotë i informacionit këtu i përcjellë do të jetë i dobishëm në marketingun e shërbimeve të veta, dhe gjithashtu do të ndihmojë njëri të bëhet më analitik dhe më i aftë për të gjykuar njerëzit. Informacioni do të jetë e paçmuar për drejtorët e personelit, menaxherët e punësimit dhe të tjerët drejtuesit e ngarkuar me zgjedhjen e punonjësve dhe mirëmbajtjen e organizata efikase. Nëse dyshoni në këtë thënie, provoni vërtetësinë e saj duke

duke iu përgjigjur me shkrim njëzet e tetë pyetjeve të vetëanalizimit. Kjo mund të jetë që të dyja interesante dhe fitimprurëse, edhe pse nuk dyshoni në shëndetin e deklaratë KU DHE SI MUND T GJENI MUND SIT P TOR T AC KUMUAR Pasuritë Tani që kemi analizuar parimet me të cilat mund të jenë pasuritë akumuluar, ne natyrshëm pyesim, “ku mund të gjeni dikush mundësi të favorshme për të t’i zbatojmë këto parime? “Shumë mirë, le të marrim inventar dhe të shohim se çfarë United Shtetet e Amerikës i ofrojnë personit që kërkon pasuri, të mëdha apo të vogla. Për të filluar, le të kujtojmë, të gjithë ne, se jetojmë në një vend ku çdo qytetar që i bindet ligjit gëzon lirinë e mendimit dhe lirinë e veprimit të pabarabartë kudo në botë. Shumica prej nesh nuk ka marrë asnjëherë inventarizimin e përparësive të kjo liri. Ne kurrë nuk e kemi krahasuar lirinë tonë të pakufizuar me ato të kufizuara liria në vendet e tjera. Këtu kemi lirinë e mendimit, lirinë në zgjedhjen dhe gëzimin e arsimit, liria në fe, liria në politikë, liria në zgjedhjen e a biznes, profesion ose profesion, liri për të grumbulluar dhe zotëruar pa të ngacmimi, GJITHA PRONA Q WE MUND T AC AKUMUMOJM, liria për të zgjedhur vendin tonë e qëndrimit, liria në martesë, liria përmes mundësive të barabarta për të gjithë gara, liria e udhëtimit nga një shtet në tjetrin, liria në zgjedhjen tonë të ushqimeve, dhe liria të synojnë për çdo stacion në jetë për të cilën ne kemi përgatitur VETEL, madje edhe për presidencën e Shteteve të Bashkuara. Ne kemi forma të tjera të lirisë, por kjo listë do të japë një zog të parë më të rëndësishmet, të cilat përbëjnë MUND SIN of e rendit më të lartë. Kjo përparësia e lirisë është edhe më e dukshme sepse Shtetet e Bashkuara janë i vetmi vend që i garanton çdo qytetari, qoftë vendas i lindur apo e natyralizuar, kaq e gjerë dhe e larmishme një listë e lirisë. Tjetra, le të tregojmë disa nga bekimet që kanë lirinë tonë të përhapur ka vendosur brenda duarve tona. Merrni për shembull familjen mesatare amerikane (domethënë, familja me të ardhura mesatare) dhe përmbledh përfitimet në dispozicion çdo anëtar i familjes, në këtë tokë me mundësi dhe bollëk!

a USHQIMI Pranë lirisë së mendimit dhe veprës vjen Ushqimi, VESHJE, dhe strehë, tre nevojat themelore të jetës. Për shkak të lirisë sonë universale, familja mesatare amerikane ka në dispozicion, në derën e tij, zgjedhja më e mirë e ushqimit që mund të gjendet kudo në botë, dhe me çmime brenda intervalit të saj financiar. Një familje prej dy personash, që jeton në zemër të rrethit Times Square të New York City, shumë larg nga burimi i prodhimit të ushqimeve, mori inventar i kujdesshëm i koston së një mëngjesi të thjeshtë, me këtë mahnitëse rezultati: Artikujt e ushqimit; Kostoja në tryezën e mëngjesit: Lëng

frutash rrushi, (nga Florida). 02 Gruri
 i valëzuar Mëngjesi ushqim (Kansas Farm). 02 Çaj
 (nga Kina).
 . . 02 Banane (Nga Amerika e Jugut).
02½ Bukë e thekur (nga ferma e Kansas).
01 Vezë të freskëta të vendit (nga Utah).
07 Sheqeri (Nga Kuba, ose Utah).
 00½ Gjalpë dhe krem (Nga New England). . .
03 Total i madh.20 Nuk është shumë e
 vështirë të marrësh USHQIM në një vend ku dy persona mund të bëjnë
 ha mëngjes të përbërë nga gjithçka që ata duan ose kanë nevojë për
 një copë copë! Vëzhgoni atë ky mëngjes i thjeshtë u mbloodh, nga një
 formë e çuditshme e magjisë (?) nga Kina, Amerika e Jugut, Utah,
 Kansas dhe Shtetet e reja të Anglisë, dhe dorëzuar në tryezën e mëng-
 jesit, gati për konsum, në zemër të më së shumti qytet i mbushur me
 njerëz në Amerikë, me një kosto edhe brenda mundësive të më të përu-
 lurve punëtor Kostoja përfshinte të gjitha taksat federale, shtetërore
 dhe të qytetit! (Këtu është një fakt politikanët nuk përmendën kur u
 thirrën votuesve për të hedhur kundërshtarët e tyre jashtë zyrës sepse
 njerëzit po taksoheshin për vdekje). b Strehë. Kjo familje jeton në
 një apartament të rehatshëm, të ngrohur me avull, ndezur me energji
 elektrike, me gaz për gatim, të gjitha për \$ 65.00 a muaj. Në një qytet
 më të vogël, ose në një pjesë më të rrallë të qytetit të New York-ut, i
 njëjti apartament mund të kishte më pak se 20,00 dollarë në muaj.

Dolli që kishin për mëngjes në vlerësimin e ushqimit u doli një thotë
 dolli elektrike, i cili kushton por disa dollarë, banesa pastrohet me një
 pastrues vakumi që drejtohet nga energjia elektrike. Uji i nxehtë dhe i
 ftohtë është në dispozicion, në çdo kohë, në kuzhinë dhe banjo. Ushqimi
 mbahet ftohet në një frigorifer që drejtohet nga energjia elektrike. Gru-
 aja i bën flokët, lan rrobat e saj dhe i hekuros ato me pajisje elektrike që
 funksionojnë lehtësisht pajisjet, në fuqinë e marrë duke futur një prizë
 në mur. Burri rruhet me një rroje elektrike, dhe ata marrin argëtim nga
 të gjithë në të gjithë botën, njëzet e katër orë në ditë, nëse e duan, pa
 kosto, nga thjesht kthimi i numrit të radios së tyre. Ka lehtësi të tjera
 në këtë apartament, por sa më sipër lista do të japë një ide të drejtë
 të disa prej provave konkrete të lirisë ne, të Amerikës, kënaqemi. (Dhe
 kjo nuk është as politike dhe as ekonomike propagandë). c VESHJE.
 Kudo në Shtetet e Bashkuara, gruaja e kërkesat mesatare të veshjeve
 mund të vishen shumë rehat dhe me kujdes më pak se 200,00 dollarë
 në vit, dhe njeriu mesatar mund të vishet për të njëjtën gjë, ose me
 pak Vetëm tre nevojat themelore të ushqimit, veshjeve dhe strehimit

kanë qenë të përmendura. Qytetari mesatar amerikan ka privilegje dhe përparësi të tjera në dispozicion në këmbim të përpjekjeve modeste, jo më shumë se tetë orë në ditë të punës. Midis këtyre është privilegji i transportit të automobilave, me të cilin mund të bëhet shkoni dhe vini sipas dëshirës, me një kosto shumë të vogël. Një amerikan mesatar ka sigurinë e të drejtave të pronës që nuk gjendet në asnjë vend tjetër në botë. Ai mund të vendosë paratë e tij të tepërta në një bankë me siguri që qeveria e tij do ta mbrojë atë, dhe bëj mirë me të nëse banka dështon. Nëse një qytetar amerikan dëshiron të udhëtojë nga një shtet në tjetrin, ai nuk ka nevojë për nr pasaporta, leja e askujt. Ai mund të shkojë kur të dojë dhe të kthehet sipas dëshirës. Për më tepër, ai mund të udhëtojë me tren, automobil privat, autobus, aeroplan ose anije, si lejet e xhepit të tij. Në Gjermani, Rusi, Itali dhe shumica e të tjerave. Vendet evropiane dhe orientale, njerëzit nuk mund të udhëtojnë me aq shumë liria, dhe me kaq pak kosto. “MREKULLIA” Q H JAN siguruar KETO BEKIME

Ne shpesh dëgjojmë politikanë që proklamojnë lirinë e Amerikës, kur ata kërkojnë vota, por rrallë i kushtojnë kohë ose i kushtojnë mjaft përpjekje analiza e burimit ose natyrës së kësaj “lirie”. Duke mos pasur sëpatë për të bluar, jo inati për të shprehur, asnjë motiv i fshehtë që duhet të kryhet, unë kam privilegjin e duke hyrë në një analizë të sinqertë të asaj misterioze, abstrakte, shumë të keqkuptuar “Dicka” që i jep çdo qytetari të Amerikës më shumë bekime, më shumë mundësi për të grumbulluar pasuri, më shumë liri të çdo natyre, sesa mund të jetë gjenden në çdo vend tjetër. Unë kam të drejtë të analizoj burimin dhe natyrën e kësaj fuqie të paparë, sepse unë e di dhe kam njohur për më shumë se një çerek shekulli, shumë prej tyre burrat që organizuan atë pushtet dhe shumë që tani janë përgjegjës për të mirëmbajtja. Emri i këtij dashamirësi misterioz të njerëzimit është KAPITAL! KAPITALI nuk përbëhet vetëm nga paraja, por veçanërisht nga shumë grupe të organizuara, inteligjente të burrave që planifikojnë mënyra dhe mjete të përdorimit të parave në mënyrë efikase për të mirën e publikut, dhe me fitim për veten e tyre. Këto grupe përbëhen nga shkencëtarë, pedagogë, kimistë, shpikës, biznes analistë, njerëz reklamues, ekspertë transporti, llogaritarë, avokatë, mjekë, dhe burrat dhe gratë që kanë njohuri shumë të specializuara në të gjitha fushat e industria dhe biznesi. Ata pionierë, eksperimentojnë dhe flakërojnë shtigje në fusha të reja të përpjekje. Ata mbështesin kolegje, spitale, shkolla publike, ndërtojnë rrugë të mira, botojnë gazeta, paguajnë pjesën më të madhe të kostos së qeverisë dhe kujdesen për të detaje të shumta thelbësore për përparimin njerëzor. Thënë shkurt, kapitalistët janë truri i civilizimit,

sepse ato furnizojnë tërë strukturën e të cilave të gjitha arsimit, ndriçimi dhe përparimi njerëzor konsistojnë. Paraja, pa tru, është gjithmonë e rrezikshme. Përdorur siç duhet, është më e mira thelbësore e rëndësishme e civilizimit. Mëngjesi i thjeshtë këtu i përshkruar nuk mund i janë dorëzuar familjes New York me një çmim secili, ose me ndonjë çmim tjetër, nëse kapitali i organizuar nuk kishte siguruar makineritë, anijet, hekurudhat dhe ushtritë e mëdha të burrave të stërvitur për t'i operuar ata. Mund të jetë një ide e lehtë për rëndësinë e KAPITALIT TË ORGANIZUAR kishte provuar ta imagjinosh veten të ngarkuar me përgjegjësinë e mbledhjes, pa ndihmën e kapitalit, dhe shpërndarjen në familjen e qytetit të New York, mëngjesi i thjeshtë i përshkruar. Për të furnizuar çajin, duhet të bëni një udhëtim në Kinë ose Indi, të dyja rrugë shumë e gjatë nga Amerika. Nëse nuk jeni një notar i shkëlqyeshëm, do të ishit

bëheni më tepër të lodhur para se të bëni vajtjen. Pastaj, gjithashtu, edhe një problem tjetër do të përballej me ty. Çfarë do të përdorni për para, edhe nëse do ta kishit qëndresë fizike për të notuar oqeanin? Për të furnizuar sheqerin, duhet të bëni një not tjetër të gjatë në Kubë, ose një shëtitje të gjatë në pjesën e panxhar sheqerit në Utah. Por edhe atëherë, ju mund të vini përsëri pa sheqer, sepse përpjekja e organizuar dhe paratë janë të nevojshme për të prodhojnë sheqer, për të mos thënë asgjë nga ato që kërkohen për të rafinuar, transportuar dhe shpërndarë atë në tryezën e mëngjesit kudo në Shtetet e Bashkuara. Vezët, ju mund t'i shpërndani mjaft lehtë nga oborret e hambareve pranë New York City, por do të kishit një shëtitje shumë të gjatë në Florida dhe do të ktheheshit më parë mund të shërbeni dy gota me lëng grejpfrut. Do të kishit një shëtitje tjetër të gjatë, në Kansas, ose njërën nga grurë tjetër shtetet në rritje, kur shkonit pas katër feta bukë gruri. Biskotat e Grurit të Rippled duhet të hiqen nga menuja, sepse ato nuk do të ishin në dispozicion përveçse me punën e një të trajnuari organizimi i burrave dhe makinerive të përshtatshme, GJITHA PR TIC CIL CN THIRRNI KAPITALI. Ndërsa pushoni, mund të niseni për një notim tjetër të vogël deri në Jug Amerikë, ku do të merrje disa banane, dhe kur të kthehesh, ti mund të bëjë një shëtitje të shkurtër në fermën më të afërt duke pasur një qumështore dhe të marr disa gjalpë dhe krem. Atëherë familja juaj e Nju Jorkut do të ishte gati të ulej dhe shijoni mëngjesin, dhe ju mund të mbledhni dy monedhat tuaja për punën tuaj! Duket absurde, apo jo? Epo, procedura e përshkruar do të ishte e vetmja në mënyrë të mundshme që këto artikuj të thjeshtë të ushqimit mund të dërgohen në zemrën e New York City, nëse nuk do të kishim ndonjë sistem kapitalist. Shuma e parave të kërkuara

për ndërtimin dhe mirëmbajtjen e hekurudhat dhe anijet me avull të përdorura në shpërndarjen e atij mëngjesi të thjeshtë është kaq e madhe që trondit imagjinatën e dikujt. Ajo shkon në qindra miliona dollarë, jo të përmendim ushtritë e punonjësve të stërvitur që kërkohen për të administruar anijet dhe trenat. Por, transporti është vetëm një pjesë e kërkesave të civilizimit modern në Amerika kapitaliste. Para se të ketë ndonjë gjë për të tërhequr, diçka duhet të jetë rritur nga toka, ose prodhuar dhe përgatitur për treg. Kjo kërkon më shumë miliona dollarë për pajisje, makineri, boks, marketing, dhe për pagat e miliona burrave dhe grave. Anijet me avull dhe hekurudhat nuk dalin nga toka dhe nuk funksionojnë automatikisht. Ata vijnë në përgjigje të thirrjes së civilizimit, përmes punës dhe zgjuarsis dhe aftësia organizuese e burrave që kanë imagjinatë, besim,

ENTHUSIASM, VENDIM, QERSNDRUESHMRI! Këta burra njihen si kapitalistë. Ata motivohen nga dëshira për të ndërtuar, ndërtuar, arritur, bërë të dobishëm shërbimi, fitimi i fitimeve dhe grumbullimi i pasurisë. Dhe, sepse ata DH RNI SH SERRBIMI PA T WH CIL THN NUK DO T BE KEMI CIVILIZIM, thanë ata veten e tyre në rrugën e pasurive të mëdha. Vetëm për ta mbajtur rekordin të thjeshtë dhe të kuptueshëm, unë do të shtoj se këto kapitalistët janë njerëz të njëjtë me të cilët shumica prej nesh kemi dëgjuar kuti sapuni flasin oratorët. Ata janë të njëjtët burra ndaj të cilëve radikalët, dallaveret, të pandershëm politikanët dhe udhëheqësit e punës së shartimit i referohen si “interesar grabitqare”, ose “Muri” Rruga “. Unë nuk jam duke u përpjekur të paraqes një përmbledhje pro ose kundër ndonjë grupi burrash ose çdo sistem i ekonomisë. Unë nuk jam duke u përpjekur të dënoj negociatat kolektive kur i referohem “udhëheqësve të punës së shartimit”, dhe as nuk synoj të jap një faturë të pastër shëndetësore për të gjithë individët e njohur si kapitalistë. Qëllimi i këtij libri — Një qëllim të cilit i jam kushtuar me besnikëri mbi një çerek shekulli - është t’u prezantojmë të gjithë atyre që duan më shumë njohuri filozofi e besueshme përmes së cilës individët mund të grumbullojnë pasuri në çfarëdo shumash që dëshirojnë. Unë këtu kam analizuar përparësitë ekonomike të sistemit kapitalist me qëllim të dyfishtë për të treguar:

1. që të gjithë ata që kërkojnë pasuri duhet të njohin dhe përshtaten me sistem që kontrollojnë të gjitha qasjet ndaj fatit, të mëdha ose të vogla, dhe
2. të paraqesë anën e fotos përballë asaj që tregohet nga politikanë dhe demagogë të cilët qëllimisht flasin për çështjet që sjellin, duke iu referuar kapitalit të organizuar sikur të ishte diçka helmuese.

Ky është një vend kapitalist, është zhvilluar përmes përdorimit të kapitalit, dhe ne që pretendojmë të drejtën për të marrë bekimet e lirisë dhe mundësia, ne që kërkojmë të grumbullojmë pasuri këtu, mund ta dimë gjithashtu atë as pasuritë dhe as mundësitë nuk do të ishin në dispozicion për ne nëse ORGANIZOHEN KAPITALI nuk i kishte siguruar këto përfitime. Për më shumë se njëzet vjet ka qenë disi popullor dhe në rritje kalim kohe për radikalët, politikanët që kërkojnë vetveten, reketuesit, udhëheqësit e shtrembër të punës, dhe me raste udhëheqësit fetarë, për të marrë të shtëna në “WALL STREET, THE NDRYSHIMET E PARAVE, dhe BIZNESI I MADH “.

Praktika u bë aq e përgjithshme saqë ishim dëshmitarë gjatë biznesit depresioni, pamja e pabesueshme e zyrtarëve të lartë qeveritarë që rreshtohen me politikanë të lirë dhe udhëheqës të punës, me qëllimin e shpallur haptas të mbyt sistemin, i cili e ka bërë Amerikën Industriale vendin më të pasur në të toka Formacioni ishte aq i përgjithshëm dhe aq i organizuar saqë zgjati depresionin më të keq që ka njohur ndonjëherë Amerika. Miliona burrave u kushtoi punën e tyre, sepse ato punë ishin në mënyrë të pandashme një pjesë e industriale dhe kapitaliste sistem i cili formon shtyllën kurrizore të kombit. Gjatë kësaj aleance të pazakontë të zyrtarëve qeveritarë dhe të vetëkërkimit individë që po përpiqeshin të përfitonin duke deklaruar “sezonin e hapur” në Sistemi amerikan i industrisë, një lloj i caktuar i udhëheqësit të punës bashkuan forcat me politikanë dhe ofruan të dorëzojnë votuesit në këmbim të legjislacionit të hartuar për të lejo burrat që të marrin pasuri nga industria nga ana e organizuar FORCA E NUMRAVE, N IN VEND T OF METODODS M B T MIR OF T G DH GNIES S A A PUNA E DITIRS SIR PADR P FORR NJ P PAGIM T A DITS S PANAIR. Miliona burra dhe gra në të gjithë kombin janë ende të angazhuar këtë argëtim të popullarizuar të përpjekjes për të marrë pa dhënë. Disa prej tyre janë të rreshtuar me sindikatat e punës, ku ata kërkojnë orë më të shkurtra dhe më shumë pagesa! Të tjerët nuk marrin fare mundimin për të punuar. ATA K DRKOJN QEVERIS RELIEF DHE JAN A duke e marrë atë. Ideja e tyre për të drejtat e tyre të lirisë ishte demonstruar në New York City, ku u regjistrua ankesa e dhunshme Drejtori i Postës, nga një grup i “përfituesve të ndihmës”, sepse Postuesit i zgjoi ata në 7: 30 të mëngjesit për të dorëzuar kontrollet lehtësuese të Qeverisë. Ata K DRKONI që koha e dorëzimit të caktohet deri në orën 10:00. Nëse jeni një nga ata që besojnë se pasuritë mund të grumbullohen nga veprim i thjeshtë i burrave që organizohen në grupe dhe kërkojnë më shumë pagesa për më pak shërbim, nëse jeni

një nga ata që KEMRKOJN relief lehtësim të qeverisë pa shqetësime në mëngjes herët kur paratë ju dorëzohen, nëse keni janë një nga ata që besojnë në tregtimin e votave të tyre me politikanë në këmbim të miratimi i ligjeve që lejojnë bastisjen e thesarit publik, ju mund të pushoni të sigurt në besimin tuaj, me njohuri të caktuara se askush nuk do t'ju shqetësojë, sepse KJO SHT NJ COUNT VEND FALAS KU ÇDO NJERI MUND T TH MENDOJ SI TI JU LUTEM, ku pothuajse të gjithë mund të jetojnë me pak përpjekje, ku shumë mund të jetojë mirë pa bërë asnjë punë çfarëdo. Sidoqoftë, duhet ta dini të vërtetën e plotë në lidhje me këtë LIRI të me të cilën kaq shumë njerëz mburren, dhe kaq pak e kuptojnë. Sa e mrekullueshme është, aq sa është e madhe

arrin, aq privilegje sa ofron, NUK BEN, DHE NUK MUND Sillni pasuri pa përpjekje. Ekziston vetëm një metodë e besueshme e akumulimit dhe mbajtjes ligjore pasuritë, dhe kjo është duke bërë shërbime të dobishme. Asnjë sistem nuk është krijuar kurrë me anë të së cilës njerëzit mund të fitojnë ligjërisht pasuri vetëm përmes forcës së numrave, ose pa dhënë në këmbim një vlerë ekuivalente të një forme ose një tjetre. Ekziston një parim i njohur si ligji i EKONOMIKICS! Kjo është më shumë se një teori. Shtë një ligj që askush nuk mund ta rrahë. Shënoni mirë emrin e parimit dhe mbajeni mend, sepse është larg më i fuqishëm se të gjithë politikanët dhe makineritë politike. Aboveshtë sipër dhe përtej kontrollit të të gjitha sindikatave të punës. Nuk mund të lëkundet, as të ndikohet as i ryshfetit nga dallaverdhës ose udhëheqës të vetë-caktuar në ndonjë thirrje. Për më tepër, IT KA NJ E SOT SHIKUES GJITHA, DHE NJ SY SISTEM TF PFRKOSHTM T B LIBRIMIT, në të cilën e mban një llogari të saktë të transaksioneve të çdo qenie njerëzore i angazhuar në biznesin e përpjekjes për të marrë pa dhënë. Herët ose vonë e saj auditorët vijnë përreth, shikojnë të dhënat e individëve të mëdhenj dhe të vegjël, dhe të kërkojë një llogari. “Wall Street, biznes i madh, interesa grabitqare kapitale”, ose çfarëdo emri tjetër ju vendosni të jepni sistemin i cili na ka dhënë LIRIN AM AMERIKANE, përfaqëson një grup burrash që e kuptojnë, respektojnë dhe përshtaten me këtë E DREJTA E FUQISHME E EKONOMIKES! Vazhdimi i tyre financiar varet nga respektimi i tyre i ligjit. Shumica e njerëzve që jetojnë në Amerikë e pëlqejnë këtë vend, sistemin e tij kapitalist dhe të gjitha Duhet të rrëfej se nuk di vend më të mirë, ku dikush mund të gjejë më të madh mundësitë për të grumbulluar pasuri. Duke gjykuar nga aktet dhe veprimet e tyre, ka disa në këtë vend që nuk e pëlqejnë atë. Sigurisht që është privilegji i tyre; nëse ata nuk më pëlqen ky vend, sistemi i tij kapitalist, mundësitë e tij të pakufishme, ATA KENI privilegjin e pastrimit! Gjithmonë ka vende të tjera, të

tilla si Gjermania, Rusia dhe Italia, ku dikush mund të provojë forcën e tij për të shijuar liria dhe akumulimi i pasurive duke siguruar një nuk është shumë e veçantë. Amerika siguron të gjithë lirinë dhe të gjithë mundësinë për tu grumbulluar pasuri që mund të kërkojë çdo person i ndershëm. Kur dikush shkon të gjuajë për gjah, një zgjedh vendet e gjuetisë ku loja është e bollshme. Kur kërkon pasuri, e njëjta gjë rregulli do të merrte natyrshëm. Nëse janë pasuri që ju po kërkon, mos i anashkaloni mundësitë e një vendi qytetarët e së cilës janë aq të pasur sa gratë, vetëm, shpenzojnë mbi dyqind milion dollarë çdo vit për buzët, rus dhe kozmetikë. Mendoni dy herë, ju që jeni

duke kërkuar pasuri, përpara se të përpiqesh të shkatërrosh Sistemin Kapitalist të një vendi qytetarët e së cilës shpenzojnë mbi pesëdhjetë milion dollarë në vit për kartolina përshëndetëse, me të cilën të shprehin vlerësimin e tyre për LIRIN e tyre! Nëse janë para që po kërkon, konsideroni me kujdes një vend që shpenzon qindra miliona dollarë në vit për cigare, pjesa më e madhe e të ardhurave nga e cila shkojnë vetëm në katër kompani të mëdha të angazhuara në furnizimin e kësaj ndërtuesi kombëtar i “nervave të paqarta” dhe “nervave të qetë”. Me të gjitha mënyrat, jepni shumë vëmendje një vendi, njerëzit e të cilit janë shpenzoni çdo vit më shumë se pesëmbëdhjetë milion dollarë për privilegjin e të parit fotografi lëvizëse dhe hidhni disa miljonë shtesë për pije alkoolike, narkotikë dhe pije të tjera të buta dhe ujëra të qeshura më pak të fuqishme. Mos u ngutni shumë për t’u larguar nga një vend, njerëzit e të cilit janë me dëshirë, madje me padurim, dorëzojnë miliona dollarë në vit për futbollin, bejsboll, dhe luftime çmimesh. Dhe, me të gjitha mjetet, NDODH nga një vend, banorët e të cilit heqin më shumë se një milion dollarë në vit për çamçakëz, dhe një milion tjetër për sigurinë brisk rroje. Mos harroni, gjithashtu, se ky nuk është vetëm fillimi i burimeve të disponueshme për akumulimi i pasurisë. Vetëm disa prej luksit dhe jo-thelbësoret i kanë është përmendur. Por, mos harroni se biznesi i prodhimit, transportimit, dhe tregtimi i këtyre disa artikujve të mallrave i jep punësim të rregullt SHUM M MILIONA burra dhe gra, të cilët marrin për shërbimet e tyre SHUM M MILIONA dollarë çdo muaj, dhe shpenzoheni lirshëm për të dy luksin dhe nevojat. Sidomos mbani mend, se prapa gjithë kësaj shkëmbimi të mallrave dhe shërbimet personale mund të gjendet një bollëk i mundësive për të grumbulluar pasuritë. Këtu FAMILJA FALAS AMERIKANE ju ndihmon dikujt. Nuk ka asgjë për të ju ndalojë ju, ose dikush nga përfshirja në ndonjë pjesë të përpjekjeve të nevojshme për të kryer mbi këto biznese. Nëse dikush ka talent, trajnim, përvojë superiore, mund të ketë grumbullojnë pasuri në sasi të mëdha. Ata që nuk janë me aq

fat mund të grumbullohen sasi më të vogla. Çdokush mund të fitojë jetesën në këmbim të një shume shumë nominale të punës. Pra - ja ku jeni! MUNDIA ka shpërndarë prodhimet e saj para jush. Hapi përpara, zgjidhni atë që dëshironi, krijoni planin tuaj, vendoseni planin në veprim dhe ndiqni përmes me Qëndrueshmëri. Amerika “kapitaliste” do të bëjë pjesën tjetër. Ti mundesh varet nga kjo shumë - AMERIKA KAPITALISTIKE SIGURON ÇDO

PERSONI Mundësia për të dhënë një shërbim të dobishëm, dhe për të Mbledhë pasuritë në proporcion me vlerën e shërbimit. “Sistemi” nuk i mohon askujt këtë të drejtë, por nuk e bën dhe nuk mund të premtojë Diçka për asgjë, sepse sistemi, në vetvete, është i parevokueshëm kontrollohet nga E DREJTA EKONOMIKE e cila as nuk njeh e as nuk toleron për kohë të gjatë, PETR T G DHN. E DREJTA E EKONOMIKES u miratua nga Natyra! Nuk ka Lartë Gjykatë në të cilën shkelësit e këtij ligji mund të apelojnë. Ligji i jep të dyja ndëshkimet për shkeljen e tij dhe shpërblimet e duhura për respektimin e tij, pa ndërhyrja ose mundësia e ndërhyrjes nga çdo qenie njerëzore. Ligji nuk mund të shfuqizohet. Isshtë fiksuar si yjet në qiej, dhe i nënshtrohet, dhe a pjesë e të njëjtit sistem që kontrollojnë yjet. A mundet dikush të refuzojë të përshtatet me ligjin e ekonomisë? Sigurisht! Ky është një vend i lirë, ku të gjithë burrat lindin me të drejta të barabarta, përfshirë privilegjin e injorimit të LIGJIT EKONOMIK. Çfarë ndodh atëherë? Epo, asgjë nuk ndodh derisa një numër i madh i burrave të bashkojnë forcat për qëllimi i pranuar i injorimit të ligjit, dhe marrja e asaj që ata duan me forcë. AT COMHERE VIN DIKTATORI, ME QIRJE TG ORGANIZUARA MIR SQUAD ANDT DHE ARMT E MAKINS! Ne ende nuk e kemi arritur atë fazë në Amerikë! Por ne kemi dëgjuar të gjithë ne duan të dinë se si funksionon sistemi. Ndoshta kemi hall me fat sa për të mos kërkuar njohuri personale të një realiteti kaq të tmerrshëm. Pa dyshim ne do të preferojmë të vazhdojmë me Lirinë tonë të fjalës, Lirinë e VEPR., dhe LIRI T R JAP SHVRBIM TEF DOBISHM N IN KTHIM P FORR PASURIT Praktika nga zyrtarët qeveritarë të shtrirjes tek burrat dhe gratë privilegji i bastisjes së thesarit publik në këmbim të votave, ndonjëherë rezulton me zgjedhje, por ndërsa nata ndjek ditën, vjen shpërblimi përfundimtar; kur çdo qindarkë e përdorur gabimisht, duhet të shlyhet me interes të përbërë mbi interesin e përbërë. Nëse ata që bëjnë kapjen nuk janë të detyruar të paguajnë, barra bie mbi ta fëmijët dhe fëmijët e fëmijëve të tyre “, deri te i treti dhe i katërti gjenerata. “Nuk ka asnjë mënyrë për të shmangur borxhin. Burrat mund, dhe nganjëherë e formojnë, të formohen në grupe për këtë qëllim e grumbullimit të pagave dhe

orëve të punës poshtë. Ekziston një pikë përtej së cilës ata nuk mund të shkojnë. Isshtë pika në të cilën futet e DREJTA EKONOMIKE, dhe sherifi merr si punëdhënësin ashtu edhe të punësuarit.

Për gjashtë vjet, nga 1929, në 1935, njerëzit e Amerikës, të pasur dhe i varfër, mezi e kishte humbur shikimin e Ekonomisë së Njeriut të Vjetër që i dorëzohej të gjithë sherifit bizneset, industritë dhe bankat. Nuk ishte një pamje e bukur! Jo rrisim respektin tonë për psikologjinë e turmës përmes së cilës burrat i japin arsye erërat dhe filloni të përpiqeni të MERRNI NUK JAP. Ne që kaluam ato gjashtë vite dekura-juese, kur Frika kishte qenë SHEJELI, DHE BESIMI ISHTE N THE TOK, nuk mund të harrojmë se si në mënyrë të pamëshirshme, LIGJI P OFR EKONOMIK numëroi numrin e tij nga të pasurit dhe të varfrit i dobët dhe i fortë, i moshuar dhe i ri. Ne nuk do të dëshirojmë të kalojmë nëpër një tjetër të tillë përvojën Këto vëzhgime nuk bazohen në përvojën e shkurtër. Ata janë rezultati i njëzet e pesë viteve të analizës së kujdesshme të metodave më së shumti burrat e suksesshëm dhe më të pasuksesshëm që Amerika ka njohur.

KREU 8 VENDIMI MASTERIA E PROKRASINIMIT Hapi i shtatë drejt pasurive Analizë e saktë e mbi 25,000 burrave dhe grave që kishin përjetoi dështim, zbuloi faktin se MUNGESA E VENDIMIT ishte afër kryesues i listës së 30 shkaqeve kryesore të D FASHTIMIT. Kjo nuk është deklaratë e thjeshtë e a teori - është një fakt. PROKRASINIMI, e kundërta e VENDIMIT, është një armik i përbashkët të cilën praktikisht çdo njeri duhet ta pushtojë. Ju do të keni një mundësi për të provuar kapacitetin tuaj për të arritur shpejt dhe VENDIME të caktuara kur të mbaroni leximin e këtij libri dhe jeni gati për të filluar vendosja në VEPRIM e parimeve që përshkruan. Analizë e disa qindra njerëzve që kishin grumbulluar mirë pasuri përtej markës prej milion dollarësh, zbuloi faktin se secili prej tyre kishte zakoni i arritjes së vendimeve në mënyrë të rregullt dhe i ndryshimit të këtyre vendimeve Ngadalë, nëse, dhe kur ato janë ndryshuar. Njerëzit të cilët nuk arrijnë të grumbullohen paratë, pa përjashtim, e kanë zakon të marrin vendime, NFSE T ALL GJITHA, shumë ngadalë, dhe i ndryshimit të këtyre vendimeve shpejt dhe shpesh. Një nga cilësitë më të shquara të Henry Ford është zakoni i tij për të arritur vendimet shpejt dhe patjetër, dhe ndryshimi i tyre ngadalë. Kjo cilësi është kështu shqiptohet në Z. Ford, se kjo i ka dhënë atij reputacionin e kokëfortësisë. Ishte kjo cilësi që e shtyu Z. Ford të vazhdonte të prodhonte të tijat i famshëm Model "T" (makina më e shëmtuar në botë), kur të gjithë këshilltarët e tij, dhe shumë prej tyre blerësit e makinës, po e nxisnin atë ta ndryshonte atë. Ndoshta, Z. Ford vonoi shumë gjatë për të bërë

ndryshimin, por tjetri ana e historisë është, se vendosmëria e vendimit të z. Ford dha një pasuri të madhe, para se ndryshimi në model të bëhej i nevojshëm. Ka shumë pak dyshime se z. Zakon i Ford-it për përcaktimin e vendimit merr përqindjen e kokëfortësisë, por kjo cilësi preferohet nga ngadalësia në marrjen e vendimeve dhe shpejtësia në duke i ndryshuar ato.

Shumica e njerëzve që nuk arrijnë të grumbullojnë para të mjaftueshme për ato nevojat, përgjithësisht, ndikohen lehtësisht nga “mendimet” e të tjerëve. Ata lejojnë gazetatat dhe fqinjët “thashetheme” për të bërë “mendimin” e tyre për ta. “Opinionet janë mallrat më të lirë në tokë. Të gjithë kanë një tufë mendime të gatshme për t’u dëshiruar për këdo që do t’i pranojë ato. Në qoftë se ju jeni i ndikuar nga “mendimet” kur arrini VENDIME, nuk do të keni sukses çdo ndërmarrje, aq më pak në atë të shndërrimit të DESSHIRS TUAJ në para Nëse ndikoheni nga mendimet e të tjerëve, nuk do të keni dëshirë të tuajën. Mbani këshillën tuaj, kur të filloni ta zbatoni në praktikë parimet e përshkruara këtu, duke arritur vendimet tuaja dhe duke i ndjekur ato. Mos merrni askënd në besimin tuaj, PCERVEÇ anëtarët e “Master Mind” tuaj grup, dhe të jetë shumë i sigurt në zgjedhjen tuaj të këtij grupi, që ju zgjidhni VETM ata që do të jenë në simpati dhe harmoni të plotë me tuajat Q PLLIMI. Miqtë dhe të afërmit e ngushtë, megjithëse nuk duan ta bëjnë këtë, shpesh janë handicap një përmes “mendimeve” dhe nganjëherë përmes talljes, që është menduar të jetë me humor. Mijëra burra dhe gra mbajnë me vete komplekse inferioriteti gjatë gjithë jetës, sepse disa persona me qëllime të mira, por injorante i shkatërruan ato besimi përmes “mendimeve” ose talljes. Ju keni një tru dhe mendje tuajin. P USRDORNI, dhe arrini tuajin vendimet. Nëse keni nevojë për fakte ose informacione nga njerëz të tjerë, për t’ju mundësuar merrni vendime, siç mund të merrni në shumë raste; përvetësoni këto fakte ose siguron informacionin që ju nevojitet në heshtje, pa zbuluar qëllimin tuaj. Shtë karakteristikë e njerëzve që nuk kanë veçse një copëtim ose rimeso njohuri të përpiqen të japin përshtypjen se ata kanë shumë njohuri. Të tilla njerëzit në përgjithësi flasin SHUM, SHUM dhe dëgjojnë SHUM L. Mbaje sytë dhe veshët janë hapur - dhe goja juaj MBYLLET, nëse dëshironi të blini zakon i VENDIMIT të shpejtë. Ata që flasin shumë, bëjnë pak tjetër. Nëse ju flisni më shumë sesa dëgjon, jo vetëm që i privon vetes shumë mundësi për të grumbulloni njohuri të dobishme, por gjithashtu zbuloni PLANET tuaja dhe Q PLLIMET për njerëzit që do të kënaqen shumë kur do t’ju mundin, sepse ata ju zili. Mos harroni, gjithashtu, që çdo herë që hapni gojën në prani të një personi që ka një bollëk njohurish, ju ia shfaqni atij personi, tuajin

stok i saktë i njohurive, ose mungesa juaj e saj! Mençuria e mirëfilltë është zakonisht bie në sy përmes modestisë dhe heshtjes. Mbani në mend faktin se çdo person me të cilin shoqëroheni është si veten, duke kërkuar mundësinë për të grumbulluar para. Nëse flisni për tuajat planifikon shumë lirshëm, ju mund të habiteni kur mësoni se ndonjë person tjetër ju ka mposhtur deri në qëllimin tuaj duke VUTN N INT VEPRIM PARA JU, plane për të cilat keni biseduar pa mend. Lejoni që një nga vendimet tuaja të para të mbajë një gojë të mbyllur dhe Veshët dhe sytë e HAPUR. Si një kujtesë për veten tuaj që të ndiqni këtë këshillë, do të jetë e dobishme nëse ju kopjoni epigramën e mëposhtme me shkronja të mëdha dhe vendoseni aty ku do ta shihni çdo ditë. “TREGONI BOTS ÇFAR Y synoni të bëni, por shfaqjen e parë IT “. Ky është ekuivalenti i thënies se “veprat, dhe jo fjalët, janë ato që vlejné shumica ” LIRIA APO VDEKJA N A VENDIM Vlera e vendimeve varet nga guximi i kërkuar për t'i dhënë ato. Vendimet e mëdha, të cilat shërbyen si themeli i civilizimit, u morën duke marrë përsipër rreziqe të mëdha, që shpesh nënkuptonin mundësinë e vdekjes. Vendimi i Linkoln për të lëshuar Proklamatin e tij të famshme të Emancipation, e cila u dha liri njerëzve me ngjyrë të Amerikës, u dha me plot duke kuptuar se akti i tij do të kthente mijëra miq dhe politikë mbështetësit kundër tij. Ai gjithashtu e dinte se kryerja e asaj proklamate do të thoshte vdekje për mijëra burra në fushën e betejës. Në fund, kushtoi Linkoln jetën e tij. Kjo kërkonte guxim. Vendimi i Sokratit për të pirë kupën e helmit, në vend se të bëjë kompromis brenda besimi i tij personal, ishte një vendim i guximit. E ktheu kohën përpara një mijë vjet, dhe u dha njerëzve atëherë të palindur, të drejtën për lirinë e mendimit dhe të fjalim Vendimi i gjeneralit Robert E. Lee, kur ai erdhi në ndarjen e mënyra me Bashkimin, dhe mori çështjen e Jugut, ishte një vendim i guximin, sepse ai e dinte mirë që mund t'i kushtonte jetën e tij, se me siguri do t'i kushtonte kushtoi jetën e të tjerëve. Por, vendimi më i madh i të gjitha kohërave, për aq sa është çdo qytetar amerikan i shqetësuar, u arrit në Filadelfia, 4 korrik 1776, kur pesëdhjetë e gjashtë burra nënshkruan

emrat e tyre në një dokument, të cilin ata e dinin mirë se do t'u sillte liri të gjithëve Amerikanë, ose lini të gjithë të pesëdhjetë e gjashtë të varur në trekëmbësh! Ju keni dëgjuar për këtë dokument të famshëm, por mund të mos keni tërhequr prej tij mësimi i madh në arritjet personale që dha kaq qartë. Të gjithë e mbajmë mend datën e këtij vendimi të rëndësishëm, por pak prej nesh kupto çfarë guximi kërkonte ai vendim. Ne e kujtojmë historinë tonë, ashtu siç ishte mësoi; ne kujtojmë datat dhe emrat e burrave që luftuan; ne kujtojmë Valley Forge dhe York-

town; ne kujtojmë George Washington dhe Lord Cornwallis. Por ne dimë pak nga forcat e vërteta të këtyre emrave, datave dhe vendet. Ne dimë akoma më pak nga ajo FUQI e paprekshme, e cila na siguroi lirinë shumë kohë para se ushtritë e Uashingtonit të arrinin në Yorktown. Ne lexojmë historinë e Revolucionit dhe imagjinojmë rrejshëm se Xhorxh Uashingtoni ishte babai i vendit tonë, ishte ai që fitoi lirinë tonë, ndërsa e vërteta është - Uashingtoni ishte vetëm një aksesor pas faktit, sepse fitorja për ushtritë e tij ishte siguruar shumë përpara Lordit Cornwallis u dorëzua. Kjo nuk ka për qëllim t'i heqë Washingtonit ndonjë lavdi që ai ka me meritë të pasur. Qëllimi i tij, përkundrazi, është t'i kush-tojë vëmendje më të madhe befasueses FUQIA ishte shkaku i vërtetë i fitores së tij. Nuk është asgjë tjetër nga tragjedia që shkrimtarët e historisë kanë humbur, tërësisht, madje edhe referenca më e vogël për FUQIN e parezistueshme, e cila lindi dhe liri për kombin e destinuar të vendosë standarde të reja të pavarësisë për të të gjithë popujt e tokës. Unë them se është një tragjedi, sepse është e njëjta gjë FUQIA e cila duhet të përdoret nga çdo individ që kapërcen vështirësitë e Jetës, dhe e detyron Jetën të paguajë çmimin e kërkuar. Le të shqyrtojmë shkurtimisht ngjarjet që lindi këtë FUQI. historia fillon me një incident në Boston, 5 mars 1770. Ushtarët britanikë ishin duke patrulluar në rrugë, nga prania e tyre, duke kërcënuar haptas qytetarët. kolonistët u urren njerëzve të armatosur që marshonin në mesin e tyre. Ata filluan të shpreheshin inati i tyre haptas, duke hedhur gurë si dhe epitete, në marshim ushtarë, derisa oficeri komandues të jepte urdhra, "Rregullo bajonetat Ngarkesa!" Beteja ishte në vazhdim. Kjo rezultoi në vdekjen dhe plagosjen e shumë vetave. incidenti ngjalli një inat të tillë që Asambleja Krahinore, (e përbërë nga kolonistët të shquar), thirri një mbledhje me qëllim të ndërmarrjes së veprimeve të caktuara. Dy nga anëtarët e asaj Asambleje ishin, John Hancock dhe Samuel Adams — JETOJ JETIVE EMRET E TYRE! Ata folën me guxim dhe deklaruan se a duhet të bëhet lëvizja për të dëbuar të gjithë ushtarët britanikë nga Bostoni.

Mos harroni këtë - një vendim, në mendjet e dy burrave, mund siç duhet të quhet fillimi i lirisë që ne, e Shteteve të Bashkuara tani gëzojmë. Mos harroni gjithashtu, se VENDIMI i këtyre dy burrave bëri thirrje për BESIM, dhe TRAJTIM, sepse ishte e rrezikshme. Para se të ndërpritet Asambleja, Samuel Adams u emërua për të thirrur Guvernatori i Provincës, Hutchinson, dhe të kërkojë tërheqjen e Trupat britanike. Kërkesa u pranua, trupat u larguan nga Bostoni, por incidenti nuk u mbyll. Kjo kishte bërë që një situatë e destinuar të ndryshonte tërësinë trendi i civilizimit. E çuditshme, a nuk është, se si ndryshimet

e mëdha, të tilla si Revolucioni Amerikan dhe Lufta Botërore, shpesh kanë fillimet e tyre në rrethanat të cilat duken të parëndësishme? Interestingshtë interesante, gjithashtu, të vërehet se këto ndryshime të rëndësishme zakonisht fillojnë në formën e një VENDIMI TF PFR-FUNDUAR në mendjet e një numri relativisht të vogël njerëzish. Pak prej nesh e dinë historinë e vendi ynë mjaft mirë për të kuptuar se John Hancock, Samuel Adams, dhe Richard Henry Lee (i Provincës së Virxhinias) ishin Etërit e vërtetë të tanëve Vendi Richard Henry Lee u bë një faktor i rëndësishëm në këtë histori për shkak të fakti që ai dhe Samuel Adams komunikonin shpesh (nga korrespondencë), duke ndarë lirisht frikën dhe shpresat e tyre në lidhje me mirëqenien e njerëzve të Provincave të tyre. Nga kjo praktikë, Adams konceptoi ideja që një shkëmbim i ndërsjellë i letrave midis trembëdhjetë kolonive mund të ndihmojë për të sjellë koordinimin e përpjekjeve aq shumë të nevojshme në lidhje me zgjidhja e problemeve të tyre. Dy vjet pas përplasjes me ushtarët në Boston (Mars '72), Adams ia paraqiti këtë ide Asamblesë, në formën e një mocioni që të krijohet një Komitet i Korrespondencës midis Kolonive, me emëruar patjetër korrespondentë në çdo koloni, “për qëllime miqësore bashkëpunim për përmirësimin e Kolonive të Amerikës Britanike “. Shënojeni mirë këtë incident! Ishte fillimi i organizimit të FUQIA e largët e destinuar të të japë lirinë ty dhe mua. Mendja Master tashmë ishte organizuar. Përbëhej nga Adams, Lee dhe Hancock. “Unë ju them më tej, që nëse dy prej jush bien dakord mbi tokën për ndonjë gjë për të cilën ju kërkoni, do të vijë tek ju nga Ati Im, i cili është në Qiell “. Komiteti i Korrespondencës u organizua. Vëzhgoni se kjo lëvizje siguroi rrugën për rritjen e fuqisë së Master Mind duke i shtuar asaj burra nga të gjitha kolonitë. Vini re se kjo procedurë përbënte të parën PLANIFIKIMI I ORGANIZUAR i kolonistëve të pakënaqur.

Në bashkim ka forcë! Qytetarët e Kolonive kishin qenë duke zhvilluar luftë e çorganizuar kundër ushtarëve britanikë, përmes incidenteve të ngjashme me atë Trazirat e Bostonit, por asgjë nga përfitimet nuk ishte arritur. Individit i tyre ankesat nuk ishin konsoliduar nën një Master Mind. Asnjë grup i individët kishin bashkuar zemrat, mendjet, shpirtrat dhe trupat e tyre në një VENDIM i prerë për të zgjidhur vështirësitë e tyre me britanikët një herë e përgjithmonë, deri në Adams, Hancock dhe Lee u bashkuan. Ndërkohë, britanikët nuk ishin të papunë. Edhe ata po bënë ca PLANIFIKIMI dhe “Master-Minding” për llogarinë e tyre, me përparësinë e duke pasur para të tyre, dhe ushtri të organizuar. Kurora emëroi Gage për të zëvendësuar Hutchinson si Guvernator i Masaçusets Një nga veprimet e para të Guvernatorit të ri

ishite dërgimi i një lajmëtari tek thirrni Samuel Adams, me qëllim që të përpiket të ndalojë kundërshtimin e tij - nga Frika. Ne mund ta kup-tojmë më së miri frymën e asaj që ndodhi duke cituar bisedë midis kol. Fenton, (lajmëtari i dërguar nga Gage) dhe Adams. Kol. Fenton: “Unë jam autorizuar nga Guvernatori Gage, për t’ju siguruar, Z. Adams, që Guvernatori është autorizuar t’ju japë juve të tillë përfitimet siç do të ishin të kënaqshme, [përpikuni të fitoni Adams me premtimin e rysh-fetit], me kusht që ju të angazhoheni për të pushuar në kundërshtimin tuaj me masat të qeverisë. Adviceshtë këshilla e Guvernatorit për ju, Zotëri, të mos kryeni më tej pakënaqësia e madhështisë së tij. Sjellja juaj ka qenë e tillë që ju bën të përgjegjshëm ndëshkimet e një Mt të Henry VIII, me të cilin personat mund të dërgohen në Angli për të gjykim për tradhti, ose keqinterpretim i tradhtisë, sipas gjykimit të një guvernatori të a krahinë. Por, duke ndryshuar kursin tuaj poli-tik, ju jo vetëm që do të bëni merrni përparësi të mëdha personale, por ju do të bëni paqen tuaj me Mbretin “. Samuel Adams kishte zg-jedhjen e dy VENDIMEVE. Ai mund të pushojë së tiji kundërshtim, dhe të marrë ryshfet personale, ose ai mund të VAZHDON, DHE T R Vrapojë RREZIKU I T BE VARUR! Shtë e qartë, kishte ardhur koha kur Adams u detyrua të arrijë menjëherë, a VENDIM i cili mund t’i ketë kushtuar jetën. Shumica e burrave do të kishin e kishin të vështirë të arrinin një vendim të tillë. Shumica do të kishte dërguar një përgjigje evazive, por jo Adams! Ai këmbënguli në fjalën e nderit të Col. Fenton, që koloneli do t’i jepte guvernatorit përgjigjen saktësisht siç do të bënte Adams jepja atij. Përgjigja e Adams, “Atëherë ju mund t’i thoni Guvernatorit Gage se kam besim se kam kohë që kam që kur bëra paqen time me mbretin e mbretërve. Asnjë konsideratë personale nuk do të bëhet

më nxit të braktis kauzën e drejtë të Vendit tim. Dhe, TREGONI GUVERNATORI ESHTË K ISSHILLA E SAMUEL ADAMS PIMR TIJ, nr më gjatë për të fyer ndjenjat e një populli të acaruar “. Ko-menti për karakterin e këtij njeriu duket i panevojshëm. Duhet të jetë e qartë për të gjithë ata që lexojnë këtë mesazh mahnitës që poseduesi i tij besnikëria e rendit më të lartë. Kjo është e rendesishme. (Reketues dhe të pandershëm) politikanët kanë prostituar nderin për të cilin vdiqën njerëz të tillë si Adams). Kur Guvernatori Gage mori përgjigjen kaustike të Adams, ai fluturoi i tërbuar, dhe lëshoi një prokla-matë e cila lexonte, “Unë bëj, me anë të kësaj, në emër të madhështisë së tij, ofertë dhe premtoj faljen e tij më të hirshme për të gjithë per-sonat që do të vë menjëherë poshtë krahëve të tyre, dhe të kthehen në detyrat e subjekteve paqësore, përveç vetëm nga përfitimi i faljes së

tillë, SAMUEL ADAMS DHE JOHN HANCOCK, shkeljet e të cilave janë të një natyre tepër flamurore për të pranuar ndonjë konsideratë tjetër por atë të dënimit me përkulje “. Si mund të thuhet, në zhar-gonin modern, Adams dhe Hancock ishin “në skenë” vend! “Kërcënimi i Guvernatorit të zemëruar i detyroi të dy burrat të arrinin tek një tjetër VENDIM, po aq i rrezikshëm. Ata thirrën me ngut një takim të fshehtë të tyre ndjekës më të vendosur. (Këtu Master Mind filloi të merrte vrull). Pas takimi ishte thirrur për të porositur, Adams mbylli derën, vendosi çelësin brenda xhepin e tij, dhe i informoi të gjithë të pranishmit se ishte e domosdoshme që një Kongres i Kolonistët janë të organizuar dhe askush nuk duhet të largohet nga dhoma Deri sa të arrihet vendimi për një kongres të tillë. Pasi një ngazëllim i madh. Disa peshuan pasojat e mundshme të radikalizëm i tillë. (Frika nga Plaku). Disa shprehën dyshime të mëdha për mençurinë i një vendimi kaq të përcaktuar në kundërshtim me Kurorën. Të mbyllur në atë dhomë ishin DY Meshkujt imun ndaj Frika, të verbër ndaj mundësisë së Dështimit. Hancock dhe Adams. Përmes ndikimit të mendjes së tyre, të tjerët u nxitën të bien dakord se, përmes Komitetit të Korrespondencës, duhet të bëhen rregullime për a takimi i Kongresit të Parë Kontinental, që do të mbahet në Filadelfia, shtator 5, 1774. Mos harroni këtë datë. Isshtë më e rëndësishme se 4 korriku 1776. Nëse do të kishte nuk ka qenë VENDIM për të mbajtur një Kongres Kontinental, nuk mund të ketë pasur nënshkrimi i Deklaratës së Pavarësisë. Para takimit të parë të Kongresit të ri, një udhëheqës tjetër, në një tjetër një pjesë e vendit ishte thellë në grahamat e botimit të një “Pamjeje Përmbledhëse të të Drejtat e Amerikës Britanike. “Ai ishte Thomas Jefferson, i Provincës së

Virginia, marrëdhënia e së cilës me Lord Dunmore, (përfaqësues i Kurorës në Virginia), ishte aq e tensionuar sa ajo e Hancock dhe Adams me Guvernatorin e tyre. Menjëherë pasi u botua Përmbledhja e tij e famshme e të Drejtave, Jefferson ishte informoi se ai ishte subjekt i ndjekjes penale për tradhti të lartë kundër madhështisë së tij qeveria. Frymëzuar nga kërcënimi, një nga kolegët e Jefferson, Patrick Henry, foli me guxim mendjen e tij, duke i përmblyllur vërejtjet e tij me një fjali e cila do mbeteni përgjithmonë një klasik, “Nëse kjo është tradhti, atëherë shfrytëzoheni në maksimum.” Ishin burra të tillë si këta që, pa pushtet, pa autoritet, pa forca ushtarake, pa para, u mor në konsideratë solemne për fatin e kolonitë, duke filluar nga hapja e Kongresit të Parë Kontinental, dhe duke vazhduar në intervale për dy vjet - derisa më 7 qershor 1776, Richard Henry Lee u ngrit, iu drejtua Kryetarit dhe Asambleja e befasuar bëri këtë kërkesë: “Zotërinj, unë bëj lëvizjen se

këto Koloni të Bashkuara janë dhe e drejta duhet të jetë shtet i lirë dhe i pavarur, që ata të shfuqizohen nga të gjithë besnikëria ndaj Kurorës Britanike, dhe se e gjithë lidhja politike midis tyre dhe shteti i Britanisë së Madhe është dhe duhet të shpërbëhet totalisht “. Lëvizja befasuese e Lee u diskutua me zjarr, dhe në një gjatësi të tillë që ai filloi ta humbte durimin. Më në fund, pas ditësh debate, ai përsëri mori fjalën, dhe deklaroi, me një zë të qartë dhe të vendosur, “Z. President, ne e kemi diskutuar këtë çështje për ditë. Courseshtë i vetmi kurs që ne duhet të ndjekim. Pse, atëherë Zotëri, ne vonojmë më shumë? Pse ende e qëllimshme? Le të lindë kjo ditë e lumtur një Republikë Amerikane. Le të ajo ngrihet, jo për të shkatërruar dhe për të pushtuar, por për të rivendosur mbretërinë e paqes, dhe të ligjit. Sytë e Evropës janë drejtuar nga ne. Ajo kërkon nga ne një jetesë shembull i lirisë, që mund të shfaqë një kontrast, në lumturinë e qytetarit, ndaj tirania gjithnjë në rritje “. Para se të votohej më në fund mocioni i tij, Lee u thirr përsëri në Virxhinia, për shkak të sëmundjes serioze familjare, por para se të largohej, ai e vendosi kauzën e tij në duart e mikut të tij, Thomas Jefferson, i cili premtoi të luftonte deri sa të ishte e favorshme u ndërmor veprimi. Pas kësaj Presidenti i Kongresit (Hancock), caktoi Jefferson si Kryetar të një Komiteti për të hartuar një Deklaratë të Pavarësisë. Gjatë dhe vështirë Komisioni punoi, në një dokument i cili do do të thotë, kur pranohet nga Kongresi, çdo njeri që e nënshkroi atë, DO T BE N SNshkruaj GARANCIN E VET TIS VDEKJES, nëse Kolonitë humbin në luftën me Britaninë e Madhe, e cila me siguri do të ndiqte. Dokumenti u hartua dhe më 28 qershor, u lexua drafti origjinal para Kongresit. Për disa ditë u diskutua, ndryshua dhe u bë gati.

Më 4 korrik 1776, Thomas Jefferson qëndroi përpara Asamblesë dhe lexoi pa frikë VENDIMI më momentum i vendosur ndonjëherë në letër. “Kur gjatë ngjarjeve njerëzore është e nevojshme për një popull shpërndajë bandat politike që i kanë lidhur ato me një tjetër dhe supozojmë, midis fuqive të tokës, stacionin e veçantë dhe të barabartë me të cilin ligjet e Natyrës dhe të Zotit të Natyrës u japin të drejtë atyre, një respekt të denjë për opinionet e njerëzimit kërkon që ata të deklarojnë shkaqet që nxisin ato deri në ndarje. . . ” Kur Jefferson mbaroi, dokumenti u votua, u pranua dhe nënshkruar nga pesëdhjetë e gjashtë burra, secili duke dhënë jetën e tij me vendimin e tij për të shkruaj emrin e tij. Me atë VENDIM erdhi në ekzistencë një komb i destinuar të sjellë njerëzimit përgjithmonë, privilegji për të marrë VENDIME. Nga vendimet e marra në një frymë të ngjashme të Besimit, dhe vetëm nga vendime të tilla, a munden burrat të zgjidhin problemet e tyre personale dhe të fitojnë për vete pasuri të larta të pasuria materiale

dhe shpirtërore. Mos ta harrojmë këtë! Analizoni ngjarjet që çuan në Deklaratën e Pavarësisë, dhe bëhuni i bindur se ky komb, i cili tani mban një pozitë të respektit komandues dhe fuqia midis të gjithë kombeve të botës, lindi nga një VENDIM i krijuar nga a Master Mind, i përbërë nga pesëdhjetë e gjashtë burra. Vini re mirë, faktin se ishte i tyre VENDIM i cili siguroi suksesin e ushtrive të Uashingtonit, sepse fryma i këtij vendimi ishte në zemrën e çdo ushtari që luftonte me të, dhe shërbeu si një fuqi shpirtërore e cila nuk njeh asgjë të tillë si DILSHTIMI. Vini re, gjithashtu, (me përfitim të madh personal), se FUQIA e cila e dha këtë kombi liria e tij, është fuqia e njëjtë që duhet të përdoret nga çdo individ i cili bëhet vetëvendosës. Kjo FUQI përbëhet nga parimet përshkruar në këtë libër. Nuk do të jetë e vështirë të zbulohet, në historinë e Deklarata e Pavarësisë, të paktën gjashtë nga këto parime; DESHIRA, VENDIM, BESIMI, QERSNDRUESHMRIA, MENDJA MASTER dhe PLANIFIKIMI I ORGANIZUAR. Gjatë gjithë kësaj filozofie do të gjendet sugjerimi që mendonte, i mbështetur nga DESSHIRA e fortë, ka një tendencë të shndërrohet në fizik ekuivalente Para se të kaloj, dëshiroj të lë me ju sugjerimin që ai mund të gjejnë në këtë histori dhe në historinë e organizimit të Shteteve të Bashkuara Steel Corporation, një përshkrim perfekt i metodës me të cilën bën mendimi ky transformim befasues. Në kërkimin tuaj për sekretin e metodës, mos u lodhni për një mrekulli, sepse nuk do ta gjesh. Ju do të gjeni vetëm ligjet e përvetshme të Natyrës. Këto ligjet janë në dispozicion të çdo personi që ka BESIMIN dhe guximin për t'u përdorur

ata Ato mund të përdoren për t'i sjellë liri një kombi, ose për të grumbulluar pasuri. Nuk ka asnjë pagesë, përveç kohës së nevojshme për t'i kuptuar dhe përvetësuar ato. Ata që arrijnë VENDIMET menjëherë dhe patjetër, e dinë se çfarë ata bëjnë duan, dhe në përgjithësi merrni atë. Drejtuesit në çdo fushë të jetës VENDOSIN shpejt, dhe vendosmërisht. Kjo është arsyeja kryesore pse ata janë udhëheqës. Bota e ka zakon duke i lënë vend burrit fjalët dhe veprimet e të cilit tregojnë se ai e di se ku ai po shkon. INDECISION është një zakon i cili zakonisht fillon në rini. Zakon merr përhershmëri ndërsa të rinjtë kalojnë nëpër shkollë të mesme, shkollë të mesme dhe madje përmes kolegjit, pa PFRFUNDIMTARIN E Q PLLIMIT. Dobësia kryesore e i gjithë sistemi arsimor është se ata as nuk e mësojnë dhe as nuk e inkurajojnë zakonin e VENDIMI I PFRKUFIZUAR. Do të ishte e dobishme nëse asnjë kolegji nuk do të lejonte regjistrimin e ndonjë student, përveç dhe derisa studenti të deklarojë qëllimin e tij kryesor në duke maturuar. Do të ishte me përfitim edhe më të madh, nëse çdo student që hyn

në shkollat me notë u detyruan të pranojnë trajnimin në Zakonin e Vendimit, dhe u detyrua të kalojë një provim të kënaqshëm mbi këtë temë para se të jetë lejuhet të përparojë në nota. Zakon i INDECISSION fituar për shkak të mangësive tona sistemet shkollore, shkon me studentin në profesionin që zgjedh. . . NESE . në në fakt, ai zgjedh profesionin e tij. Në përgjithësi, të rinjtë që janë vetëm jashtë shkollës kërkojnë ndonjë punë që mund të gjendet. Ai zë vendin e parë që gjen, sepse ka rënë në të zakoni i VENDOSJES. Nëntëdhjetë e tetë nga çdo njëqind njerëz që punojnë për të pagat sot, janë në pozitat që mbajnë, sepse u mungonte PFRFUNDIMTARIA E VENDIMIT P PLR PLANIFIKIMIN E POZICIONIT T DE PFRFUNDUAR, dhe njohuri se si të zgjedhësh një punëdhënë. PFRGJEGJSIA E VENDIMIT gjithmonë kërkon guxim, ndonjëherë shumë kurajo e madhe Pesëdhjetë e gjashtë burrat që nënshkruan Deklaratën e Pavarësisë vunë jetën e tyre në VENDIM për të vendosur nënshkrimet e tyre në atë dokument. Personi i cili arrin në një VENDIM TF PFRCAKTUAR për të prokuruar një punë të caktuar, dhe bëj që jeta të paguajë çmimin që ai kërkon, nuk e vë jetën e tij në atë vendim; ai ndan LIRIN EKONOMIKE të tij. Pavarësia financiare, pasuritë, e dëshirueshme pozicionet afariste dhe profesionale nuk janë brenda mundësive të personit i cili neglizhon ose refuzon T EX PRISHT, PLANIFIKOHE, DHE KEMRKESA këto gjëra. Personi i cili dëshiron pasuri në të njëjtën frymë që Samuel Adams dëshironte lirinë për Kolonitë, është e sigurt se do të grumbullojë pasuri.

Në kapitullin për Planifikimin e Organizuar, do të gjeni udhëzime të plota për marketing të çdo lloji të shërbimeve personale. Ju do të gjeni gjithashtu të hollësishme informacion se si të zgjidhni punëdhënësin që preferoni, dhe punën e veçantë ju dëshironi Këto udhëzime nuk do të kenë asnjë vlerë për ju, përveç nëse JU Vendosni në mënyrë të qartë për t'i organizuar ato në një plan veprimi.

KREU 9 Qëndrueshmëria PFFRPJEKJET E QANDRUESHME T N NEVOJSHME P TOR T IND INDUKUAR BESIMIN Hapi i Tetë drejt Pasurive Qëndrueshmëria është një faktor thelbësor në procedurën e transmutimit D DSHIRONI në ekuivalentin e saj monetar. Baza e këmbënguljes është FUQIA E DO T Vullneti dhe dëshira, kur kombinohen siç duhet, e bëjnë një të papërmbajtshëm palë Burrat që grumbullojnë pasuri të mëdha zakonisht njihen si gjakftohtë, dhe ndonjëherë i pamëshirshëm. Shpesh ata keqkuptohen. Ajo që ata kanë është vullneti, të cilin ata e bëjnë me këmbëngulje dhe i vendosin prapa dëshirave të tyre për ta siguruar arritjen e objektivave të tyre. Henry Ford është keqkuptuar në përgjithësi si i pamëshirshëm dhe gjakftohtë. Ky ke-

qkuptim u rrit nga zakoni i Ford për të ndjekur gjithçka të planeve të tij me Qëndrueshmëri. Shumica e njerëzve janë të gatshëm të hedhin qëllimet dhe qëllimet e tyre jashtë bordit, dhe hiqni dorë në shenjë e parë të kundërshtimit ose fatkeqësisë. Disa mbajnë në DESPITE gjithë kundërshtimin, derisa të arrijnë qëllimin e tyre. Këta pak janë Ford, Carnegies, Rockefellers dhe Edison. Nuk mund të ketë asnjë konotacion heroik për fjalën “këmbëngulje”, por cilësia është për karakterin e njeriut çka është karboni për çelikun. Ndërtimi i një pasurie, në përgjithësi, përfshin zbatimin e të gjithë trembëdhjetë faktorë të kësaj filozofie. Këto parime duhet të kuptohen, ata duhet të zbatohet me Qëndrueshmëri nga të gjithë ata që grumbullojnë para. Nëse po e ndiqni këtë libër me synimin për të aplikuar njohuritë që përcjell, testi juaj i parë për qëndrueshmërinë tuaj do të vijë kur ju filloni të ndiqni gjashtë hapat e përshkruar në kapitullin e dytë. Nëse nuk jeni një nga dy në çdo njëqind që tashmë kanë një QLLIM T DE PFRKUFIZUAR të cilin po synoni dhe një PLAN T PFRFUNDUAR për arritjen e tij, mund të lexoni udhëzimet, dhe më pas përcjellini me rutinën tuaj të përditshme dhe kurrë mos respektoni me ato udhëzime.

Autori po ju kontrollon në këtë pikë, sepse mungesa e këmbënguljes është një nga shkaqet kryesore të dështimit. Për më tepër, përvojë me mijëra të njerëzit kanë provuar se mungesa e këmbënguljes është një dobësi e përbashkët për shumicën të burrave. Ashtë një dobësi e cila mund të kapërcehet me përpjekje. Lehtësia me të cilën mungesa e këmbënguljes mund të pushtohet do të varet plotësisht nga INTENSITETI E DESSHIRS S ONE NJ ONES. Pika fillestare e të gjitha arritjeve është DESSHIRA. Mbajeni vazhdimisht këtë mendje Dëshirat e dobëta sjellin rezultate të dobëta, ashtu si një sasi e vogël zjarri bën një sasi e vogël e nxehtësisë. Nëse e shihni veten duke munguar në këmbëngulje, kjo dobësi mund të rregullohet duke ndërtuar një zjarr më të fortë nën dëshirat tuaja. Vazhdoni të lexoni deri në fund, pastaj kthehuni te Kapitulli dy, dhe filloni menjëherë për të zbatuar udhëzimet e dhëna në lidhje me gjashtë hapat Padurimi me të cilin ndiqni këto udhëzime do t'ju tregojë qartë, sa, apo sa pak dëshironi të grumbulloni para. nëse ti zbuloni se jeni indiferent, mund të jeni i sigurt se nuk e keni fituar akoma “vetëdija e parave” të cilën duhet ta posedoni, para se të jeni të sigurt duke grumbulluar një pasuri. Pasuritë gravitojnë tek burrat mendjet e të cilëve janë përgatitur të “tërheqin” ato, po aq me siguri sa uji graviton në oqean. Në këtë libër mund të gjendet të gjitha stimujt e nevojshëm për të “bashkuar” çdo mendje normale me dridhjet që do tërheq objektin e dëshirave të dikujt. Nëse e shihni se jeni të dobët në Qëndrueshmëri, përqendrojeni vëmendjen tuaj te udhëzimet e

përfshira në kapitullin mbi “Fuqinë”; rretho veten me një Grupi “MASTER MIND”, dhe përmes përpjekjeve bashkëpunuese të anëtarëve të ky grup, ju mund të zhvilloni këmbëngulje. Ju do të gjeni udhëzime shitesë për zhvillimi i këmbënguljes në kapitujt për vetë-sugjerim, dhe mendja nënndërgjegjeshëm. Ndiqni udhëzimet e përshkruara në këto kapituj deri në momentin tuaj zakoni natyra ia dorëzon mendjes tuaj nënndërgjegjeshëm, një pamje të qartë të objektit të DESSHIRS tuaj. Nga ajo pikë e tutje, ju nuk do të jeni me të meta nga mungesa e këmbëngulja Mendja juaj nënndërgjegjeshëm punon vazhdimisht, ndërsa jeni zgjuar, dhe ndërsa jeni në gjumë. Përpjekjet spazmatike ose të rastit për të zbatuar rregullat nuk do të kenë vlerë ti Për të marrë REZULTATET, duhet të zbatoni të gjitha rregullat deri në zbatimin e tyre bëhet një zakon fiks me ju. Në asnjë mënyrë tjetër nuk mund të zhvilloni të nevojshme “vetëdija e parave”.

VARFRIA tërhiqet nga ai, mendja e të cilit është e favorshme për të, si paratë është tërhequr nga ai mendja e të cilit është përgatitur qëllimisht për ta tërhequr atë, dhe përmes ligjeve të njëjta. ND-SCRGJEGJSIA E VARFRIS DO VULLNETARISHT SEKTO MEND-JEN Q WH NUK OSHT Pushtuar me PARA NDSCRGJEGJSIA. Një vetëdije për varfërinë zhvillohet pa vetëdije zbatimi i zakoneve të favorshme për të. Duhet krijuar vetëdija për para rregull, përveç nëse dikush lind me një vetëdije të tillë. Kap kuptimin e plotë të deklaratave në paragrafin paraprak, dhe do ta kuptoni rëndësinë e Qëndrueshmërisë në akumulim e një pasurie. Pa këmbëngulje, ju do të mposhteni, edhe para se të filloni. Me Qëndrueshmëri ju do të fitoni. Nëse keni përjetuar ndonjëherë një makth, do ta kuptoni vlerën e këmbëngulja Ju jeni shtrirë në shtrat, gjysmë i zgjuar, me një ndjenjë se jeni gati për të mbyt Ju nuk jeni në gjendje të ktheheni, ose të lëvizni një muskul. Ju e kuptoni që ju DUHET T BE FILLONI për të rimarrë kontrollin mbi muskujt tuaj. Përmes përpjekjeve të vazhdueshme të vullnet-pushtet, më në fund arrini të lëvizni gishtat e njëres dorë. Duke vazhduar për të lëvizur gishtat tuaj, ju shtrini kontrollin tuaj në muskujt e njërit krah, deri sa mund ta ngresh. Pastaj ju fitoni kontrollin e krahut tjetër në të njëjtën mënyrë. Ti më në fund fitoni kontroll mbi muskujt e njëres këmbë, dhe pastaj shtrijeni atë në tjetrën këmbë ATENHERE - me një përpjekje të shkëlqyer të vullnetit - ju rifitoni të plotë kontrollin mbi sistemin tuaj muskolor dhe “nxirreni” nga makthi juaj. Truku është kthyer hap pas hapi. Ju mund ta gjeni të nevojshme të “hiqni” nga inercia juaj mendore, përmes një procedurë e ngjashme, duke lëvizur ngadalë në fillim, pastaj duke rritur shpejtësinë tuaj, derisa ju fitoni kontroll të plotë mbi vullnetin tuaj. Bëhu i Qëndrueshëm pa marrë

parasysh sa ngadalë je në fillim, mund të duhet të lëvizë. Me qëndrueshmëri do të vijë sukses. Nëse zgjidhni me kujdes grupin tuaj “Master Mind”, do të keni në të, në të paktën një person i cili do t’ju ndihmojë në zhvillimin e Qëndrueshmërisë. Disa burra që kanë grumbulluar pasuri të mëdha, e bënë këtë për shkak të NEVOJSHMSIS. Ata zhvilluan zakonet e Q PNDRUESHMRIS, sepse ata ishin drejtuar kaq ngushtë nga rrethanat, që ata duhet të bëhen këmbëngulës. Nuk ka asnjë Zëvendësues për Qëndrueshmëri! Nuk mund të zëvendësohet nga çdo cilësi tjetër! Mos harroni këtë, dhe do t’ju zemrojë, në fillim, kur ecja mund të duket e vështirë dhe e ngadaltë. Ata që kanë kultivuar ZANN e këmbënguljes duket se kënaqen sigurimi nga dështimi. Pavarësisht se sa herë mposhten, ata më në fund mbërrini lart në majë të shkallës. Ndonjëherë duket se ka

një Udhëzues i fshehur, detyra e të cilit është të provojë burrat përmes të gjitha llojeve dekurajuese eksperiencë. Ata që e marrin veten pas disfatës dhe vazhdojnë të përpiqen, arrijnë; dhe bota bërtet, “Bravo! E dija që mund ta bësh!” Udhëzuesi i fshehur nuk lejon askënd të gëzojë arritje të mëdha pa kaluar testin e qëndrueshmërisë. Ata që nuk mund ta marrin atë, thjesht nuk e bëjnë notën. Ata që mund ta “marrin atë” shpërblehen bujarisht për Qëndrueshmërinë e tyre. Ata marrin, si kompensim, cilindo qëllim që ndjekin. Kjo nuk është të gjitha! Ata marrin diçka pafundësisht më të rëndësishme sesa materialin kompensimi - njohuria që “ÇDO Dështim sjell me të FARA E NJ AD P AD RPARSI EKUIVALENTE. ” Ka përjashtime nga ky rregull; disa njerëz e dinë nga përvoja qëndrueshmëria e këmbënguljes. Ata janë ata që nuk e kanë pranuar humbjen si duke qenë diçka më shumë se e përkohshme. Ata janë dëshirat e të cilëve janë kaq të mëdha ZBATUAR VAZH-DUESH thatM se humbja më në fund është ndryshuar në fitore. Ne që qëndroni në vijat anësore të Jetës shihni numrin jashtëzakonisht të madh të atyre që shkojnë poshtë në humbje, të mos ngrihet më kurrë. Ne shohim ata pak që marrin dënimin e disfatë si një kërkesë për përpjekje më të mëdha. Këta, për fat të mirë, nuk mësojnë kurrë të pranojnë atë të Jetës ingranazh i kundërt. Por ajo që NUK E SHIKOJM, për të cilën shumica prej nesh nuk dyshojnë kurrë ekzistuese, është FUQIA e heshtur por e pazezistueshme e cila u vjen në ndihmë atyre të cilët luftojnë përpara dekurajimit. Nëse flasim fare për këtë fuqi, ne e quajti Q PNDRUESHMRI, dhe lere të shkojë me kaq. Një gjë që të gjithë e dimë, nëse nuk e di posedojnë QERSNDRUESHMRI, nuk arrihet sukses i rëndësishëm në çdo thirrje. Ndërsa këto rreshta janë duke u shkruar, unë ngre sytë nga puna ime dhe shoh më parë mua, më pak se një bllok larg, misterioze “Broadway” e madhe, “Varrezat e Shpresa

të Vdekura “dhe” Portiku i Frontit të Mundësive. “Nga e gjithë bota njerëzit kanë ardhur në Broadway, duke kërkuar famë, pasuri, fuqi, dashuri, apo çfarëdo tjetër është se qeniet njerëzore e quajnë sukses. Dikur në një kohë të mirë, dikush del jashtë nga procesioni i gjatë i kërkuesve dhe bota dëgjon se ka një person tjetër zotëruar Broadway. Por Broadway nuk pushtohet lehtë dhe as shpejt. Ajo pranon talentin, njeh gjenialitetin, paguan me para, vetëm pasi të ketë refuzoi te LENE. Atëherë e dimë se ai ka zbuluar sekretin se si të pushtohet Broadway. Sekretin gjithmonë i bashkangjitet në mënyrë të pandashme një fjale, Q PNDRUESHMRIA! Sekretin tregohet në luftën e Fannie Hurst, Këmbëngulja e së cilës pushtoi Rugën e Madhe të Bardhë. Ajo erdhi në New York në vitin 1915, për t’u kthyer në besim duke shkruar në pasuri. Konvertimi nuk erdhi shpejt, POR erdhi. Për katër vjet zonja Hurst mësoi nga e para për “Trotuaret e Nju Jorkut”

përvojën e dorës. Ajo i kaloi ditët e saj duke punuar, dhe netët e saj me shpresë. Kur shpresa u errësua, ajo nuk tha, “Mirë Broadway, ti fiton!” Ajo tha: “Shumë mirë, Broadway, ju mund të fshikulloni disa, por jo mua. Unë do të të detyroj të japësh lart ” Një botuese (The Saturday Evening Post) i dërgoi tridhjetë e gjashtë refuzime rrëshqet, para se ajo “të thyejë akullin dhe të marrë një histori të tërë. Shkrimtarja mesatare, si “mesatarja” në sferat e tjera të jetës, do të kishte hequr dorë nga puna kur e para erdhi fletë refuzimi. Ajo përplasi trotuaret për katër vjet në përputhje me botuesi “JO”, sepse ajo ishte e vendosur të fitonte. Pastaj erdhi “shpërblimi”. Magjia ishte thyer, Udhëzuesi i paparë kishte testoi Fannie Hurst dhe ajo mund ta merrte atë. Që nga ajo kohë botuesit bënë një rruga e rrahur në derën e saj. Paratë erdhën aq shpejt sa ajo vështirë se kishte kohë t’i numëronte. Pastaj burrat me figurë lëvizëse e zbuluan atë, dhe paratë nuk erdhën fare pak ndryshim, por në përmbytje. Të drejtat lëvizëse për romanin e saj të fundit, “E shkëlqyeshme E qeshura “, solli \$ 100,000.00, që thuhet të jetë çmimi më i lartë i paguar ndonjëherë për një histori para botimit. Honoraret e saj nga shitja e librit ndoshta do të zgjasin me shume. Shkurtimeisht, ju keni një përshkrim të asaj që PERSISTENCA është e aftë duke aritur. Fannie Hurst nuk bën përjashtim. Kudo që grumbullohen burra dhe gra pasuri të mëdha, ju mund të jeni i sigurt se ata së pari fituan Qëndrueshmëri. Broadway do jepi çdo lypësi një filxhan kafe dhe një sanduiç, por kërkon këmbëngulje e atyre që shkojnë pas aksioneve të mëdha. Kate Smith do të thotë “amen” kur ta lexojë këtë. Për vite me radhë ajo këndoi, pa para dhe pa çmim, para çdo mikrofoni që ajo të mund të arrijë. Broadway i tha asaj, “Eja dhe merre, nëse mund ta marrësh”. Ajo e mori atë deri në një ditë të lumtur Broadway u lodh

dhe tha, “Aw, çfarë dobie ka? Ju nuk e bëni dije kur të fshikullohet, kështu që përmend emrin e çmimit tënd, dhe shko në punë seriozisht “. Miss Smith e quajti çmimin e saj! Ishte shumë. Larg në shifra kaq të larta se një paga e javës është shumë më tepër sesa shumica e njerëzve bëjnë në një vit të tërë. Me të vërtetë ia vlen të jesh këmbëngulës! Dhe këtu është një deklaratë inkurajuese që mbart me vete një sugjerim me një domethënie të madhe - Mijëra këngëtarë që e përjashtojnë KATE SMITH JAN W duke ecur dhe zbritur në rrugën tuaj duke kërkuar një “pushim” - PA SUKSES. Të tjerë të panumërt kanë ardhur dhe shkuar, shumë prej tyre kënduan mjaft mirë, por ata nuk arritën të bënin notën sepse nuk kishin guxim për të vazhduar më tej, derisa Broadway u lodh duke i larguar ata.

Këmbëngulja është një gjendje mendore, prandaj mund të kultivohet. Si të gjitha shtetet e mendja, këmbëngulja bazohet në shkaqe të caktuara, midis tyre këto: - a PFRGJEGJSIA E Q PLLIMIT. Duke ditur se çfarë dëshiron dikush është hapi i parë dhe, ndoshta, më i rëndësishëm drejt zhvillimi i këmbënguljes. Një motiv i fortë e detyron një të tillë kapërcej shumë vështirësi. b DESHIRA. Compshtë relativisht e lehtë për tu përvetësuar dhe për tu arritur ruajnë këmbënguljen në ndjekjen e objektit të dëshirës së fortë. c VET -BESIMI. Besimi në aftësinë e dikujt për të realizuar një plan inkurajon dikë që të ndjekë planin me këmbëngulje. (Vetëbesimi mund të zhvillohet përmes parimit të përshkruar në kapitulli mbi sugjerimin automatik). d PFRFUNDIMTARIA E PLANEVE. Planet e organizuara, madje megjithëse mund të jenë të dobëta dhe plotësisht jopraktike, inkurajoni këmbëngulja e NJOHURI TC SAKT. Duke ditur që planet e dikujt janë tingulli, bazuar në përvojën ose vëzhgimin, inkurajon këmbëngulja; “të mendosh” në vend të “të dish” shkatërron këmbënguljen. f BASHKPUNIMI. Simpati, mirëkuptim dhe bashkëpunimi harmonik me të tjerët ka tendencë të zhvillojë këmbëngulje. g Vullneti-fuqia. Zakon i përqendrimit të mendimeve mbi ndërtimin e planeve për arritjen e një përcaktimi të caktuar 164 164 Page 165 166 165 qëllimi, çon në këmbëngulje. h ZANA Këmbëngulja është rezultat i drejtpërdrejtë i zakonit. Mendja thith dhe bëhet një pjesë e përvojave të përditshme mbi të cilat ajo prurjet. Frika, më e keqja nga të gjithë armiqtë, mund të shërohet në mënyrë efektive nga përsëritje e detyruar e veprimeve të guximit. Të gjithë ata që kanë parë aktiv shërbimi në luftë e di këtë.

Para se të largoheni nga tema e Q PNDRUESHME, bëni inventarin e vetes, dhe përcaktoni se në çfarë veçanti, nëse ka, ju mungon në këtë cilësi thelbësore. Matni veten tuaj me guxim, pikë për pikë dhe shikoni sa prej tetë faktorët e këmbënguljes ju mungojnë. Analiza mund të

çojë në zbulime që do të japin ju keni një kontroll të ri mbi veten tuaj. Simptomat e mungesës së qëndrueshmërisë Këtu do të gjeni armiqte e vërtetë që qëndrojnë midis jush dhe arritje e dukshme. Këtu do të gjeni jo vetëm “simptomat” që tregojnë dobësia e Qëndrueshmërisë, por edhe shkaqet nëndërgjegjeshëm të rrënjësura thellë të kjo dobësi. Studioni me kujdes listën dhe përballeni me veten plotësisht NFSE JU Dëshironi vërtet që të dini kush jeni, dhe çfarë jeni të aftë T OF B DNI Këto janë dobësitë të cilat duhet të zotërohen nga të gjithë ata që grumbullojnë pasuri.

1. Mosnjohja dhe përcaktimi i saktë i saktë i asaj dëshiron
2. Zvarritja, me ose pa shkak. (Zakonisht mbështetet me një grup të frikshëm alibis dhe justifikimesh).
3. Mungesa e interesit për marrjen e njohurive të specializuara.
4. Vendosmëria, zakoni i “kalimit të parave” në të gjitha rastet, në vend që të ballafaqohen me çështje krejtësisht. (Mbështetur edhe nga alibis).
5. Zakon i mbështetjes tek alibitë në vend që të krijoni të caktuar planet për zgjidhjen e problemeve.
6. Vetëkënaqësia. Ka pak zgjidhje për këtë mundim dhe asnjë shpresë për ata që vuajnë nga ajo.
7. Indiferenca, zakonisht pasqyrohet në gatishmërinë e dikujt për të kompromis në të gjitha rastet, në vend se të takosh kundërshtimin dhe luftën ajo
8. Zakon i fajësimit të të tjerëve për gabimet e dikujt, dhe pranimi i rrethanave të pafavorshme si të pashmangshme.
9. DOBNSIA E DESSHIRS, për shkak të neglizhencës në zgjedhjen e Motivet që nxisin veprimin.
10. Gatishmëria, madje padurimi, për të lënë në shenjë e parë të humbjen (Bazuar në një ose më shumë nga 6 frikërat themelore).
11. Mungesa e PLANEVE TG ORGANIZUARA, të vendosura me shkrim ku ato mund të analizohen.
12. Zakon i neglizhimit për të lëvizur në ide, ose për të kuptuar mundësi kur paraqitet vetvetiu.

13. D WSHIRIMI në vend të DILLSHIRIMIT.
14. Zakon i kompromisit me VARFRIA në vend të duke synuar pasuritë. Mungesa e përgjithshme e ambicies për të qenë, për të bërë dhe për të të vetat
15. Kërkimi i të gjitha shkurtesave të pasurisë, duke u përpjekur të MERRNI pa DHIVNI një ekuivalent të drejtë, zakonisht pasqyrohet në zakonet e bixhoz, duke u përpjekur të drejtojnë pazare “të mprehta”.
16. Frika nga kritika, moskrijimi i planeve dhe vënia e tyre ato në veprim, për shkak të asaj që njerëzit e tjerë do të mendojnë, bëjnë, ose themi Ky armik është në krye të listës, sepse zakonisht ekziston në mendjen e nënvetëdijes së dikujt, ku prania e tij nuk është e njohur (Shikoni Gjashtë Frika Themelore në një kapitull të mëvonshëm). Le të shqyrtojmë disa nga simptomat e Frika nga Kritika. shumica e njerëzve lejojnë të afërmit, miqtë dhe publikun në përgjithësi ndikojnë tek ata se nuk mund të jetojnë vetë, sepse kanë frikë nga kritikën. Një numër i madh njerëzish bëjnë gabime në martesë, qëndrojnë pranë pazarit, dhe kalojnë nëpër jetë të mjerueshme dhe të palumtur, sepse kanë frikë nga kritika e cila mund të ndjekin nëse korrigjojnë gabimin. (Kushdo që i është nënshtruar kësaj forme e frikës njihë dëmin e pariparueshëm që ajo bën, duke shkatërruar ambicien, besnikërinë dhe dëshirën për të arritur). Miliona njerëz neglizhojnë të marrin arsimime të vonuara, pasi të jenë larguar shkollë, sepse kanë frikë nga kritikën. Një numër i panumërt burrash dhe grash, të rinj dhe të moshuar, lejojnë të afërmit të shkatërrojnë jetën e tyre në emër të DETYR, sepse kanë frikë nga kritikën. (Detyra nuk kërkon që asnjë person të nënshtrohet shkatërrimit të tij personal ambiciet dhe e drejta për të jetuar jetën e tij në mënyrën e tij). Njerëzit nuk pranojnë të marrin shanse në biznes, sepse kanë frikë nga kritikën të cilat mund të pasojnë nëse dështojnë. Frika nga kritika, në raste të tilla është më e fortë se ajo Dëshirojnë për sukses. Shumë njerëz refuzojnë të vendosin qëllime të larta për veten e tyre, apo edhe neglizhojnë zgjedhja e një karriere, sepse ata kanë frikë nga kritikën e të afërmit dhe “miqve” të cilët mund të thotë “Mos syno aq lart, njerëzit do të mendojnë se je i çmendur.

Kur Andrew Carnegie sugjeroi që unë t'i kushtoja njëzet vjet organizimi i një filozofie të arritjeve individuale impulsi im i parë i mendimi ishte frika nga ajo që njerëzit mund të thoshin. Sugjerimi vendosi një qëllim

për mua, larg proporcionit me çdo që kisha konceptuar. E shpejtë si një blic, mendja ime filluan të krijojnë alibi dhe justifikime, të gjitha ato gjurmohen nga Frika e qenësishme KRITIKA. Diçka brenda meje tha, “Ju nuk mund ta bëni atë - puna është shumë e madhe, dhe kërkon shumë kohë - çfarë do të mendojnë të afërmit tuaj për ju? - si do ju fitoni jetesën? - askush nuk ka organizuar ndonjëherë një filozofi suksesi, çfarë a keni të drejtë të besoni se mund ta bëni? - kush jeni, gjithsesi, për të synuar kaq lart?”

- kujto lindjen tënde të përlurur - çfarë di për filozofinë - njerëzit do të mendojnë se ju jeni i çmendur - (dhe ata e bëjnë) - pse nuk ka ndonjë person tjetër e keni bërë këtë para tani? ” Këto dhe shumë pyetje të tjera më kthyen në mendje dhe më kërkuan vëmendje Dukej sikur e gjithë bota papritmas kishte kthyer vëmendjen e saj mua me qëllim që të më përqeshin duke hequr dorë nga çdo dëshirë për të kryer z. Sugjerimi i Carnegie. Unë pata një mundësi të mirë, andej dhe atje, për të shkatërruar ambiciet para saj fitoi kontrollin mbi mua. Më vonë gjatë jetës, pasi kam analizuar mijëra njerëz, unë zbuloi se idetë më të mëdha janë ende të lindura, dhe kanë nevojë për frymëmarrjen e JETA E INJEKTUAR N TH ATA P THRMES PLANEVE TF PFRFUNDUARA T IM MENJHER VEPRIMI. Koha për të infermieruar një ide është në kohën e lindjes së saj. Çdo minutë jeton, i jep asaj një shans më të mirë për të mbijetuar. Frika e kritikës është në fundi i shkatërrimit të shumicës së ideve të cilat kurrë nuk arrijnë PLANIFIKIMIN dhe Faza e VEPRIMIT. Shumë njerëz besojnë se suksesi material është rezultat i favorshëm “pushimet”. Ekziston një element baze për besimin, por ato varen tërësisht me fat, janë pothuajse gjithmonë të zhgënjyer, sepse ata nuk e shohin një faktor tjetër i rëndësishëm i cili duhet të jetë i pranishëm para se të sigurohet dikush sukses. Shtë njohuria me të cilën “pushimet” e favorshme mund të bëhen me porosi. Gjatë depresionit, WC Fields, aktori i humorit, humbi të gjitha paratë e tij, dhe e gjeti veten pa të ardhura, pa punë dhe mjetet e tij për të siguruar jetesën (Vaudeville) nuk ekzistonte më. Për më tepër, ai kishte kaluar të gjashtëdhjetat kur shumë burra e konsiderojnë veten “të vjetër”. Ai ishte aq i etur për të rikthyer që i ofroi punë pa pagesë, në një fushë të re (filma). Përveç telasheve të tjera, ai ra dhe plagosi qafën. Për shumë njerëz do të kishte qenë vendi për të hequr dorë dhe LIRE Por Fushat ishin të Qëndrueshme. Ai e dinte që nëse do të vazhdonte do të merrte “prishet” herët a vonë, dhe ai i mori ato, por jo rastësisht.

Marie Dressler e gjeti veten poshtë dhe jashtë, me paratë e saj të zhdukura, me pa punë, kur ajo ishte rreth gjashtëdhjetë. Edhe ajo shkoi pas “pushimeve” dhe i mori ato. Qëndrueshmëria e saj solli një triumf mahnitës në fund të jetës, shumë përtej moshës kur shumica e burrave dhe grave bëhen me ambicie për të arritur. Eddie Cantor humbi paratë e tij në rrëzimin e aksioneve në 1929, por ai ende i kishte të tijat QER-SNDRUESHMRIA dhe guximi i tij. Me këta, plus dy sy të shquar, ai e shfrytëzoi veten përsëri me të ardhura prej \$ 10,000 në javë! Me të vërtetë, nëse dikush ka Qëndrueshmëria, njeriu mund të shkojë shumë mirë pa shumë cilësi të tjera. E vetmja “pushim” që çdokush mund të lejojë të mbështetet është një “pushim” i bërë vetë. Këto vijnë përmes aplikimit të Qëndrueshmërisë. Pika fillestare është PFRGJEGJSIA E Q PLLIMIT. Kontrolloni njëqind njerëzit e parë që takoni, pyetini se çfarë duan shumica në jetë, dhe nëntëdhjetë e tetë prej tyre nuk do të jenë në gjendje t’ju tregojnë. Nëse shtypni ata për një përgjigje, disa do të thonë - SIGURIA, shumë do të thonë - PARA, disa do të thonë - LUMTURI, të tjerët do të thonë - FAM AND dhe FUQI, dhe akoma të tjerët do të thotë - NJOHJA SHOQRORE, LEHTSIA N IN JET, Aftësia për të Kënduar, VALET, ose SHKRUAJ, por asnjëri prej tyre nuk do të jetë në gjendje të përcaktojë këto terma ose të japë treguesi më i vogël i një PLAN me të cilin ata shpresojnë t’i arrijnë këto në mënyrë të paqartë shprehu dëshirat. Pasuritë nuk u përgjigjen dëshirave. Ata i përgjigjen vetëm plane të përcaktuara, të mbështetura nga dëshira të caktuara, përmes Q PNDRUESHMRIS konstante. SI T DE ZHVILLONI Q PNDRUESHMRIN Ekzistojnë katër hapa të thjeshtë që çojnë në zakonin e Qëndrueshmërisë. Ata bëjnë thirrje për jo shumë të madhe të inteligjencës, asnjë sasi të veçantë të arsimit, dhe por pak kohë ose përpjekje. Hapat e nevojshëm janë: -

1. NJ P QLLIM I PINRKUFIZUAR MBACKSHTETUR NGA D BSHIRA E Djegies PER ZBATIMIN E SAJ.
2. NJ PL PLAN I PFRKUFIZUAR, I SHPREHUR N IN VAZHDIM VEPRIMI.
3. Një mendje e mbyllur pak kundër të gjithë negativëve DHE NDIKIMET diskurajuese, përfshirë ato negative sugjerime të të afërmeve, miqve dhe të njohurve.
4. Një aleancë miqësore me një ose më shumë PERSONAT QO DO T EN NXITNI NJ ONE T TO NDJEKJEN PROMES PLANIT DHE Q PLLIMIT.

Këto katër hapa janë thelbësorë për suksesin në të gjitha sferat e jetës. Të gjithë Qëllimi i trembëdhjetë parimeve të kësaj filozofie është të mundësojë që dikush t'i marrë këto katër hapa si një zakon. Këto janë hapat me të cilët dikush mund të kontrollojë fatin ekonomik. Ato janë hapat që çojnë drejt lirisë dhe pavarësisë së mendimit. Ato janë hapat që çojnë në pasuri, në sasi të vogla ose të mëdha. Ata drejtojnë rrugën drejt fuqisë, famës dhe njohjes së kësaj bote. Ato janë katër hapat që garantojnë “pushime” të favorshme. Ata janë hapat që i shndërrojnë ëndrrat në realitete fizike. Ata çojnë, gjithashtu, në mjeshtërinë e FREMIT, SHKURTIMIT, INDIFERENCA. Ka një shpërblim madhështor për të gjithë ata që mësojnë të bëjnë këto katër hapa. Ajo është privilegji për të shkruar biletën e vet, dhe për ta bërë Jetën të japë gjithçka pyetet çmimi. Nuk kam se si t'i njoh faktet, por merrem me hamendje se znj. Dashuria e madhe e Wallis Simpson për një burrë nuk ishte e rastësishme, as rezultat i vetëm “pushime” të favorshme. Kishte një dëshirë të zjarrtë dhe kërkim të kujdesshëm në çdo hap të rrugës. Detyra e saj e parë ishte të donte. Cila është gjëja më e mirë në toka? Mjeshtri e quajti atë dashuri - jo njeriu bëri rregulla, kritika, hidhërim, shpifje, ose “martesa” politike, por dashuri. Ajo e dinte atë që dëshironte, jo pasi u takua me Princin e Uellsit, por gjatë përpara se. Dy herë kur nuk kishte arritur ta gjente, ajo pati guximin të vazhdonte kërkimi i saj. “Për veten tënde të jesh i vërtetë, dhe duhet të ndjekë, si natën ditën, ti nuk mund të jesh i rremë ndaj asnjë njeriu “. Ngritja e saj nga errësira ishte e rendit të ngadaltë, progresiv, PERSONENT, por ishte e SIGURT! Ajo triumfoi mbi shanset e pabesueshme të gjata; dhe, pa marrë parasysh kush jeni, ose çfarë mund të mendoni për Wallis Simpson, ose mbretin që hoqi dorë kurora e tij për dashurinë e saj, ajo është një shembull mahnitës i këmbënguljes së aplikuar, një instruktor për rregullat e vetëvendosjes, nga i cili e gjithë bota mund të marrin mësim me fitim. Kur mendoni për Wallis Simpson, mendoni për një që e dinte se çfarë ajo ishte të kërkuar, dhe tronditi perandorinë më të madhe në tokë për ta marrë atë. Gratë që ankohen se kjo është bota e një burri, se gratë nuk kanë një shans të barabartë për të fituar, i detyrohen asaj vetes për të studiuar me kujdes jetën e kësaj gruaje të pazakontë, e cila, në një moshë

të cilat shumica e grave i konsiderojnë “të vjetra”, kapën afeksionet më të dëshirueshme bachelor në të gjithë botën. Dhe çfarë të mbretit Eduard? Çfarë mësimi mund të mësojmë nga pjesa e tij në drama më e madhe në botë e kohëve të fundit? A pagoi ai një çmim shumë të lartë për afeksionet e gruas që ka zgjedhur? Me siguri askush përveç tij nuk mund të japë përgjigjen e saktë. Ne të tjerët mundemi vetëm hamendje.

Për aq sa dimë, mbreti erdhi në botë pa të tijën pëlqimin Ai lindi në pasuri të mëdha, pa i kërkuar ato. Ai ishte kërkohej me këmbëngulje në martesë; politikanë dhe burra shteti në të gjithë Evropën i hodhi në këmbët e tij dowagers dhe princeshat. Sepse ai ishte i pari i lindur i tij prindër, ai trashëgoi një kurorë, të cilën ai nuk e kërkoj dhe mbase nuk e dëshiroi. Për më shumë se dyzet vjet ai nuk ishte një agjent i lirë, nuk mund ta jetonte jetën e tij në mënyrën e vet, por kishte pak privatësi dhe më në fund mori detyrat e shkaktuara ndaj tij kur u ngjiti në fron. Disa do të thonë: “Me gjithë këto bekime, mbreti Eduard duhet të kishte gjetur paqe e mendjes, kënaqësi dhe gëzim për të jetuar “. E vërteta është se mbrapa të gjitha privilegjet e një kurore, të gjitha paratë, fama, dhe fuqia e trashëguar nga mbreti Edward, ekzistonte një zbrazëti e cila mund të mbushej vetëm nga dashuria. Dëshira e tij më e madhe ishte për dashurinë. Shumë kohë para se të takonte Wallis Simpson, ai pa dyshim që ndjeu këtë emocion të madh universal duke tërhequr telat e zemrës së tij, duke rrahur në derën e shpirtit të tij, dhe duke thirrur për shprehje. Dhe kur takoi një shpirt të afërm, duke thirrur për të njëjtin privilegj të Shenjtë e shprehjes, ai e njohu atë, dhe pa frikë ose falje, hapi zemrën e tij dhe e urdhëroi atë të hyjë. Të gjithë skandalistët në botë nuk mund të shkatërrojnë bukuria e kësaj drame ndërkombëtare, përmes së cilës dy njerëz gjetën dashuri, dhe patën guximin të përballeshin me kritika të hapura, të hiqnin dorë nga GJITHA TJETSER për ta dhënë të shenjtë shprehje Vendimi i Mbretit Eduard për të hequr dorë nga kurora e më të mirëve në botë perandori e fuqishme, për privilegjin për të kaluar pjesën e mbetur të rrugës përmes jetës me gruan e zgjedhur prej tij, ishte një vendim që kërkonte guxim. Vendimi gjithashtu kishte një çmim, por kush ka të drejtë të thotë se çmimi ishte shumë i madh? Me siguri jo Ai që tha: “Ai nga ju që është pa mëkat, le të hedhë gurin e parë”. Si një sugjerim për çdo person me mendje të keqe që zgjedh të gjejë faj Duka i Windsor, sepse D DSHIRA e tij ishte për DASHURI, dhe për haptas duke deklaruar dashurinë e tij për Wallis Simpson dhe duke hequr dorë nga froni i saj, le të jetë kujtoi se Deklarata e Hapur nuk ishte thelbësore. Ai mund të ketë

ndoqi zakonet e ndërlidhjes klandestine i cili ka mbizotëruar në Evropë për shekuj, pa hequr dorë as nga froni i tij, as nga gruaja e zgjedhur prej tij, dhe nuk do të kishte pasur asnjë ankesë nga asnjë kishë apo laikitet. ut ky njeri i pazakontë ishte ndërtuar me sende më të rrepta. Dashuria e tij ishte e pastër. Ishte e thellë dhe te singerte. Ajo përfaqësoje një gjë që, mbi të gjitha Tjetër, ai me të vërtetë I DIRSHIRUAR, prandaj, ai mori atë që donte dhe pagoi çmimin e kërkuar. Nëse Evropa do të ishte bekuar me më shumë sundimtarë

me zemër njerëzore dhe tiparet e ndershmërisë së ish-mbretit Eduard, për shekullin e kaluar, që për të ardhur keq hemisferën që tani duket nga lakmia, urrejtja, epshi, ndërhyrja politike dhe kërcënimet të luftës, do të kishte një histori të ndryshme dhe më të mirë për të treguar. Një histori në të cilat do të sundonin Dashuria dhe jo Urrejtja. Sipas fjalëve të Stuart Austin Wier, ne ngremë kupën tonë dhe pimë këtë doli ish-mbreti Edward dhe Wallis Simpson: “Lum njeriu që ka kuptuar se mendimet tona janë të heshtura mendimet tona me te embla. “Lum njeriu që nga thellësitë më të zeza mund të shohë shkëlqimin figura e DASHURIS, dhe duke parë, kënduar; dhe duke kënduar, thuaj: ‘Më e ëmbël se lajet e shqiptuara janë mendimet që kam për ty. ’” Me këto fjalë do t’u jepnim haraç dy njerëzve që, më shumë se të gjithë të tjerët e kohës moderne, kanë qenë viktima të kritikës dhe marrësit e abuzim, sepse ata gjetën thesarin më të madh të jetës dhe e pretenduan atë. * Znj. Simpson lexoni dhe aprovi këtë analizë. Shumica e botës do të duartrokasin Dukën e Windsor dhe Wallis Simpson, për shkak të këmbënguljes së tyre në kërkim derisa gjetën jetën më të madhe shperblim. T ALL GJITHA SH.B.A. MUND T PRO FITOJN duke ndjekur shembullin e tyre në kërkimin tonë për atë që ne kërkojmë nga jeta. Çfarë fuqie mistike u jep burrave të Qëndrueshmërisë aftësinë për të zotëroni vështirësitë? Cilësia e këmbënguljes a vendoset në mendjen e dikujt disa formë e veprimtarisë shpirtërore, mendore ose kimike e cila i jep mundësinë e përdorimit forcat e mbinatyrshme? A e hedh veten Inteligjenca Infinite në anën e person i cili ende lufton, pasi beteja ka humbur, me të gjithë botën përpara pala kundërshtare? Këto dhe shumë pyetje të tjera të ngjashme më janë ngritur në mendje ashtu si unë vëzhgoi njerëz si Henry Ford, i cili filloi në zeroja dhe ndërtoi një Industrial Perandori me përmasa të mëdha, me shumë pak në rrugën e fillimit, por

Qëndrueshmëria. Ose, Thomas A. Edison, i cili, me më pak se tre muaj shkollimi, u bë shpikësi kryesor në botë dhe konvertoi Qëndrueshmërinë në makinerinë që flet, makinerinë me fotografi në lëvizje dhe flakërimin dritë, për të mos thënë gjysmëqind shpikje të tjera të dobishme. Kam pasur privilegjin e lumtur të analizoj si Z. Edison dhe Z. Ford, vit nga viti, gjatë një periudhe të gjatë viteve, dhe për këtë arsye, mundësia për të studiuar ata nga një distancë e afërt, kështu që unë flas nga njohuritë aktuale kur them se gjeta jo cilësia kursen Këmbënguljen, në secilën prej tyre, që sugjeroi edhe nga distanca burimi kryesor i arritjeve të tyre mahnitëse. Ndërsa dikush bën një studim të paanshëm të profetëve, filozofëve, “mrekulli” burrat dhe udhëheqësit fetarë të së kaluarës, dikush tërhiqet në përfundimin e pashmangshëm që këmbën-

gulja, përqendrimi i përpjekjes dhe përkufizimi i qëllimit, ishin burimet kryesore të arritjeve të tyre. Merrni parasysh, për shembull, historinë e çuditshme dhe magjepsëse të Muhamedit; analizoni jetën e tij, krahasoni atë me njerëzit e arritjeve në këtë epokë moderne të industrisë dhe financave, dhe vëzhgoni se si ata kanë një tipar të jashtëzakonshëm e perbashket, QENZIMI! Nëse jeni fort të interesuar të studioni fuqinë e çuditshme që jep potencë për Qëndrueshmëri, lexoni një biografi të Muhamedit, veçanërisht atë nga Esad Beu. Ky përmbledhje e shkurtër e atij libri, nga Thomas Sugrue, në HeraldTribune, do të sigurojë një pamje të këndshme të rrallë në dyqan për ata që marrin koha për të lexuar të gjithë historinë e një prej shembujve më mahnitës të fuqisë të Qëndrueshmërisë të njohur nga civilizimi. PROFETI I FUNDIT I MADH Rishikuar nga Thomas Sugrue “Mohammed ishte një profet, por ai kurrë nuk bëri një mrekulli. Ai ishte jo mistik; ai nuk kishte shkollim zyrtar; ai nuk e filloi misionin e tij derisa ai ishte dyzet Kur ai njoftoi se ishte i Dërguari i Zotit, duke sjellë fjalë të fesë së vërtetë, ai u tall dhe u etiketua si një i çmendur. Fëmijët e shkelën dhe gratë hodhën ndyrësitat mbi të. Ai u dëbua nga qyteti i tij i lindjes, Meka, dhe pasuesit e tij u zhveshën nga pasuritë e tyre të kësaj bote dhe u dërguan në shkretëtirë pas tij. Kur ai kishte predikuar dhjetë vjet, ai nuk kishte asgjë për të treguar për të por dëbimi, varfëria dhe tallja. Megjithatë, para se të kishin kaluar dhjetë vjet, ai ishte diktator i të gjithë Arabisë, sundues i Mekës dhe kreu i një Bote të Re

fe e cila duhej të kalonte në Danub dhe në Pirenej para se të lodhej shtysën që i dha. Kjo shtysë ishte e trefishtë: fuqia e fjalëve, e efikasitetin e lutjes dhe farefisninë e njeriut me Zotin. “Karriera e tij kurrë nuk kishte kuptim. Mohammed lindi për të varfëruar anëtarët e një familje udhëheqëse të Mekës. Për shkak se Meka, udhëkryqi i bota, shtëpia e gurit magjik të quajtur Caaba, qyteti i madh i tregtisë dhe qendra e rrugëve tregtare, ishte jo sanitare, fëmijët e saj u dërguan për t’u rritur në Zvicër shkretëtirë nga beduinët. Kështu Muhamedi u ushqye, duke tërhequr forcë dhe shëndet nga qumështi i nënave nomade, zëvendësuese. Ai kullosi dele dhe shpejt punësoi një vejushë të pasur si udhëheqëse e karvaneve të saj. Ai udhëtoi në të gjitha pjesët e Lindjes Botërore, bisedoi me shumë njerëz me besime të ndryshme dhe vuri re rënien e Krishterimi në sekte ndërlytuese. Kur ishte njëzet e tetë, Hatixhja, e veja, e shikoi me favor dhe u martua me të. Babai i saj do të kishte kundërshtuar në një martesë të tillë, kështu që ajo e dehu atë dhe e mbajti atë ndërsa ai dha bekimi atëëror. Për dymbëdhjetë vitet e ardhshme Mohammed jetoi si i pasur dhe tregtar i respektuar dhe shumë i zgjuar. Pastaj ai filloi të endet në shkretëtirë dhe një ditë ai

u kthye me vargun e parë të Kuranit dhe i tha Hatixhes se kryeengjëlli Gabriel i ishte shfaqur dhe i kishte thënë se ai do të ishte Lajmëtari të Zotit. “Kurani, fjala e zbuluar e Zotit, ishte gjëja më e afërt për një mrekulli në jetën e Muhamedit. Ai nuk kishte qenë një poet; ai nuk kishte asnjë dhuratë fjalësh. Megjithatë vargjet e Kuranit, ndërsa ai i mori ato dhe ua lexoi atyre besimtarëve, ishin më mirë se çdo varg që mund të prodhonin poetët profesionistë të fiseve. Kjo, për arabët, ishte një mrekulli. Për ta dhuntia e fjalëve ishte dhurata më e madhe, poeti ishte i plotfuqishëm. Përveç kësaj Kurani tha që të gjithë burrat ishin të barabartë para Zotit, që bota të jetë një shtet demokratik - Islami. Ishte kjo herezi politike, plus dëshira e Muhamedit për të shkatërruar të gjithë idhujt 360 në oborrin e Caaba, që solli dëbimin e tij. Idhujt sollën fiset e shkretëtirës në Mekë, dhe kjo do të thoshte tregti. Pra biznesmenët e Mekës, kapitalistët, nga të cilët ai kishte qenë një, u vunë mbi Muhamedin. Pastaj ai u tërhoq në shkretëtirë dhe kërkoi sovranitet mbi botën. “Fillimi i Islamit filloi. Nga shkretëtira doli një flakë e cila nuk do të ndodhte të shuhet - një ushtri demokratike që lufton si njësi dhe e përgatitur për të vdekur pa u mposhtur. Muhamedi kishte ftuar hebrenjtë dhe të krishterët që të bashkoheshin me të; sepse ai nuk po ndërtonte një fe të re. Ai po thërriste të gjithë ata që besonin në një Zoti të bashkohet në një besim të vetëm. Nëse hebrenjtë dhe të krishterët do ta kishin pranuar ftesën e tij Islami do ta kishte pushtuar botën. Ata nuk e bënë. Ata as nuk do

pranoni inovacionin e Mohammedit për luftë humane. Kur ushtritë e profeti hyri në Jeruzalem asnjë person i vetëm nuk u vra për shkak të besimit të tij. Kur kryqtarët hynë në qytet, shekuj më vonë, jo një burrë musliman, grua, ose fëmija u kursye. Por të krishterët pranuan një ide myslimane - vendin të të mësuarit, universiteti “.

KREU 10 FUQIA E MENDJES MASTER FORCA SHOFRER Hapi i nëntë drejt pasurive FUQIA është thelbësore për suksesin në grumbullimin e parave. PLANET janë inerte dhe të padobishme, pa fuqi të mjaftueshme për t'i përkthyer ato në VEPRIM. Ky kapitull do të përshkruajë metodën me të cilën mund të jetë një individ arritjen dhe zbatimin e FUQIS. FUQIA mund të përcaktohet si “e organizuar dhe e drejtuar në mënyrë inteligjente NJOHURIA. “Fuqia, siç përdoret këtu termi, i referohet përpjekjes së ORGANIZUAR, e mjaftueshme për t'i mundësuar një individ të shndërrojë DESSHIRN në atë monetare ekuivalente Përpjekja e ORGANIZUAR prodhohet përmes koordinimit të përpjekjeve të dy ose më shumë njerëz, të cilët punojnë drejt një fundi të DEFINITUAR, në një frymë harmonie. KUSHTET PUSHTETI P THER AKUMULIMIN E PARAVE! FUQIA ISSHT E domosdoshme

për mbajtjen e parave pasi të ketë JANE AKUMULUAR! Le të konsta-tojmë se si mund të fitohet pushteti. Nëse pushteti është “i organizuar njohuri, “le të shqyrtojmë burimet e dijes: a INTELIGJENC E Pa-fund. Ky burim njohurish mund të kontaktohet përmes procedurës së përshkruar në një tjetër kapitulli, me ndihmën e Imagjinatës Krijuese. b EKSPERIENCA E KUMUAR. E akumuluar përvojën e njeriut, (ose atë pjesë të saj që është organizuar dhe të regjistruara), mund të gjen-den në çdo bibliotekë publike të pajisur mirë. Një pjesë e rëndësishme e kësaj përvoje të akumuluar mësohet në shkolla dhe kolegje pub-like, ku është klasifikuar dhe i organizuar c EKSPERIMENTI DHE K RESRKIMI. Në fushën e shkencës, dhe praktikisht në çdo ecje tjetër të jetës, burrat po mblidhen, klasifikimi, dhe organizimi i fakteve të reja çdo ditë. Ky është burimi për të

të cilat duhet të kthehen kur njohuritë nuk janë të disponueshme “përvojë e akumuluar”. Edhe këtu Imagjinata Krijuese duhet te per-doren shpesh. Njohuritë mund të merren nga ndonjë prej burimeve të mësipërme. Mund të jetë shndërrohet në FUQI duke e organizuar atë në PLANE të caktuara dhe duke shprehur ato plane për sa i përket VEPRIMIT. Ekzaminimi i tre burimeve kryesore të njohurive do të zbulojë me lehtësi vështirësinë që do të kishte një individ, nëse do të varej vetëm nga përpjekjet e tij, në mbledhjen e njohurive dhe shpre-hjen e tyre përmes planeve të përcaktuara në terma të VEPRIMI. Nëse planet e tij janë gjithëpërfshirëse, dhe nëse ato parashikojnë të mëdha Përmasat, ai duhet, në përgjithësi, t'i nxisë të tjerët të bashkëpunojnë me të, para tij mund të injektojë në to elementin e nevojshëm të FUQIS. FITIMI I FUQIS P THRMES “ MENDJES MASTER ” “Mendja Mas-ter” mund të përkufizohet si: “Koordinimi i njohurive dhe përpjekje, në një frymë harmonie, midis dy ose më shumë njerëzve, për arrit-jen e një qëllim të caktuar “. Asnjë individ nuk mund të ketë fuqi të madhe pa përfituar nga “Mind Master”. Në një kapitull paraardhës, u dhanë udhëzime për krijimin e PLANET me qëllim të përkthimit të DESSHIRS në ekuivalentin e saj monetar. Nëse ju i kryeni këto udhëzime me Qëndrueshmëri dhe inteligjencë, dhe përdorni diskrimin-imi në zgjedhjen e grupit tuaj “Master Mind”, vullneti juaj objektiv janë arritur në gjysmën e rrugës, edhe para se të filloni ta njihni atë. Kështu që ju mund të kuptoni më mirë potencialin “e paprekshëm” të fuqisë në dispozicion për ju, përmes një grupi të zgjedhur si duhet “Master Mind”, ne do të vijmë këtu shpjegoni dy karakteristikat e parimit Master Mind, njëra prej të cilave është në natyrë ekonomike, dhe tjetri psikike. Karakteristika ekonomike është e qartë. Përparësitë ekonomike mund të krijohen nga çdo person që rrethon veten me të

këshillat, këshillat dhe bashkëpunimin personal të një grupi burrash që janë të gatshëm për t'i dhënë hua atij me gjithë zemër, në një frymë të Harmonisë P PRKOHORE. Kjo formë e aleanca bashkëpunuese ka qenë baza e pothuajse çdo pasurie të madhe. E juaja kuptimi i kësaj të vërtete të madhe mund të përcaktojë patjetër statusin tuaj financiar. Faza psikike e parimit Master Mind është shumë më abstrakte, shumë më e vështirë për tu kuptuar, sepse i referohet shpirtërore forca me të cilat raca njerëzore, si një e tërë, nuk është e njohur mirë. Ti mund

kapni një sugjerim domethënës nga kjo deklaratë: “Asnjë dy mendje nuk kanë ardhur kurrë së bashku, pa krijuar kështu një forcë të tretë, të padukshme, jomateriale e cila mund të jetë e mundur të krahasohet me një mendje të tretë “. Mbani në mend faktin se ekzistojnë vetëm dy elementë të njohur në tërë universi, energjia dhe materia. Isshtë një fakt i njohur mirë që materia mund të jetë ndahen në njësi të molekulave, atomeve dhe elektroneve. Ka njësi të çështje e cila mund të izolohet, ndahet dhe analizohet. Po kështu, ka njësi të energjisë. Mendja e njeriut është një formë e energjisë, një pjesë e saj ka natyrë shpirtërore. Kur mendjet e dy njerëzve janë të koordinuara në një SHPIRT OF të Harmonisë, njësitë shpirtërore të energjisë së secilës mendje formojnë një afinitet, i cili përbën faza “psikike” e Mendjes Master. Parimi Master Mind, ose më saktë tipari ekonomik i tij, ishte i pari thirrur në vëmendjen time nga Andrew Carnegie, mbi njëzet e pesë vjet më parë. Zbulimi i këtij parimi ishte përgjegjës për zgjedhjen e veprës sime të jetës. Grupi Master Mind i Z. Carnegie përbëhej nga një staf afërsisht pesëdhjetë burra, me të cilët ai rrethoi veten, për QURLLIMIN E PFRKUFIZUAR të prodhimi dhe tregtimi i çelikut. Ai ia atribuoi tërë pasurinë e tij FUQIA ai grumbulloi përmes këtij “Master Mind”. Analizoni të dhënat e çdo njeriu që ka grumbulluar një pasuri të madhe, dhe shumë prej atyre që kanë grumbulluar pasuri modeste, dhe do ta gjeni ata ose kanë përdorur në mënyrë të vetëdijshme, ose në mënyrë të pavetëdijshme “Master Mind” parimi FUQIA E MADH MUND T BE KUMULET P THRMES ASNJ TJETR PARIMI! ENERGJIA është bashkësia universale e blloqeve të ndërtimit të Natyrës, nga të cilat ajo ndërton çdo gjë materiale në univers, duke përfshirë njeriun, dhe çdo formë të jeta e kafshëve dhe perimeve. Përmes një procesi që vetëm Natyra plotësisht kupton, ajo e kthen energjinë në materie. Blloqet ndërtuese të natyrës janë në dispozicion të njeriut, në energjinë e përfshirë në të MENDIM! Truri i njeriut mund të krahasohet me një bateri elektrike. Thith energji nga eteri, i cili përshkon çdo atom të materies, dhe mbush të gjithë universi Ashtë një fakt i njohur mirë që një grup i baterive elektrike do të sigurojë më shumë energji sesa një bateri e

vetme. Alsoshtë gjithashtu një fakt i njohur mirë se një individ bateria do të sigurojë energji në proporcion me numrin dhe kapacitetin e qelizave ajo përmban.

Truri funksionon në një mënyrë të ngjashme. Kjo jep llogari për faktin se disa truri janë më efikas se të tjerët, dhe çojnë në këtë deklaratë domethënëse

- një grup trurësh i koordinuar (ose i lidhur) në një frymë harmonie, vullneti sigurojnë më shumë energji mendimi sesa një tru i vetëm, ashtu si një grup elektrik bateritë do të sigurojnë më shumë energji sesa një bateri e vetme. Përmes kësaj metafore bëhet menjëherë e qartë se Mjeshtri Parimi i mendjes mban sekretin e FUQIS së përdorur nga burrat që rrethojnë veten e tyre me burra të tjerë të trurit. Tani vijon, tani, një tjetër deklaratë e cila do të çojë akoma më afër një kuptimi i fazës psikike të parimit Master Mind: Kur një grup e trurit individual janë të koordinuara dhe funksionojnë në Harmonia, rritja energjia e krijuar përmes asaj aleance, bëhet e disponueshme për çdo tru individual në grup. Ashtë një fakt i njohur mirë se Henry Ford filloi karrierën e tij të biznesit nën handikapi i varfërisë, analfabetizmit dhe injorancës. Equallyshtë po aq e njohur fakti që, brenda një periudhe të pakonceptueshme të shkurtër prej dhjetë vjetësh, z. Ford zotëronte këto tre të meta, dhe që brenda njëzet e pesë viteve ai e bëri veten një nga njerëzit më të pasur në Amerikë. Lidheni me këtë fakt, njohuritë shtesë që Hapat më të shpejtë të z. Ford u bënë të dukshëm, që nga koha kur ai u bë një shoku personal i Thomas A. Edison, dhe ju do të filloni të kuptoni se çfarë ndikimi i një mendjeje mbi një tjetër mund të arrijë. Shkoni një hap më larg, dhe konsideroni faktin se arritjet më të shquara të z. Ford filluan nga koha kur ai krijoi njohjet e Harvey Firestone, John Burroughs dhe Luther Burbank, (secili njeri me aftësi të mëdha në tru), dhe do të keni edhe më tej dëshmi se FUQIA mund të prodhohet përmes aleancës miqësore të mendjeve. Ka pak ose dyshim se Henry Ford është një nga më të informuarit burrat në botën e biznesit dhe industrisë. Çështja e pasurisë së tij nuk ka nevojë për nr diskutim Analizoni miqtë e ngushtë personal të z. Ford, disa prej të cilëve kanë tashmë është përmendur dhe do të jeni të përgatitur të kuptoni sa vijon deklarata: - “Burra marrin natyrën dhe zakonet dhe FUQIN E MENDIMI i atyre me të cilët ata shoqërohen në një frymë simpatie dhe harmonia “. Henry Ford rrahu varfërinë, analfabetizmin dhe injorancën duke bërë aleat veten e tij me mendje të shkëlqyera, vibrimet e mendimit të

të cilave ai i zhyti në mendjen e tij. Përmes shoqërimit të tij me Edison, Burbank, Burroughs dhe Firestone, z. Ford shtoi fuqinë e tij të trurit, shumën dhe përmbajtjen e inteligjencës, përvojën, njohuritë dhe forcat shpirtërore të këtyre katër burrave. Për më tepër, ai

përvetësuar dhe bërë përdorimin e parimit Master Mind përmes metodave të procedurës së përshkruar në këtë libër. Ky parim është i disponueshëm për ju! Ne tashmë e kemi përmendur Mahatma Gandhin. Ndoshta shumica e ata që kanë dëgjuar për Gandhin, e shikojnë atë thjesht si një çuditshëm njeri, i cili shkon rreth e rrotull pa veshje zyrtare, dhe bën telashe qeveria britanike. Në realitet, Gandhi nuk është i çuditshëm, por AI THESHT THE M THE I MADHI NJERI I FUQISHT TANI JETON. (Vlerësohet nga numri i pasuesve të tij dhe besimin e tyre në udhëheqësin e tyre.) Për më tepër, ai është ndoshta njeriu më i fuqishëm i cili ka jetuar ndonjëherë. Fuqia e tij është pasive, por është e vërtetë. Le të studiojmë metodën me të cilën ai arriti FUQIN e tij të jashtëzakonshme. Ajo mund të shpjegohet me disa fjalë. Ai erdhi me FUQI përmes induksionit mbi dyqind milion njerëz për të koordinuar, me mendje dhe trup, në një frymë të Harmonia, për një QLLIM T DE PFRKUFIZUAR. Shkurtimisht, Gandhi ka arritur një MREKULLI, sepse është një mrekulli kur dyqind milion njerëz mund të nxiten - jo të detyrohen - të bashkëpunojnë në a fryma e Harmonisë, për një kohë të pakufishme. Nëse dyshoni se kjo është një mrekulli, përpuni ta bëni nxis ÇDO DY POPULL të bashkëpunojnë në një frymë harmonie për çdo gjatësi koha Çdo njeri që administron një biznes e di se për çfarë çështje të vështirë është të bësh bėj që punonjësit të punojnë së bashku në një frymë që i ngjan shumë larg Harmonia. Lista e burimeve kryesore nga të cilat mund të arrihet FUQIA është ashtu si ju kanë parë, me në krye inteligjencën e pafund. Kur dy ose më shumë njerëz koordinojnë në një frymë të Harmonisë, dhe punojnë drejt një objektivi të caktuar, ata vendosen në pozitë, përmes asaj aleance, për të thithur fuqinë direkt nga depoja e madhe universale e Inteligjencës së Pafund. Kjo është më e madhja nga të gjitha burimet e FUQIS. Shtë burimi tek i cili kthehet gjeniu. Shtë burimi për të të cilën çdo udhëheqës i madh e kthen, (nëse ai mund të jetë i vetëdijshëm për faktin apo jo). Dy burimet e tjera kryesore nga të cilat njohuritë, të nevojshme për akumulimi i energjisë, mund të merren nuk janë më të besueshme se pesë shqisat e njeriut. Shqisat nuk janë gjithmonë të besueshme. Inteligjenca e pafund bën JO ERR. Në kapitujt vijues, metodat me të cilat mund të jetë Inteligjenca e Pafund të kontaktuarit më lehtë do të përshkruhen në mënyrë adekuate. Ky nuk është një kurs mbi fenë.

Asnjë parim themelor i përshkruar në ky libër duhet të interpretohet sikur synon të ndërhyjë ose drejtpërdrejt, ose

indirekt, me zakonet fetare të çdo njeriu. Ky libër është kufizuar, ekskluzivisht, për të udhëzuar lexuesin se si të transmutojë QURLLIMIN E PFRFUNDUAR E D DSHIRS P FORR PARA, në ekuivalentin e saj monetar. Lexoni, MENDONI, dhe meditoni ndërsa lexoni. Së shpejti, e gjithë subjekti do shpaloiset, dhe do ta shihni në perspektivë. Tani po shihni detajet e kapituj individualë. Paraja është po aq e ndrojtur dhe e pakapshme sa vajza e “kohës së vjetër”. Duhet të mashtrohet dhe fitoi me metoda jo ndryshe nga ato të përdorura nga një dashnor i vendosur, në ndjekje të vajza e zgjedhjes së tij. Dhe, sa është e rastësishme, FUQIA e përdorur në “mashttrimin” e parave nuk është shumë e ndryshme nga ajo që përdoret për të dashuruar një vajzë. Ajo fuqi, kur përdoret me sukses në ndjekjen e parave duhet të përzihet me BESIM. Ajo duhet të përzihet me DESIRE. Duhet të përzihet me Qëndrueshmërinë. Duhet të jetë zbatohet përmes një plani, dhe ai plan duhet të vendoset në VEPRIM. Kur paratë vijnë në sasi të njohura si “paratë e mëdha”, ato rrjedhin drejt ai që e grumbullon, aq lehtë sa uji rrjedh poshtë kodrës. Ekziston një lumë i madh i paparë i FUQIS, i cili mund të krahasohet me një lumë; përveç kësaj njëra anë rrjedh në një drejtim, duke transportuar të gjithë ata që hyjnë në atë anë të rrjedhës, përpara dhe lart në PASURI - dhe ana tjetër rrjedh në të kundërtën drejtim, duke bartur të gjithë ata që janë fatkeqësisht sa për të hyrë në të (dhe nuk janë në gjendje të bëjnë) e nxjerrin veten nga ajo), duke zbritur në mjerim dhe varfëri. Çdo njeri që ka grumbulluar një pasuri të madhe, e ka njohur atë ekzistenca e kësaj rryme të jetës. Përbëhet nga një proces i mendimit. Emocionet pozitive të mendimit formojnë anën e rrjedhës që mbart një pasuri Emocionet negative formojnë anën që çon deri në varfëri. Kjo mbart një mendim me rëndësi të jashtëzakonshme për personin që është ndjekja e këtij libri me objekt grumbullimin e një pasurie. Nëse jeni në anën e rrjedhës së FUQIS që çon në varfëri, kjo do të jetë mund të shërbejë si një lopatë, me anë të së cilës ju mund të çoni veten në anën tjetër të përroit. Mund t’ju shërbejë VET ONM përmes aplikimit dhe përdorimit. Thjesht leximi, dhe dhënia e gjykimit mbi të, ose në një mënyrë ose në një tjetër, nuk do të në asnjë mënyrë ju përfitojnë. Disa njerëz i nënshtrohen përvojës së alternimit mes pozitivit dhe anët negative të rrjedhës, duke qenë herë në anën pozitive dhe herë në anën negative. Përplasja e Wall Street e ’29 përfshiu miliona njerëz nga ana pozitive në anën negative të rrjedhës. Këta miliona po luftojnë, disa prej tyre në dëshpërim dhe frikë, për t’u kthyer në anën pozitive të rrjedhë Ky libër është shkruar posaçërisht për ata miliona.

Varfëria dhe pasuritë shpesh ndryshojnë vendet. Rrëzimi i mësoi botës këtë të vërtetën, edhe pse bota nuk do ta mbajë mend gjatë mësimit. Varfëria mund, dhe në përgjithësi, vullnetarisht zë vendin e pasurisë. Kur pasuritë zënë vendin e varfëria, ndryshimi zakonisht bëhet përmes konceptimit të mirë dhe PLANET e ekzekutuara me kujdes. Varfëria nuk ka nevojë për plan. Nuk i duhet askush për ta ndihmuar, sepse është e guximshme dhe e pamëshirshme. Pasuritë janë të ndrojtura dhe të ndrojtura. Ata duhet të jenë “tërhequr”. Askush nuk mund të dëshirojë për pasuri, dhe shumica njerëzit e bëjnë, por vetëm disa e di se një plan i caktuar, plus një DESIRE Djegie për pasuri, janë të vetmet mjete të besueshme të akumuluar pasuri.

KREU 11 MISTERI I TRANSMUTIMIT SEKS Hapi i Dhjetë drejt Pasurive Kuptimi i fjalës “transmute” është, në gjuhë të thjeshtë, “the ndryshimi, ose transferimi i një elementi, ose forme energjie, në një tjetër “. Emocioni i seksit sjell një gjendje shpirtërore. Për shkak të injorancës mbi këtë temë, kjo gjendje e mendjes është përgjithësisht shoqërohet me fizike, dhe për shkak të ndikimeve të papërshtatshme, tek të cilat shumica njerëzit janë nënshtruar, duke marrë njohuri për seksin, gjëra në thelb fizike e kanë paragjykuar shumë mendjen. Emocioni i seksit ka përsëri mundësinë e tre konstruktive potencialet, ato janë: -

1. Përjetësimi i njerëzimit.
2. Mirëmbajtja e shëndetit, (si një agjensi terapeutike, nuk ka asnjë të barabartë).
3. Shndërrimi i mediokritetit në gjeni përmes transmutacionit. Transmetimi i seksit është i thjeshtë dhe shpjegohet lehtë. Do të thotë kalimi e mendjes nga mendimet e shprehjes fizike, te mendimet e ndonjë tjetri natyra Dëshira seksuale është më e fuqishmja e dëshirave njerëzore. Kur drejtohet nga kjo dëshira, burrat zhvillojnë mprehtësinë e imagjinatës, guximin, vullnetin, këmbënguljen, dhe aftësi krijuese të panjohura për ta në raste të tjera. Aq e fortë dhe impulsive është dëshira për kontakte seksuale që burrat rrezikojnë jetën dhe reputacionin lirisht kënaq atë. Kur shfrytëzohet dhe ridrejtohet përgjatë linjave të tjera, kjo motivon forca ruan të gjitha atributet e saj të mprehtësisë së imagjinatës, guximit, etj., të cilat mund të përdoren si forca të fuqishme krijuese në letërsi, art ose në ndonjë tjetër profesion ose thirrje, duke përfshirë, sigurisht, akumulimin e pasurive. Transmetimi i energjisë seksuale kërkon ushtrimin e fuqisë së vullnetit i sigurt, por shpërblimi ia vlen të përpiqesh. Dëshira për shprehje seksuale është e

lindur dhe natyrore. Dëshira nuk mund, dhe nuk duhet të zhytet ose të eliminohet. Por

duhet t'i jepet një dalje përmes formave të shprehjes të cilat pasurojnë trupin, mendja dhe shpirti i njeriut. Nëse nuk i është dhënë kjo formë e daljes, përmes transmutimit, do të kërkojë rrugëdalje përmes kanaleve thjesht fizike. Një lumë mund të digjet dhe uji i tij kontrollohet për një kohë, por përfundimisht, ajo do të detyrojë një dalje. E njëjta gjë është e vërtetë për emocionin e seksit. Ka mundësi të zhyten dhe të kontrollohen për një kohë, por vetë natyra e tij bën që ajo të jetë gjithnjë duke kërkuar mjete shprehëse. Nëse nuk shndërrohet në ndonjë përpjekje krijuese, mundohuni do të gjejë një dalje më pak të denjë. Me fat, me të vërtetë, është personi që ka zbuluar se si të bëjë seks emocion një rrugëdalje përmes një forme përpjekje krijuese, sepse ai ka, nga ajo zbulimi, u ngrit në statusin e një gjeniu. Kërkimi shkencor ka zbuluar këto fakte domethënëse:

1. Burrat me arritjet më të mëdha janë burrat me seks shumë të zhvilluar natyra; burra që kanë mësuar artin e transmutimit të seksit.
2. Burrat që kanë grumbulluar pasuri të mëdha dhe kanë arritur njohje e jashtëzakonshme në letërsi, art, industri, arkitekturë dhe profesionet, ishin të motivuara nga ndikimi i një gruaje. Studimi nga u bënë këto zbulime befasuese, shkoi përsëri nëpër faqet e biografitë dhe historisë për më shumë se dy mijë vjet Kudo që kishte prova në dispozicion në lidhje me jetën e burrave dhe gratë me arritje të mëdha, tregonte më bindshëm se ato zotëronte natyra seksuale shumë të zhvilluara. Emocioni i seksit është një “forcë e parezistueshme”, kundër së cilës nuk mund të ketë një kundërshtim i tillë si një “trup i palëvizshëm”. Kur drejtohen nga ky emocion, burrat bëheni të talentuar me një super fuqi për veprim. Kuptoni këtë të vërtetë dhe do ta kuptoni kapni domethënien e pohimit se shndërrimi i seksit do ta rrisë njërin në statusi i një gjeniu. Emocioni i seksit përmban sekretin e aftësisë krijuese. Shkatërroni gjëndrat seksuale, qoftë te njeriu apo kafsha, dhe ju i keni hequr burimi kryesor i veprimit. Për provë të kësaj, vëzhgoni se çfarë ndodh me çdo kafshë pasi është tredhur. Një dem bëhet aq i butë sa një lopë pasi të ketë qenë ndryshuar seksualisht. Ndryshimi i seksit heq nga mashkulli, qoftë njeri apo kafshë, të gjitha LUFTA që ishte në të. Ndryshimi seksual i femrës ka të njëjtin efekt. STIMULI I DHJET MENDJES

Mendja e njeriut u përgjigjet stimujve, përmes të cilave mund të “mbyllet” tek ritmet e larta të dridhjeve, i njohur si entuziazëm, imagjinatë krijuese, i fortë dëshira, etj. Stimujt të cilave mendja i përgjigjet më lirshëm janë: -

1. Dëshira për shprehje seksuale
2. Dashuria
3. Një dëshirë e zjarhtë për famë, pushtet ose fitim financiar, PARA
4. Muzika
5. Miqësia mes atyre të të njëjtit seks, ose atyre të seksi i kundërt
6. Një aleancë Master Mind bazuar në harmoninë e dy ose më shumë njerëzve të cilët bëjnë aleat për përparimin shpirtëror ose kohor.
7. Vuajtje reciproke, siç është ajo e përjetuar nga njerëzit që janë i persekutuar.
8. Sugjerim automatik
9. Frika
10. Narkotikët dhe alkooli. Dëshira për shprehje seksuale vjen në krye të listës së stimujve, të cilët në mënyrë më efektive “rrit” dridhjet e mendjes dhe fillo “rrotat” e veprimi fizik. Tetë nga këto stimuj janë natyralë dhe konstruktivë. Dy janë shkatërrues. Lista është paraqitur këtu me qëllim që t’ju mundësojë të bëni një studim krahasues i burimeve kryesore të stimulimit të mendjes. Nga ky studim, ajo do të shihet lehtë se emocioni i seksit, me shumë mosmarrëveshje, është më i forti dhe i fuqishëm nga të gjitha stimujt e mendjes. Ky krahasim është i domosdoshëm si bazë për provën e pohimit që shndërrimi i energjisë seksuale mund ta çojë dikë në statusin e një gjeniu. Le të gjejmë nga ajo që përbën një gjeni. Disa mençuri kanë thënë se gjeni është një njeri që “mban flokë të gjatë, ha ushqim queer, jeton vetëm dhe shërben si një shënjestër për ata që bëjnë shaka. “Një më mirë përkufizimi i një gjeniu është, “një njeri i cili ka zbuluar se si të rritet dridhjet e mendimit deri në pikën ku ai mund të komunikojë lirisht me burimet të njohurive jo të disponueshme përmes ritmit të zakonshëm të dridhjeve të mendimit. ” Personi që mendon do të bëjë disa pyetje në lidhje me këtë përkufizimi i gjenit. Pyetja e parë do të jetë, “Si mund të komunikojë dikush

burimet e njohurive të cilat nuk janë në dispozicion përmes normës së zakonshme të dridhje e mendimit? ” Pyetja tjetër do të jetë, “A ka burime të njohura të njohura të cilat janë në dispozicion vetëm për genii, dhe nëse po, CILAT JAN TH KESTO BURIME, dhe saktësisht si mund të arrihen ato? ” Ne do të ofrojmë prova të shëndetit të disa prej më të rëndësishmëve deklaratat e bëra në këtë libër - ose të paktën ne do të ofrojmë prova përmes të cilave ju mund të siguron provën tuaj përmes eksperimentimit, dhe duke bërë këtë, ne do t'i përgjigjen të dy këtyre pyetjeve. “GENIUS” ZHVILLOHET P THERMES T SHQISA E GJASHTË Realiteti i një “sensi të gjashtë” është vërtetuar mjaft mirë. Kjo e gjashta kuptimi është “Imagjinata krijuese”. Fakulteti i imagjinatës krijuese është ai i cili shumica e njerëzve nuk e përdorin kurrë gjatë gjithë jetës, dhe nëse përdoret fare, atë zakonisht ndodh rastësisht. Një numër relativisht i vogël i njerëzve përdorin, ME DELIBERIM DHE QORLLIM AFORETHOUHT, fakulteti i imagjinatës krijuese. Ata që e përdorin këtë fakultet vullnetarisht, dhe me të kuptuarit e funksioneve të tij, janë GENII. Fakulteti i imagjinatës krijuese është lidhja e drejtpërdrejtë midis të fundmes mendja e njeriut dhe Inteligjenca e Pafund. Të gjitha të ashtuquajturat zbulime, të përmendura në fushën e fesë, dhe të gjitha zbulimet e parimeve themelore ose të reja në fushën e shpikja, zhvillohet përmes fakultetit të imagjinatës krijuese. Kur idetë ose konceptet shkëlqejnë në mendjen e dikujt, përmes asaj që është gjerësisht të quajtur “gungë”, ato vijnë nga një ose më shumë nga burimet e mëposhtme: -

1. Inteligjenca e Pafund
2. Mendja e nënvetëdijes së dikujt, ku ruhet çdo kuptim impresioni dhe impulsi i mendimit i cili arriti ndonjëherë në tru përmes ndonjë prej pesë shqisave
3. Nga mendja e ndonjë personi tjetër që sapo ka lëshuar mendimi, ose fotografia e idesë ose konceptit, përmes vetëdijshme mendimi, ose
4. Nga depoja e nënvetëdijes së personit tjetër.

Nuk ka burime të tjera të njohura nga të cilat ide të “frymëzuara” ose “hunches” mund të merren. Imagjinata krijuese funksionon më mirë kur mendja dridhet (për shkak në një formë të stimulimit të mendjes) në një shkallë jashtëzakonisht të lartë. Kjo është, kur mendja po funksionon me një shpejtësi dridhjeje më të lartë se ajo e zakonshme, normale mendimi. Kur veprimi i trurit është stimuluar, përmes një ose

më shumë nga dhjetë stimuluesit e mendjes, ka efektin e ngritjes së individit shumë mbi horizontin e mendimi i zakonshëm, dhe e lejon atë të parashikojë distancën, fushën dhe cilësinë e MENDIMET nuk janë të disponueshme në planin e poshtëm, siç është ajo e zënë ndërsa është njëra të angazhuar në zgjidhjen e problemeve të biznesit dhe rutinës profesionale. Kur ngrihet në këtë nivel më të lartë të mendimit, përmes çdo forme të mendjes stimulimi, një individ zë, relativisht, të njëjtën pozitë me atë që ka u ngjit në një aeroplan në një lartësi nga e cila ai mund të shohë përtej dhe përtej vija e horizontit e cila kufizon shikimin e tij, ndërsa është në tokë. Për më tepër, ndërsa është në këtë nivel më të lartë të mendimit, individit nuk pengohet ose nuk kufizohet nga asnjë prej tyre stimujt të cilët e përshkruajnë dhe kufizojnë shikimin e tij gjatë mundjes me problemet e fitimit të tre nevojave themelore të ushqimit, veshjeve dhe strehimit. Ai është në një botë mendimi në të cilën kanë mendimet e zakonshme, në ditë janë hequr aq efektivisht sa janë kodrat dhe luginat dhe kufizime të tjera të shikimi fizik, kur ai ngrihet në një aeroplan. Ndërsa ishte në këtë rrafsh të lartësuar të MENDIMIT, aftësia krijuese e mendjes i jepet liria për veprim. Rruga është pastruar për sensin e gjashtë të funksionon, bëhet e pranueshme ndaj ideve që nuk mund të arrijnë tek individit në ndonjë rrethanë tjetër. “Shqisa e gjashtë” është fakulteti që shënon ndryshimi midis një gjeniu dhe një individit të zakonshëm. Fakulteti krijues bëhet më vigjilent dhe pranues ndaj dridhjeve, me origjinë jashtë mendjes së nënvetëdijshme të individit, aq më shumë është ky aftësi përdoret, dhe aq më shumë individit mbështetet në të dhe bën kërkesa për të impulset e mendimit. Ky fakultet mund të kultivohet dhe zhvillohet vetëm përmes përdorimit Ajo që njihet si ndërgjegje vepron plotësisht përmes fakultetit i shqisës së gjashtë. Artistët, shkrimtarët, muzikantët dhe poetët e mëdhenj bëhen të shkëlqyeshëm, sepse ata fitoni zakonin e mbështetjes në “zërin akoma të vogël” i cili flet nga brenda, përmes fakultetit të imagjinatës krijuese. Shtë një fakt i njohur mirë për njerëzit që kanë imagjinatë “të mprehtë” se idetë e tyre më të mira vijnë përmes të ashtuquajturave “gunga”.

Shtë një orator i madh që nuk arrin madhësinë, derisa ta mbyllë atë sytë dhe fillon të mbështetet plotësisht në fakultetin e Imagjinatës Krijuese. Kur pyeti pse i mbylli sytë pak para kulmeve të oratorisë së tij, ai u përgjigj: “Unë bëje, sepse, atëherë unë flas përmes ideve që më vijnë nga brenda “. Një nga financuesit më të suksesshëm dhe më të njohur të Amerikës ndoqi zakoni i mbylljes së syve për dy ose tre minuta para se të marrë një vendim. Kur u pyet pse e bëri këtë, ai u përgjigj: “Me sytë mbyllur, jam në gjendje për të gjetur një burim të inteligjencës superiore “. I ndjeri Dr. Elmer R. Gates, nga Chevy

Chase, Maryland, krijoi më shumë se 200 patenta të dobishme, shumë prej tyre themelore, përmes procesit të kultivimit dhe duke përdorur fakultetin krijues. Metoda e tij është domethënëse dhe interesante për një të interesuar për të arritur statusin e gjeniut, në të cilën kategori Dr. Gates, pa dyshim i përkisnin. Dr. Gates ishte një nga më të mirët, megjithëse më pak botuar shkencëtarë të botës. Në laboratorin e tij, ai kishte atë që ai e quajti “komunikimin e tij personal” dhomë. “Ishte vërtet provë e shëndoshë, dhe e rregulluar në mënyrë që e gjithë drita të mund të mbyllej jashtë Ishte i pajisur me një tavolinë të vogël, mbi të cilën ai mbante një letër shkrimi. Para tryezës, në mur, ishte një buton elektrik, i cili kontrollonte kabllon dritat. Kur Dr. Gates dëshironte të tërhiqej nga forcat në dispozicion të tij përmes imagjinatën e tij krijuese, ai hynte në këtë dhomë, ulej në tryezë, mbyllni dritat dhe përqendrohuni në faktorët e njohur të shpikje mbi të cilën ai po punonte, duke qëndruar në atë pozicion derisa të fillonin idetë të “ndeze” në mendjen e tij në lidhje me faktorët e panjohur të shpikje Në një rast, idetë erdhën aq shpejt sa ai u detyrua të shkruante për gati tre orë. Kur mendimet pushuan së rrjedhuri, dhe ai shqyrtoi të tijat shënime, ai zbuloi se ato përmbajnë një përshkrim minutash të parimeve të cilat jo keq një paralele midis të dhënave të njohura të botës shkencore. Për më tepër, përgjigja për problemin e tij u paraqit në mënyrë inteligjente në ato shënime. Në këtë mënyrë Dr. Gates përfundoi mbi 200 patenta, të cilat kishin qenë të filluar, por jo të përfunduar, nga trurin “gjysmë të pjekur”. Provat e së vërtetës së kësaj deklarata është në Zyrën e Patentave të Shteteve të Bashkuara. Dr. Gates e fitoi jetesën e tij duke “qëndruar për ide” për individë dhe korporatat. Disa nga korporatat më të mëdha në Amerikë i paguanin atij shumë tarifata, për orë, për “ulur për ide”. Fakulteti i arsyetimit shpesh është i gabuar, sepse drejtohet kryesisht nga dikush përvojë e akumuluar. Jo të gjitha njohuritë, përmes të cilave grumbullohen

“përvoja” është e saktë. Idetë e marra përmes fakultetit krijues janë shumë më të besueshëm, për arsye se ato vijnë nga burime më të besueshme se çdo të cilat janë në dispozicion të fakultetit arsyetues të mendjes. Dallimi kryesor midis gjeniut dhe “maniakut” të zakonshëm shpikësi, mund të gjendet në faktin se gjeniu punon përmes fakultetit të tij të imagjinatë krijuese, ndërsa “maniak” nuk di asgjë për këtë fakultet. shpikësi shkencor (të tilla si Z. Edison, dhe Dr. Gates), përdor të dyja aftësitë sintetike dhe krijuese të imagjinatës. Për shembull, shpikësi shkencor, ose “gjeniu”, fillon një shpikje nga organizimin dhe kombinimin e ideve, ose parimeve të njohura të grumbulluara përmes përvojë, përmes fakultetit sintetik (fakulteti i arsyetimit). Nëse e gjen

këtë njohuritë e akumuluarë të jenë të pamjaftueshme për përfundimin e shpikjes së tij, ai pastaj mbështetet në burimet e njohurive në dispozicion të tij përmes krijimtarisë së tij fakulteti. Metoda me të cilën ai e bën këtë ndryshon me individin, por kjo është shumë dhe përmbytjen e procedurës së tij: 1 Ai stimulon mendjen e tij në mënyrë që të dridhet në një aeroplan të mesëm, duke përdorur një ose më shumë nga dhjetë stimulus të mendjes ose disa stimulus të tjerë sipas zgjedhjes së tij. 2 Ai përqendrohet në faktorët e njohur (pjesa e përfunduar) e tij shpikje, dhe krijon në mendjen e tij një pamje perfekte të faktorëve të panjohur (pjesa e papërfunduar), e shpikjes së tij. Ai e mban në mend këtë fotografi derisa të jetë bërë të marrë përsipër nga mendja nëndërgjegjeshëm, pastaj relaksohet duke pastruar mendjen e tij nga GJITHA mendoi dhe pret që përgjigja e tij të “shkëlqejë” në mendjen e tij. Ndonjëherë rezultatet janë të caktuara dhe të menjëhershme. Në raste të tjera, rezultatet janë negative, në varësi të gjendjes së zhvillimit të “gjashtë sens, “ose aftësi krijuese. Z. Edison provoi më shumë se 10,000 kombinime të ndryshme të ideve përmes aftësisë sintetike të imagjinatës së tij para se të “akordohej” përmes fakultetit krijues, dhe mori përgjigjen e cila përsosi dritën inkandeshente. Të tija përvoja ishte e ngjashme kur ai prodhoi makinerinë që fliste. Ka mjaft prova të besueshme se fakulteti i imagjinatës krijuese ekziston Këto prova janë në dispozicion përmes analizës së saktë të burrave që kanë bëhen udhëheqës në thirrjet e tyre përkatëse, pa patur gjëra të gjera edukimet. Linkoln ishte një shembull i dukshëm i një lideri të madh që arriti madhësitia, përmes zbulimit dhe përdorimit të aftësive të tij të imagjinatës krijuese.

Ai zbuloi, dhe filloi të përdorë këtë fakultet si rezultat i stimulimit të dashuri të cilën ai e përjetoi pasi u takua me Anne Rutledge, një deklaratë e domethënja më e lartë, në lidhje me studimin e burimit të gjeniut. Faqet e historisë janë të mbushura me të dhënat e udhëheqësve të mëdhenj, të cilëve arritjet mund të gjurmohen drejtpërdrejt në ndikimin e grave që kanë ngjallur aftësi krijuese të mendjeve të tyre, përmes stimulimit të dëshirës për seks. Napoleon Bonaparti ishte një nga këta. Kur u frymëzua nga gruaja e tij e parë, Josephine, ai ishte i papërmbajtshëm dhe i pathyeshëm. Kur fakulteti i tij “gjykimi më i mirë” ose arsyetimi e nxiti atë ta linte Josephine mënjanë, ai filloi të binte. Humbja e tij dhe St. Helena nuk ishte shumë e largët. Nëse shija e mirë do të lejonte, ne lehtë mund të përmendim shumë burra i njohur për popullin amerikan, i cili u ngjit në lartësi të mëdha të arritjeve në ndikimin stimulus të grave të tyre, vetëm për t’u rikthyer në shkatërrim PAS parave dhe fuqisë u shkoi në kokë dhe ata lanë mën-

janë gruan e vjetër për një të ri . Napoleon i nuk ishte i vetmi njeri që zbuloi se ndikimi i seksit, nga burimi i duhur, është më i fuqishëm se çdo zëvendësues i përshtatshmërisë, i cili mund të krijohet nga arsyeja e thjeshtë. Mendja e njeriut i përgjigjet stimulimit! Ndër stimujt më të mëdhenj dhe më të fuqishëm është dëshira për seks. Kur shfrytëzohet dhe shndërrohet, kjo forcë lëvizëse është e aftë të ngrerë njerëzit brenda ajo sferë më e lartë e mendimit që u mundëson atyre të zotërojnë burimet e shqetësimit dhe bezdi e vogël e cila pengon rrugën e tyre në rrafshin e poshtëm. Fatkeqësisht, vetëm gjenitë e kanë bërë zbulimin. Të tjerët kanë pranoi përvojën e nxitjes seksuale, pa zbuluar një nga kryesoret e saj potencialet - një fakt i cili llogaritet për numrin e madh të “të tjerëve” si krahasuar me numrin e kufizuar të gjenive. Me qëllim të rifreskimit të kujtesës, në lidhje me faktet në dispozicion nga biografitë e burrave të caktuar, ne këtu paraqesim emrat e a disa burra me arritje të jashtëzakonshme, secili prej të cilëve dihej se kishte qenë një natyrë shumë e seksuar. Gjeniu i cili ishte i tyre, pa dyshim që e gjeti të vetin burimi i energjisë në energjinë seksuale të shndërruar: XHORXH UASHINTON NAPOLEON BONAPARTE WILLIAM SHAKESPEARE ABRAHAM LINCOLN RALPH WALDO EMERSON

ROBERT Burns THOMAS JEFFERSON ELBERT HUBBARD ELBERT H. Gary WILDE OSCAR WOODROW WILSON JOHN H. PATTERSON ANDREW JACKSON ENRICO CARUSO Njohuritë tua të biografisë do t'ju mundësojnë të shtoni në këtë listë. Gjeni, nëse mundeni, një njeri të vetëm, në të gjithë historinë e civilizimit, i cili arriti sukses i jashtëzakonshëm në çdo thirrje, i cili nuk drejtohej nga një seks i zhvilluar mirë natyra Nëse nuk dëshironi të mbështeteni në biografitë e burrave që nuk jetojnë tani, merrni inventari i atyre që ju e dini se janë njerëz me arritje të mëdha dhe shikoni nëse mund të gjejsh një mes tyre që nuk është shumë i seksuar. Energjia e seksit është energjia krijuese e të gjitha gjenive. Asnjëherë nuk ka pasur dhe kurrë do të jetë një udhëheqës, ndërtues ose artist i shkëlqyeshëm që nuk ka këtë forcë lëvizëse të seksit. Me siguri askush nuk do t'i keqkuptojë këto thënie se do të thotë GJITHA kush janë shume te seksuar janë geni! Njeriu arrin në statusin e një gjeniu VETYM kur, dhe NFSE, ai stimulon mendjen e tij në mënyrë që ajo të tërheqë forcat në dispozicion, përmes aftësisë krijuese e imagjinatës. Kryesor midis stimujve me të cilët kjo “rritja” e dridhjeve që mund të prodhohen është energji seksuale. Thjesht posedimi i kësaj energjie nuk është i mjaftueshëm për të prodhuar një gjeni. Energjia duhet të jetë shndërruar nga dëshira për kontakt fizik, në një formë tjetër të dëshirës dhe veprim, përpara

se ta çojë një në statusin e një gjeniu. Larg nga të qenit gjeniale, për shkak të dëshirave të mëdha seksuale, shumica e burrave ulen, përmes keqkuptimit dhe keqpërdorimit të kësaj force të madhe, për të statusi i kafshëve të ulëta. PSE BURRAT SELOMOHEN SUKSESIN PARA DYTETSOR Kam zbuluar, nga analiza e mbi 25,000 njerëzve, se burrat që të ketë sukses në një mënyrë të jashtëzakonshme, rrallë e bëjnë këtë para moshës dyzet vjeç, dhe më shumë shpesh ata nuk e godasin ritmin e tyre të vërtetë derisa të kalojnë moshën pesëdhjetë vjeç.

Ky fakt ishte aq befasues sa më shtyu të shkoj në studimin e kauzës së tij me më shumë kujdes, duke kryer hetimin për një periudhë prej më shumë se dymbëdhjetë vjet Ky studim zbuloi faktin se arsyeja kryesore pse shumica e burrat që kanë sukses nuk fillojnë ta bëjnë këtë para moshës dyzet deri në pesëdhjetë vjeç, është i tyre prirja për të shpërndarë energjitë e tyre përmes tejkallimit të kënaqësisë fizike shprehja e emocionit të seksit. Shumica e burrave nuk e mësojnë kurrë se dëshira e seksi ka mundësi të tjera, të cilat tejkalojnë për nga rëndësia, atë të thjeshtë shprehje fizike. Shumica e atyre që e bëjnë këtë zbulim, e bëjnë këtë më pas duke humbur shumë vite në një periudhë kur energjia seksuale është në kulmin e saj, para mosha dyzet e pesë deri në pesëdhjetë. Kjo zakonisht pasohet nga arritje të rëndësishme. Jeta e shumë burrave deri në, dhe nganjëherë edhe mbi moshën dyzet vjeç, pasqyrojnë një shpërndarje të vazhdueshme të energjisë, e cila mund të ketë qenë më shumë me fitim u kthyen në kanale më të mira. Emocionet e tyre më të imta dhe më të fuqishme janë mbjellë egër në të katër erërat. Nga ky zakoni i mashkullit, u rrit termi, “mbjellë tërshërën e tij të egër”. Dëshira për shprehje seksuale është larg më e forta dhe më impulsive nga të gjitha emocionet njerëzore, dhe për këtë arsye kjo dëshirë, kur shfrytëzohet dhe shndërruar në veprim, përveç asaj të shprehjes fizike, mund të ngrejë një të tillë në statusin e një gjeniu. Një nga biznesmenët më të aftë të Amerikës e pranoi sinqerisht se e tij sekretari tërheqës ishte përgjegjës për shumicën e planeve që ai krijoi. Ai e pranoi që prania e saj e ngriti atë në lartësi të imagjinatës krijuese, të tilla si ai mund të përvoja nën asnjë stimul tjetër. Një nga burrat më të suksesshëm në Amerikë ia ka borxh shumicën e suksesit të tij ndikimi i një gruaje të re shumë simpatike, e cila ka shërbyer si burimi i tij i frymëzimit për më shumë se dymbëdhjetë vjet. Të gjithë e njohin njeriun të cilit kjo gjë bëhet referencë, por jo të gjithë e dinë BURIMIN REAL të tij arritjet. Historia nuk mungon në shembujt e burrave që arrijnë statusin e genii, si rezultat i përdorimit të stimuluesve artificialë të mendjes në formën e alkoolit dhe narkotikëve. Edgar Allen Poe shkroi “Korb” ndërsa ishte nën ndikimin e pije alkoolike, “ëndrrat e ëndërruara që i vdekshëm

kurrë nuk guxuan të ëndërrojnë më parë”. James Whitcomb Riley bëri shkrimet e tij më të mira ndërsa ishte nën ndikimin e alkoolit. Ndoshta ishte kështu ai pa “ndërthurjen e urdhëruar të së vërtetës dhe ëndrrës, mulli mbi lumë dhe mjegulla mbi përrua. “Robert Burns shkroi më së miri

kur dehet, “Për Auld Lang Syne, i dashur im, ne do të marrim një filxhan mirësie akoma, për Auld Lang Syne. ” Por le të kujtohet se shumë burra të tillë kanë shkatërruar veten e tyre në fund. Natyra ka përgatitur ilaçet e saj me të cilat burrat mund të sigurtë stimulojnë mendjet e tyre në mënyrë që ata të dridhen në një aeroplan që u mundëson atyre të akordohen në mendime të bukura dhe të rralla që vijnë - askush nuk e di se ku! Jo e kënaqshme është gjetur ndonjëherë zëvendësim për stimulusit e natyrës. Psychshtë një fakt i njohur mirë nga psikologët që ka një të afërt marrëdhënia midis dëshirave seksuale dhe nxitjeve shpirtërore - një fakt i cili jep llogari sjellja e veçantë e njerëzve që marrin pjesë në orgjitë e njohura si fetare “ringjalljet”, të zakonshme midis llojeve primitive. Bota sundohet dhe fati i civilizimit vendoset nga emocionet njerëzore. Njerëzit ndikohen në veprimet e tyre, jo nga arsyeja aq shumë sa nga “ndjenjat”. Fakulteti krijues i mendjes vihet në veprim tërësisht nga emocione, dhe jo për arsye të ftohtë. Më e fuqishmja nga të gjitha emocionet njerëzore është ajo të seksit. Ka stimulus të tjerë të mendjes, disa prej të cilëve janë renditur, por jo njëri prej tyre, as të gjithë së bashku, mund të barazojnë fuqinë lëvizëse të seksit. Një stimulus i mendjes është çdo ndikim që do të përkohësisht, ose përgjithmonë, rrisni dridhjet e mendimit. Dhjetë stimulusit kryesorë, të përshkruara, janë ato ku zakonisht përdoret. Përmes këtyre burimeve mundet bashkohuni me Inteligjencën e Pafund, ose hyni, sipas dëshirës, në magazinën e mendja nëndërgjegjeshëm, qoftë e dikujt, ose e një personi tjetër, një procedurë e cila është gjithçka që është gjeniale. Një mësues, i cili ka trajnuar dhe drejtuar përpjekjet e më shumë se 30,000 njerëzit e shitjes, bënë zbulimin befasues se burrat shumë të seksit janë më të shumtët shitës efikasë. Shpjegimi është, se faktori i personalitetit i njohur si “magnetizmi personal” nuk është asgjë më shumë as më pak sesa energjia e seksit. Shumë seksi njerëzit gjithmonë kanë një furnizim të bollshëm të magnetizmit. Përmes kultivimit dhe duke kuptuar, kjo forcë jetësore mund të tërhiqet dhe të përdoret me përparësi të madhe në marrëdhëniet midis njerëzve. Kjo energji mund t’u komunikohet të tjerëve përmes mediave vijuese: 1 Shtrëngimi i dorës. Prekja e dorës tregon, menjëherë, praninë e magnetizëm, ose mungesa e tij. 2 Toni i zërit. Magnetizmi, ose energjia seksuale, është faktori me të cilin zëri mund

të jetë me ngjyra, ose të bëhet muzikor dhe simpatik.

3 Qëndrimi dhe transportimi i trupit. Njerëzit me seks të lartë lëvizin me shpejtësi, dhe me hir dhe lehtësi. 4 Dridhjet e mendimit. Njerëzit me seks të lartë përziejnë emocionin e seksit me mendimet e tyre, ose mund ta bëjnë këtë sipas dëshirës, dhe në atë mënyrë, mund të ndikojnë tek ata Rreth tyre. 5 Zbukurimi i trupit. Njerëzit të cilët janë shumë të seksuar zakonisht janë shumë të kujdesshëm për pamjen e tyre personale. Ata zakonisht zgjedhin veshje të një stili të bërë personalitetit, fizikut, fytyrës, etj. Kur punëson shitës, menaxheri më i aftë i shitjeve kërkon cilësia e magnetizmit personal si kërkesa e parë e një shitësi. Njerëzit të cilët mungesa e energjisë seksuale nuk do të bëhet kurrë entuziaste dhe as nuk do të frymëzojë të tjerët me të entuziazmi dhe entuziazmi është një nga kushtet më të rëndësishme në shitblerje, pa marrë parasysh se çfarë po shet. Folësi publik, oratori, predikuesi, avokati ose shitësi që mungon në energjinë seksuale është një “rënie”, për sa i përket aftësisë për të ndikuar te të tjerët. Çift me këtë faktin, që shumica e njerëzve mund të ndikohen vetëm përmes një apeloni për emocionet e tyre dhe ju do të kuptoni rëndësinë e energjisë seksuale si pjesë e aftësisë vendase të shitësit. Master shitësit arrijnë statusin e mjeshtëri në shitje, sepse ato, ose me vetëdije, ose pa vetëdije, shndërrohen energjia e seksit në ENTHUSIASM SHITJE! Në këtë deklaratë mund të gjendet a sugjerim shumë praktik në lidhje me kuptimin aktual të shndërrimit të seksit. Shitësi që di të heq mendjen nga tema e seksit, dhe drejtojeni atë në përpjekjet e shitjes me aq entuziazëm dhe vendosmëri sa ai zbatohet për qëllimin e tij origjinal, ka fituar artin e shndërrimit të seksit, qoftë ai e di apo jo. Shumica e shitësve që ndryshojnë energjinë e tyre seksuale bëjnë kështu që pa qenë më së paku të vetëdijshëm se çfarë po bëjnë, ose si po bëjnë ajo Transmutimi i energjisë seksuale kërkon më shumë fuqi vullneti sesa mesatarja personi kujdeset të përdorë për këtë qëllim. Ata që e kanë të vështirë të thërrasin vullnetin e mjaftueshëm për shndërrim, gradualisht mund ta fitojnë këtë aftësi. Megjithatë kjo kërkon vullnet, shpërblimi për praktikën është më se i vlefshëm përpjekje E gjithë subjekti i seksit është ai me të cilin shfaqen shumica e njerëzve të jesh indiferent pa falje. Dëshira e seksit është keqkuptuar rëndë, shpifur, dhe burlesqued nga injorantët dhe mendje të keqe, për aq kohë sa që vetë fjala seks përdoret rrallë në shoqërinë e sjellshme. Burra dhe gra që janë

dihet se është e bekuar - po, BESNI - me natyra shumë të seksuara, zakonisht janë shikoheshin si njerëz që do të duronin të shikonin. Në vend që të thirreni bekuar, ata zakonisht quhen të mallkuar. Miliona njerëz, edhe në këtë epokë të iluminizmit, kanë inferioritet komplek-

set që ata zhvilluan për shkak të këtij besimi të rremë se një shumë e seksuar natyra është një mallkim. Këto deklarata, të virtytit të energjisë seksuale, nuk duhet të jenë interpretohet si justifikim për libertine. Emocioni i seksit është vetëm një virtyt kur përdoret në mënyrë inteligjente dhe me diskriminim. Mund të keqpërdoret, dhe shpesh është, në një masë të tillë që degradon, në vend të pasuron, si trupin ashtu edhe mendjen. përdorimi më i mirë i kësaj fuqie është barra e këtij kapitulli. Autorit iu duk mjaft domethënëse, kur bëri zbulimin se praktikisht çdo udhëheqës i madh, të cilin ai kishte privilegjin ta analizonte, ishte një burri arritjet e të cilit u frymëzuan kryesisht nga një grua. Në shumë raste, “gruaja në këtë rast” ishte një grua modeste, vet-mohuese, prej të cilës publiku kishte degjuar por pak ose aspak. Në disa raste, burimi i frymëzimit ka është gjurmuar tek “gruaja tjetër”. Ndoshta raste të tilla mund të mos jenë plotësisht e panjohur për ju. Intermedranca në zakonet e seksit është po aq e dëmshme sa mosdurimi në zakone të pirjes dhe ngrënies. Në këtë epokë në të cilën jetojmë, një epokë e cila filloi me lufta botërore, mosdurimi në zakonet e seksit është i zakonshëm. Kjo orgji e kënaqësisë mund të japin llogari për mungesën e udhëheqësve të mëdhenj. Askush nuk mund të përfitojë nga forcat e imagjinatës së tij krijuese, ndërsa i shpërndan ato. Njeriu është i vetmi krijesë në tokë e cila shkel qëllimin e Natyrës në këtë lidhje. Secili tjetri kafsha kënaq natyrën e saj seksuale në mënyrë të moderuar, dhe me qëllim që harmonizohet me ligjet e natyrës. Çdo kafshë tjetër i përgjigjet thirrjes së seks vetëm në “sezon”. Prirja e njeriut është të deklarojë “sezonin e hapur”. Çdo person inteligjent e di atë stimulim të tepërt, përmes pija alkoolike dhe narkotikët, është një formë e mosdurimit që shkatërron ato jetike organet e trupit, përfshirë trurin. Jo çdo person e di, megjithatë, se mbi kënaqësinë në shprehjen e seksit mund të bëhet një zakon sa shkatërrues dhe si e dëmshme për përpjekjet krijuese si narkotikë ose pije alkoolike. Një burrë i çmendur nga seksi nuk është në thelb i ndryshëm nga një njeri i çmendur nga droga! Të dyja kanë humbur kontrollin mbi aftësitë e tyre të arsyes dhe vullnetit. Seksual teprimi mund të shkatërrojë jo vetëm arsyen dhe vullnetin, por gjithashtu mund të shkatërrojë të çojë në çmenduri të përkohshme, ose të përhershme. Shumë raste të hipokondrisë (sëmundja imagjinare) rritet nga zakonet e zhvilluara në injorancën e së vërtetës funksioni i seksit.

Nga këto referenca të shkurtra për këtë temë, mund të shihet lehtë se injoranca në lidhje me transmutimin e seksit, detyron ndëshkime të jashtëzakonshme injorantët nga njëra anë dhe u përmbahen atyre po aq mahnitës përfitimet, nga ana tjetër. Injoranca e përhapur për temën

e seksit është për shkak të faktit se subjekti është rrethuar me mister dhe është nxitur nga heshtja e errët. komploti i misterit dhe heshtjes ka pasur të njëjtin efekt në mendjet e të rinjtë që kishte psikologjia e ndalimit. Rezultati ka qenë kurioziteti i shtuar dhe dëshira për të marrë më shumë njohuri mbi këtë “verboten” lënda; dhe për turpin e të gjithë ligjvënësve, dhe shumicës së mjekëve - duke u trajnuar të kualifikuarit më të mirë për të edukuar rininë në atë temë, informacioni nuk ka qenë lehtë në dispozicion. Rrallë një individ hyn në përpjekje shumë krijuese në ndonjë fushë të përpiqem para moshës dyzet vjeç. Njeriu mesatar arrin periudhën e tij kapaciteti më i madh për të krijuar midis dyzet dhe gjashtëdhjetë. Këto deklarata janë të bazuara pas analizës së mijëra burrave dhe grave që kanë qenë me kujdes vërejtur. Ata duhet të jenë inkurajues për ata që nuk arrijnë të arrijnë para moshës e dyzet, dhe atyre që tremben nga afrimi i “pleqërisë”, rreth markës dyzetvjeçare. Vitet midis dyzet e pesëdhjetë janë, si rregull, vitet me e frytshme. Njeriu duhet t’i afrohet kësaj epoke, jo me frikë dhe dridhje, por me shpresë dhe pritje të etur. Nëse dëshironi prova se shumica e burrave nuk fillojnë të bëjnë punën e tyre më të mirë para moshës dyzet vjeç, studioni të dhënat e burrave më të suksesshëm të njohur populli amerikan, dhe do ta gjeni. Henry Ford nuk e kishte “goditur ritmin e tij” arritje derisa të kishte kaluar moshën dyzet vjeç. Andrew Carnegie ishte mirë dyzet e kaluara para se të fillonte të korrtë shpërblimin e përpjekjeve të tij. James J. Hill ishte akoma drejtimi i një çelësi telegrafik në moshën dyzet vjeç. Arritjet e tij mahnitëse morën vend pas asaj moshe. Biografite e industrialistëve dhe financuesve amerikanë janë e mbushur me prova se periudha nga dyzet deri në gjashtëdhjetë është mosha më produktive të njeriut. Mes moshës tridhjetë dhe dyzet, njeriu fillon të mësojë (nëse ka ndonjëherë) mëson), arti i transmutimit të seksit. Ky zbulim është përgjithësisht i rastësishëm, dhe më shpesh sesa ndryshe, njeriu që e bën atë është krejtësisht i pavetëdijshëm për të zbulimi. Ai mund të vërejë se fuqitë e tij të arritjeve janë rritur rreth moshës tridhjetë e pesë deri në dyzet, por në shumicën e rasteve, ai nuk është i njohur me shkakun e këtij ndryshimi; që Natyra fillon të harmonizojë emocionet e dashurisë dhe

seksi në individ, midis moshës tridhjetë dhe dyzet, në mënyrë që ai të mund të vizatojë mbi këto forca të mëdha, dhe zbatojë ato bashkërisht si stimuj për veprim. Seksi, vetëm, është një dëshirë e fuqishme për veprim, por forcat e saj janë si një ciklon - ato shpesh janë të pakontrollueshme. Kur emocioni i dashurisë fillon të përzihet me të emocionit të seksit, rezultati është qetësia e qëllimit, qëndrueshmëria, saktësia e gjykimi, dhe ekuilibri. Çfarë personi, i cili ka arritur moshën

dyzet vjeç, është kështu për të ardhur keq që nuk janë në gjendje të analizojnë këto thënie dhe t'i vërtetojnë ato nga përvoja e tij? Kur drejtohet nga dëshira e tij për të kënaqur një grua, bazuar vetëm në emocion i seksit, një burrë mund të jetë, dhe zakonisht është, i aftë për arritje të mëdha, por veprimet e tij mund të jenë të paorganizuara, të deformuara dhe plotësisht shkatërruese. Kur drejtohet nga dëshira e tij për të kënaqur një grua, bazuar vetëm në motivin e seksit, një burrë mund të vjedhin, mashtrojnë dhe madje kryejnë vrasje. Por kur emocionin i DASHURIS is është i përzier me emocionin e seksit, i njëjti njeri do të drejtojë veprimet e tij me më shumë mendje, ekuilibri, dhe arsyeja. Kriminologët kanë zbuluar se kriminelët më të thekur mund të jenë reformuar përmes ndikimit të dashurisë së një gruaje. Nuk ka të dhëna për një kriminelin është reformuar vetëm përmes ndikimit të seksit. Këto fakte janë dihet mirë, por shkak i tyre nuk është. Reformimi vjen, nëse është fare, përmes zemrës, ose anën emocionale të njeriut, jo përmes kokës së tij, ose anës arsyetuese. Reformimi do të thotë, “një ndryshim i zemrës”. Nuk do të thotë një “ndryshim i kokës”. A njeriu mund, për shkak të arsyes, të bëjë disa ndryshime në sjelljen e tij personale për të shmangni pasojat e efekteve të padëshirueshme, por REFORMIMIN E VENRTET vjen vetëm përmes një ndryshimi të zemrës - përmes një DESSHIRA për të ndryshuar. Dashuria, Romanca dhe Seksi janë të gjitha emocione të afta për t'i shtyrë burrat lartësitë e super arritjeve. Dashuria është emocionin i cili shërben si një valvul sigurie, dhe siguron ekuilibër, gatishmëri dhe përpjekje konstruktive. Kur kombinohen, këta të tre emocionet mund ta ngrenë njeriun në lartësinë e një gjeniu. Megjithatë, ekzistojnë gjenitë di por pak nga emocionet e dashurisë. Shumica e tyre mund të gjenden të angazhuar një formë veprimi e cila është shkatërruese, ose të paktën, jo e bazuar në drejtësi dhe drejtësi ndaj të tjerëve. Nëse shija e mirë do të lejonte, një duzinë gjeniu mund të emërohej në fushën e industrisë dhe financave, të cilët ngasin pa mëshirë të drejtat e tyre burrat e tjerë. Duken se kanë mungesë të plotë ndërgjegjeje. Lexuesi mundet lehtësisht furnizoni listën e tij të burrave të tillë. Emocionet janë gjendje shpirtërore. Natyra i ka siguruar njeriut një “kimia e mendjes” e cila operon në një mënyrë të ngjashme me parimet e kimia e materies. Ashtë një fakt i njohur mirë se, përmes ndihmës së kimisë së

materia, një kimist mund të krijojë një helm vdekjeprurës duke përzier elemente të caktuara, asnjë prej tyre të cilat janë - në vetvete - të dëmshme në përmasat e duhura. Emocionet gjithashtu, mund të kombinohen në mënyrë që të krijojnë një helm vdekjeprurës. Emocionet e seksit dhe xhelozia, kur përzihet, mund ta kthejë një person në një kaf-

shë të çmendur. Prania e ndonjërit ose më shumë emocioneve shkatërruese te njeriu mendja, përmes kimisë së mendjes, krijon një helm i cili mund të shkatërrojë ndjenjën e dikujt për drejtësi dhe drejtësi. Në raste ekstreme, prania e ndonjë kombinimi i këtyre emocioneve në mendje mund të shkatërrojë arsyen e dikujt. Rruga drejt gjenit konsiston në zhvillimin, kontrollin dhe përdorimin e seksit, dashuri, dhe romancë. Shkurtimisht, procesi mund të deklarohet si më poshtë: Inkurajoni praninë e këtyre emocioneve si mendimet dominuese në mendjen e dikujt dhe dekurajoni praninë e të gjitha emocioneve shkatërruese. mendja është një krijesë e zakonit. Lulëzon pas mendimeve mbizotëruese që e ushqejnë atë. Përmes fakultetit të vullnetit, dikush mund të dekurajojë praninë e cilitdo emocion dhe inkurajoni praninë e ndonjë tjetri. Kontrolli i mendjes, përmes fuqia e vullnetit, nuk është e vështirë. Kontrolli vjen nga këmbëngulja dhe zakoni. sekreti i kontrollit qëndron në të kuptuarit e procesit të transmutimit. Kur ka ndonjë emocion negativ paraqitet në mendjen e dikujt, ai mund të shndërrohet në a emocion pozitiv, ose konstruktiv, nga procedura e thjeshtë e ndryshimit të dikujt mendimet NUK KA RRUGE TJER TO T TO GJENIUS SE P THRMES TJERE VETFM VEPRIM VULLNETAR! Një burrë mund të arrijë lartësi të mëdha financiare ose arritjet e biznesit, vetëm nga forca lëvizëse e energjisë seksuale, por historia është i mbushur me prova që ai mund, dhe zakonisht i bart, të ketë me vete disa tipare të karakterit që i rrëmbejnë aftësinë ose të mbajë, ose të shijojë pasurinë e tij. Kjo është i denjë për analizë, mendim dhe meditim, sepse shprehet një e vërtetë, e njohja e të cilave mund të jetë e dobishme për gratë, si dhe burrat. Injorancë për këtë u ka kushtuar mijëra njerëzve privilegjin e tyre të lumturisë, edhe pse ata posedonte pasuri. Emocionet e dashurisë dhe seksit lënë shenjat e tyre të pagabueshme në karakteristikat. Për më tepër, këto shenja janë aq të dukshme, saqë të gjithë ata që dëshirojnë mund t'i lexojnë ato. Njeriu që drejtohet nga stuhia e pasionit, bazuar vetëm në dëshirat seksuale, qartë reklamon atë fakt për të gjithë botën, nga shprehja e syve të tij, dhe vijat e fytyrës së tij. Emocioni i dashurisë, kur përzihet me emocionin e seksit, zbut, modifikon dhe zbkuron shprehjen e fytyrës. Asnjë analist karakteri nuk është e nevojshme për t'ju thënë këtë - mund ta vëzhgoni vetë.

Emocioni i dashurisë sjell dhe zhvillon artistikën dhe estetikën natyra e njeriut. Ajo lë përshtypjen e tij në shpirtin e dikujt, edhe pasi zjarri të ketë janë nënshtuar nga koha dhe rrethanat. Kujtimet e dashurisë nuk kalojnë kurrë. Ata zgjaten, drejtojnë dhe ndikojnë shumë më vonë burimi i stimulimit është zbehur. Nuk ka asgjë të re në këtë. Çdo per-

son, i cili është prekur nga dashuria e vërtetë, e di se ajo lë gjurmë të qëndrueshme mbi zemrën e njeriut. Efekti i dashurisë qëndron, sepse dashuria është shpirtërore në natyra. Njeriu që nuk mund të stimulohet në lartësi të mëdha të arritjeve nga dashuria, është e pashpresë - ai ka vdekur, megjithëse mund të duket se jeton. Edhe kujtimet e dashurisë janë të mjaftueshme për ta ngritur një në një plan më të lartë përpjekje krijuese. Forca kryesore e dashurisë mund të kalojë vetveten dhe të vdesë, si një zjarr e cila është djegur vetë, por lë pas gjurmë të pashlyeshme si dëshmi se kaloi në atë mënyrë. Largimi i tij shpesh përgatit zemrën e njeriut për një më të madhe dashuri. Kthehuni në të djeshmet tua, herë pas here, dhe lajeni mendjen tuaj në kujtime të bukura të dashurisë së kaluar. Do të zbusë ndikimin e shqetësimeve aktuale dhe bezdisjet. Kjo do t'ju japë një burim shpëtimi nga realitetet e pakëndshme e jetës, dhe ndoshta - kush e di? - mendja juaj do t'ju japë gjatë kësaj tërheqje e përkohshme në botën e fantazisë, ideve ose planeve të cilat mund të ndryshojnë të gjithë statusin financiar ose shpirtëror të jetës tuaj. Nëse e besoni veten të pafat, sepse keni "dashur dhe humbur", prisni mendimin. Ai që ka dashur vërtet, nuk mund të humbasë kurrë plotësisht. Dashuria është kapriçioz dhe temperament. Natyra e tij është e përkohshme dhe kalimtare. Vjen kur të dojë, dhe zhduket pa paralajmërim. Pranojeni dhe shijojeni ndërsa është mbetet, por mos kaloni kohë duke u shqetësuar për largimin e tij. Shqetësimi nuk do të sjellë kurrë ajo përsëri. Hidhe poshtë, gjithashtu, mendimin se dashuria nuk vjen kurrë, por një herë. Dashuria mund të vijë dhe shko, herë pa numër, por nuk ka dy përvoja dashurie të cilat ndikojnë në një në të njëjtën mënyrë. Mund të ketë dhe zakonisht ekziston një dashuri përvojë e cila lë një gjurmë më të thellë në zemër se të gjithë të tjerët, por të gjitha përvojat e dashurisë janë të dobishme, përveç personit që bëhet inat dhe cinike kur dashuria bën largimin e saj. Nuk duhet të ketë zhgënjim për dashurinë, dhe nuk do të kishte asnjë nëse njerëzit e kuptuan ndryshimin midis emocioneve të dashurisë dhe seksit. ndryshimi kryesor është se dashuria është shpirtërore, ndërsa seksi është biologjik. Pa përvojë, e cila prek zemrën e njeriut me një forcë shpirtërore, mund të jetë e dëmshme, përveç përmes injorancës, apo xhelozisë.

Dashuria është, pa diskutim, përvoja më e madhe e jetës. Ajo sjell një në bashkimi me Inteligjencën e Pafund. Kur përzihet me emocionet e romancë dhe seks, kjo mund të çojë një deri në shkallët e përpjekjeve krijuese. Emocionet e dashurisë, seksit dhe romancës, janë anët e trekëndëshit të përgjeshëm të gjenit të ndërtimit të arritjeve. Natyra krijon gënjë përmes asnjë force tjetër. Dashuria është një emocion me

shumë anë, hije dhe ngjyra. Dashuria e cila ndihet për prindërit ose fëmijët është krejt ndryshe nga ajo për të cilën ndihet e dashura e dikujt. Njëra është e përzier me emocionin e seksit, ndërsa tjetra është jo Dashuria që ndihet në miqësinë e vërtetë nuk është e njëjtë me atë për të cilën ndihet e dashura e dikujt, prindërit ose fëmijët, por edhe ajo është një formë dashurie. Pastaj, ekziston emocioni i dashurisë për gjërat e pajetë, siç është dashuria për të Punë dore e natyrës. Por më intensivja dhe djegia e të gjitha këtyre llojeve të ndryshme e dashurisë, është ajo që përjetohet në përzierjen e emocioneve të dashurisë dhe seksit. Martesat, jo të bekuara me afinitetin e përgjeshëm të dashurisë, të ekuilibruar si duhet dhe me proporcione, me seks, nuk mund të jenë të lumtur - dhe rrallë durojnë. Dashuri, vetëm, nuk do të sjellë lumturi në martesë, as seksi vetëm. Kur këta të dy emocione të bukura janë të përziera, martesë mund të sjellë një gjendje shpirtërore, më afër shpirtërore që dikush mund të njohë ndonjëherë në këtë plan tokësor. Kur emocioni i romancës u shtohet atyre të dashurisë dhe seksit, ai pengesat midis mendjes së fundme të njeriut dhe inteligjencës së pafund janë hiqen. Atëherë ka lindur një gjeni! Çfarë historie tjetër është kjo, nga ato që zakonisht shoqërohen me emocionin e seksit. Këtu është një interpretim i emocionit që e heq atë nga e zakonshme, dhe e bën atë argjilën e poçarit në duart e Zotit, nga i cili Ai modë gjithçka që është e bukur dhe frymëzuese. Shtë një interpretim i cili do, kur kuptohet si duhet, nxirrni harmoni nga kaosi që ekziston gjithashtu shumë martesë. Disharmonitë shpesh të shprehura në formën e bezdisjes, mund zakonisht gjurmohen në mungesë njohurish mbi temën e seksit. Ku dashuria, romanca dhe kuptimi i duhur i emocioneve dhe funksionit të qëndrueshmërisë së seksit, ekziston asnjë disharmoni midis njerëzve të martuar. Me fat është burri, gruaja e të cilit e kupton marrëdhënien e vërtetë midis emocioneve të dashurisë, seksit dhe romancës. Kur motivohet nga kjo e shenjtë triumvirate, asnjë formë e punës nuk është e rëndë, sepse edhe forma më e ulët e përpjekjes merr natyrën e një pune dashurie.

Shtë një shprehje shumë e vjetër që “gruaja e një burri ose mund ta bëjë atë ose të prishet atë”, por arsyeja nuk kuptohet gjithmonë. Bërja “dhe” thyerja “është rezultati i të kuptuarit të gruas, ose mungesa e të kuptuarit të emocioneve të dashurisë, seksit dhe romancës. Pavarësisht nga fakti se burrat janë poligamë, nga vetë natyra e tyre trashëgimia biologjike, është e vërtetë që asnjë grua nuk ka aq ndikim në një burri si gruaja e tij, përveç nëse është i martuar me një grua plotësisht të papërshtatshme për natyrën e tij. Nëse një grua lejon burrin e saj të humbasë interesin për të dhe të bëhet më shumë e interesuar për gratë

e tjera, kjo është zakonisht për shkak të injorancës, ose indiferencës së saj drejt subjekteve të seksit, dashurisë dhe romancës. Kjo deklaratë presupozon, të natyrisht, ajo dashuri e vërtetë ekzistonte dikur midis një burri dhe gruas së tij. Faktet janë po aq e zbatueshme për një burrë që lejon që interesi i gruas së tij të vdesë. Njerëzit e martuar shpesh grinden për një mori vogëlsish. Nëse këto janë analizuar saktë, shkaku i vërtetë i telasheve shpesh do të zbulohet të jetë indiferenca, ose injoranca për këto tema. Forca më e madhe motivuese e burrit është dëshira e tij për të kënaqur gruan! Gjuetari i cili shkëlqeu gjatë ditëve parahistorike, para agimit të civilizimit, e bëri këtë, sepse të dëshirës së tij për tu dukur e madhe në sytë e gruas. Natyra e njeriut nuk ka ndryshuar në këtë aspekt. “Gjuetari” i sotëm nuk sjell lëkurat e kafshëve të egra, por ai tregon dëshirën e tij për favorin e saj duke furnizuar rroba të shkëlqyera, makina motorike dhe pasuria. Burri ka të njëjtën dëshirë për të kënaqur gruan që kishte para agimit të civilizimit. E vetmja gjë që ka ndryshuar, është metoda e tij e kënaqësisë. Burrat që grumbulloni pasuri të mëdha dhe arrini lartësi të mëdha fuqie dhe famë, bëjeni kështu, kryesisht, për të kënaqur dëshirën e tyre për të kënaqur gratë. Nxirrni gratë nga jeta e tyre dhe pasuria e madhe do të ishte e padobishme për shumicën burra. Thisshtë kjo dëshirë e qenësishme e burrit për të kënaqur gruan, e cila i jep gruas fuqinë për të bëj ose prish një burrë. Gruaja që kupton natyrën e burrit dhe i përgjigjet me takt asaj, ka nevojë nuk kanë frikë nga konkurrenca nga gratë e tjera. Burrat mund të jenë “gjigandë” me forcë e paepur e vullnetit kur merreni me burra të tjerë, por ato janë lehtësisht të menaxhuara nga gratë e zgjedhura prej tyre. Shumica e burrave nuk do ta pranojnë se ato ndikohen lehtësisht nga gratë ata preferojnë, sepse është në natyrën e mashkullit që të dëshirojë të njihet si më e fortë e specieve. Për më tepër, gruaja inteligjente e njeh këtë “burrëror tipar” dhe me shumë mençuri nuk e bën atë çështje. Disa burra e dinë që po ndikohen nga gratë e tyre zgjedhja - gratë, zemrat e tyre të dashura, nënat ose motrat - por ato përmbahen me takt

nga rebelimi kundër ndikimit sepse ata janë aq inteligjentë sa të dinë që ASNJ MAN NUK ISSHT I LUMTUR OSE I PLOTESUAR PA MODIFIKIMIN NDIKIMI I GRUAS S R DREJT. Njeriu që nuk e njeh këtë e vërteta e rëndësishme e privon veten nga pushteti i cili ka bërë më shumë për të ndihmuar burrat të arrijë sukses sesa të gjitha forcat e tjera së bashku.

KREU 12 MENDI SUKSIONUES LIDHJA LIDHëse Hapi i Njëmbëdhjetë drejt Pasurive MENDI SUKSIONUES përbëhet nga një fushë e ndërgjegjes, në të cilat çdo impuls i mendimit që arrin në

mendjen objektive përmes ndonjë prej pesë shqisat, është klasifikuar dhe regjistruar, dhe nga e cila mund të jenë mendimet kujtohet ose tërhiqet pasi letrat mund të merren nga një kabinet i regjistrimit. Ai merr dhe skedon përshtypjet ose mendimet e ndjeshme, pavarësisht nga ato natyra Ju mund të mbillni VULLNETARISHT në mendjen tuaj nëndërgjegjeshëm çdo plan, mendimi, ose qëllimi që dëshironi të përktheni në të tij fizik ose monetar ekuivalente Nënvetëdija vepron së pari në dëshirat dominuese të cilat kanë janë përzier me ndjenjën emocionale, siç është besimi. Konsideroni këtë në lidhje me udhëzimet e dhëna në kapitullin në DESSHIR, për të bërë gjashtë hapat e përshkruar atje, dhe udhëzimet e dhëna në kapitulli mbi ndërtimin dhe ekzekutimin e planeve, dhe ju do të kuptoni rëndësia e mendimit të përcjellë. DITA DHE NGA PUNA E MENDJES SUBCONCIOZUESE. Përmes një metoda e procedurës, e panjohur për njeriun, mendja nëndërgjegjeshëm mbështet në forcat e Inteligjencës së Pafund për fuqinë me të cilën ajo vullnetarisht shndërrohet dëshirat e dikujt në ekuivalentin e tyre fizik, duke i përdorur, gjithmonë nga më të mirat media praktike me të cilën mund të arrihet ky qëllim. Ju nuk mund ta kontrolloni plotësisht mendjen tuaj nëndërgjegjeshëm, por mundeni vullnetarisht dorëzoji atij çdo plan, dëshirë ose qëllim që dëshiron shndërrohet në formë konkrete. Lexoni, përsëri, udhëzimet për përdorimin e nëndërgjegjeshëm, në kapitullin e autosugjestionit. Ka mjaft prova për të mbështetur besimin se nëndërgjegjeshëm mendja është lidhja lidhëse midis mendjes së fundme të njeriut dhe pafund Inteligjenca. Shtë ndërmjetësi përmes të cilit dikush mund të tërheqë forcat të Inteligjencës së Pafund sipas dëshirës. Ajo, vetëm, përmban procesin sekret me të cilin impulset mendore modifikohen dhe ndryshohen në ekuivalentin e tyre shpirtëror. Ajo,

vetëm, është mediumi përmes të cilit lutja mund të transmetohet tek burimi të aftë për t'iu përgjigjur lutjes. Mundësitë e përpjekjeve krijuese të lidhura me mendjen nëndërgjegjeshëm janë mahnitëse dhe të pakundërshtueshme. Ata frymëzojnë një me frikë. Unë kurrë nuk i qasem diskutimit të mendjes nëndërgjegjeshëm pa a ndjenja e vogëlsisë dhe inferioritetit për shkak, ndoshta, të faktit se e tërë njeriu stoku i njohurive për këtë temë është kaq i kufizuar për keqardhje. Vetë fakti që mendja nëndërgjegjeshëm është mediumi i komunikimit midis mendjes që mendon për njeriun dhe Inteligjencën e Pafund është, në vetvete, një mendim i cili pothuajse paralizon arsyeja e dikujt Pasi të keni pranuar, si realitet, ekzistencën e nënvetëdijes mendjen, dhe të kuptojnë mundësitë e saj, si një mjet për transmuting tuaj D DSHIRON në ekuivalentin e tyre fizik ose monetar, ju do të kuptoni domethënia e plotë e

udhëzimeve të dhëna në kapitullin mbi DESSHIRN. Ju gjithashtu do të kuptoni pse jeni këshilluar vazhdimisht ta BENI TUAJ DESSHIRAT Q CLLOHEN, DHE T TO ZBREHEN N TO SHKRIM. Ju gjithashtu do të të kuptojë domosdoshmërinë e Qëndrueshmërisë në kryerjen e udhëzimeve. Trembëdhjetë parimet janë stimujt me të cilët fitoni aftësinë për të arritur dhe për të ndikuar në mendjen tuaj nënndërgjegjeshëm. Mos u dekurajoni, nëse nuk mund ta bëni këtë me përpjekjen e parë. Mos harroni se nënndërgjegjeshëm mendja mund të drejtohet vullnetarisht vetëm përmes zakonit, nën udhëzimet e dhëna në kapitulli mbi BESIMIN. Ju ende nuk keni pasur kohë për të zotëruar besimin. Jini të durueshëm. Bëhu këmbëngulës Një pjesë e mirë e deklaratave në kapitujt mbi besimin dhe vullnetin e vetë-sugjerimit përsëriteni këtu, për të mirën e mendjes TUAJ nënndërgjegjeshëm. Mos harroni, tuajin mendja nënndërgjegjeshëm funksionon vullnetarisht, pavarësisht nëse bëni ndonjë përpjekje për ta ndikuar atë ose jo. Kjo, natyrshëm, ju sugjeron që mendimet e frikës dhe varfërisë, dhe të gjitha mendimet negative shërbejnë si stimuj për mendjen tuaj nënndërgjegjeshëm, përveç nëse, ju e zotëroni këto impulse dhe i japin ushqim më të dëshirueshëm me të cilin mund të ushqehet. Mendja e nënvetëdijshme nuk do të mbetet pa punë! Nëse nuk arrini të mbillni DESSHIRAT në mendjen tuaj nënndërgjegjeshëm, ajo do të ushqehet me mendimet që e arrijnë atë si rezultat i neglizhimit tuaj. Ne tashmë kemi shpjeguar se impulset e mendimit, të dyja negative dhe pozitive janë duke arritur në mendjen nënndërgjegjeshëm vazhdimisht, nga katër burime të cilat u përmendën në kapitullin mbi Transmutimin e Gjinisë. Tani për tani, është e mjaftueshme nëse mbani mend se po jetoni çdo ditë, në në mes të të gjitha mënyrave të impulseve të mendimit që po arrijnë tuajat nënndërgjegjeshëm, pa dijeninë tuaj. Disa nga këto impulse janë

negative, disa janë pozitive. Tani jeni të angazhuar në përpjekjen për të ndihmuar në mbylljen e sistemit rrjedhën e impulseve negative, dhe për të ndihmuar në ndikimin vullnetar të tuaj mendja nënndërgjegjeshëm, përmes impulseve pozitive të DESSHIRS. Kur ta arrini këtë, do të keni çelësin që zhblokon derën në mendjen tuaj nënndërgjegjeshëm. Për më tepër, ju do ta kontrolloni atë derë kaq plotësisht, që asnjë mendim i padëshirueshëm nuk mund të ndikojë në mendjen tuaj nënndërgjegjeshëm. Çdo gjë që krijon njeriu, FILLON në formën e një impulsi mendimi. Njeriu nuk mund të krijojë asgjë, të cilën nuk e koncepton së pari në MENDIM. Përmes ndihma e imagjinatës, impulset e mendimit mund të mblidhen në plane. imagjinata, kur është nën kontroll, mund të përdoret për krijimin e planeve ose qëllime që çojnë në sukses në profesionin e zgjedhur nga dikush. Të gjitha impulset

e mendimit, të destinuara për shndërrim në ato fizike ekuivalente, e mbjellë vullnetarisht në mendjen nëndërgjegjeshëm, duhet të kalojë përmes imagjinatën, dhe të jetë i përzier me besim. “Përzierja” e besimit me një plan, ose qëllimi, i destinuar për nënshtrim në mendjen nëndërgjegjeshëm, mund të bëhet VETM përmes imagjinatës. Nga këto thënie, ju do të vëzhgoni me lehtësi atë përdorim vullnetar të mendja nëndërgjegjeshëm bën thirrje për koordinim dhe zbatim të të gjitha parimeve. Ella Wheeler Wilcox dha dëshmi të të kuptuarit të saj të fuqisë së mendja nëndërgjegjeshëm kur ajo shkroi: “Ju kurrë nuk mund të tregoni se çfarë do të bëjë një mendim Në sjelljen e urrejtjes ose dashurisë - Sepse mendimet janë gjëra dhe krahët e tyre të ajrosur Janë më të shpejtë se pëllumbat transportues. Ata ndjekin ligjin e universit - Çdo gjë krijon llojin e vet, Dhe ata shpejtojnë O’er në pistën për t’ju kthyer Çfarëdo që të dilte nga mendja “. Zonja Wilcox e kuptoi të vërtetën, se mendimet që dalin nga ato mendja, gjithashtu ngulitet thellë në mendjen e nënvetëdijes së dikujt, atje ku ata ndodhen të shërbejë si një magnet, model ose plan, me të cilin është mendja nëndërgjegjeshëm ndikuar gjatë përkthimit të tyre në ekuivalentin e tyre fizik. Mendimet janë me të vërtetë gjëra, për arsyen që çdo gjë materiale fillon në formën e energji mendimi.

Mendja nëndërgjegjeshëm është më e ndjeshme ndaj ndikimit nga impulset e mendimi i përzier me “ndjenjën” ose emocionin, sesa nga ata me origjinë vetëm në pjesa arsyetuese e mendjes. Në fakt, ka shumë dëshmi për të mbështetur teori, që VETEM mendimet e emocionuara kanë ndonjë ndikim në VEPRIM mendja nëndërgjegjeshëm. Ashtë i njohur mirë se emocioni ose ndjenja sundon shumica e njerëzve. Nëse është e vërtetë që mendja nëndërgjegjeshëm përgjigjet më shpejt ndaj, dhe ndikohet më lehtë nga impulset e mendimit të cilat janë të përziera mirë me emocione, është thelbësore të njiheni me më të rëndësishmet e emocionet. Ka shtatë emocione të mëdha pozitive, dhe shtatë të mëdha negative emocionet. Negativët injektojnë vullnetarisht veten në impulset e mendimit, të cilat sigurojnë kalimin në mendjen nëndërgjegjeshëm. Pozitat duhet të injektohen, përmes parimit të vetë-sugjerimit, në impulset e mendimit të cilat an individi dëshiron të kalojë në mendjen e tij nëndërgjegjeshëm. (Udhëzimet kanë qenë dhënë në kapitullin e vetë-sugjerimit.) Këto emocione, ose ndjenja të impulseve, mund të krahasohen me maja në një copë bukë, sepse ato përbëjnë elementin VEPRIM, i cili transformon mendimin impulset nga gjendja pasive në atë aktive. Kështu mund të kuptohet pse veprohet sipas impulseve të mendimit, të cilat janë përzier mirë me emocionet më lehtë sesa impulset e mendimit me origjinë nga “arsyeja e ftohtë”. Ju po përgatiteni

për të ndikuar dhe kontrolluar “audiencën e brendshme” e mendjes tuaj nëndërgjegjeshëm, në mënyrë që t’i dorëzoni D DSHIRN për para, të cilën ju dëshironi të shndërrohet në ekuivalentin e saj monetar. Eshte esenciale, prandaj, që ju të kuptoni metodën e qasjes ndaj këtij “audiencë të brendshme”. Ju duhet të flisni gjuhën e saj, përndryshe ajo nuk do të marrë parasysh thirrjen tuaj. E kupton më së miri gjuhë emocionale ose ndjenjash. Le të përshkruajmë këtu shtatë madhësitë emocionale pozitive dhe shtatë lëvizjet kryesore negative, në mënyrë që të mund të tërheqni mbi pozitivet, dhe shmangni negativet, kur jepni udhëzime për tuajat mendja nëndërgjegjeshëm. SHTAT EMOCIONET KRYESORE POZITIVE Emocioni i DESSHIRS Emocioni i BESIMIT Emocioni i DASHURIS Emocioni i SEX Emocioni i ENTHUSIASM

Emocioni i ROMANCS Emocioni i SHPRESS Ka emocione të tjera pozitive, por këto janë shtatë më të fuqishmet, dhe ato që përdoren më shpesh në përpjekjet krijuese. Zotëroni këto shtatë emocione (ato mund të përvetësohen vetëm nga PERDORIMI), dhe emocionet e tjera pozitive do të jesh nën komandën tënde kur të kesh nevojë për to. Mos harroni, në lidhje me këtë, se jeni duke studiuar një libër i cili ka për qëllim t’ju ndihmojë të krijoni një “para” vetëdija “duke mbushur mendjen tuaj me emocione pozitive. Një nuk bëhet para të ndërgjegjshme duke mbushur mendjen me emocione negative. SHTAT EMOCIONET KRYESORE NEGATIVE (Për të shmangët) Emocioni i Frika Emocioni i XHELATIT Emocioni i Urrejtur Emocioni i hakmarrjes Emocioni i GREED Emocioni i MBIKQYRJES Emocioni i ZEMGRIMIT Emocionet pozitive dhe negative nuk mund të pushtojnë mendjen në të njëjtën kohë. Një ose tjetri duhet të dominojë. Responsibility shtë përgjegjësia juaj të siguroheni se janë pozitive emocionet përbëjnë ndikimin dominues të mendjes tuaj. Këtu ligji i HABIT do t’ju vijë në ndihmë. Formoni zakonet e aplikimit dhe përdorimit të pozitivit emocionale! Përfundimisht, ata do të dominojnë mendjen tuaj aq plotësisht, sa që negativët nuk mund të hyjnë në të. Vetëm duke ndjekur këto udhëzime fjalë për fjalë, dhe vazhdimisht, mund të jeni fitoni kontroll mbi mendjen tuaj nëndërgjegjeshëm. Prania e një negativi të vetëm në mendja juaj e ndërgjegjshme është e mjaftueshme për të shkatërruar të gjitha shanset e ndihmës konstruktive nga mendja juaj nëndërgjegjeshëm. Nëse jeni person vëzhgues, duhet ta keni vërejtur që shumica e njerëzve drejtoheni tek lutja VETYM pasi gjithçka tjetër D FASH-TON! Ose përndryshe ata luten nga a ritual i fjalëve të pakuptimta. Dhe, sepse është një fakt që shumica e njerëzve që luten, bëje kështu VETYM PAS GJITHÇKA TJETSER D HSHTUAR, ata shkojnë në lutje me të mendjet e tyre u mbushën me Frika dhe dyshimi, të cilat

janë emocionet nëndërgjegjeshëm

mendja vepron dhe kalon në Inteligjencën e Pafund. Po kështu, kjo është emocion që merr Inteligjenca e Pafund, dhe VEPRON P UR-PARA. Nëse luteni për një gjë, por keni frikë ndërsa luteni, që të mos merrni ajo, ose që lutja juaj të mos veprojë nga Inteligjenca e Pafund, lutja juaj do të ketë qenë e kotë. Lutja, ndonjëherë, rezulton në realizimin e asaj për të cilën bëhet lutet Nëse keni pasur ndonjëherë përvojën e marrjes së asaj për të cilën JU u lut, kthehu në kujtesën tënde dhe kujto SHTETIN tënd aktual të mendjes, ndërsa ju po luteshit dhe do ta dini me siguri se teoria e përshkruar këtu është më shumë sesa një teori. Do të vijë koha kur shkollat dhe institucionet arsimore të Kosovës vendi do të mësojë “shkencën e lutjes”. Për më tepër, atëherë lutja mund të jetë, dhe do të reduktohet në një shkencë. Kur të vijë ajo kohë, (do të vijë sa më shpejt njerëzimi është gati për të dhe e kërkon atë), askush nuk do t'i afrohet Universalit Mendja në gjendje frike, për arsyen shumë të mirë që nuk do të ketë të tillë emocion si frikë. Padituria, bestytia dhe mësimi i rremë do të ketë u zhduk, dhe njeriu do të ketë arritur statusin e tij të vërtetë si një fëmijë i Pafund Inteligjenca. Disa e kanë arritur tashmë këtë bekim. Nëse besoni se kjo profeci është shumë e menduar, hidhni një vështrim në racën njerëzore në retrospektivë. Më pak se njëqind vjet më parë, burrat besonin se ishte rrufeja dëshmi e zemërimit të Zotit dhe i druhej. Tani, falë fuqisë së BESIMIT, njerëzit kanë përdorur rrufetë dhe e kanë bërë atë të kthejë rrotat e industrisë. Shumë më pak se njëqind vjet më parë, burrat besonin se ishte hapësira midis planetëve asgjë përveç një boshllëku të madh, një shtrirje e hijt të vdekur. Tani, në sajë të kësaj të njëjtë fuqia e BESIMIT, burrat e dinë se larg nga të qenit i vdekur ose i pavlefshëm, hapësira midis planetëve është shumë e gjallë, se është forma më e lartë e dridhjeve i njohur, me përjashtim të, ndoshta, dridhjes së MENDIMIT. Për më tepër, burrat e dinë që kjo energji e gjallë, pulsuese, dridhëse që përshkon çdo atom të çështje, dhe mbush çdo vend të hapësirës, lidh çdo tru njerëzor me çdo truri tjetër i njeriut. Çfarë arsye kanë burrat të besojnë se e njëjta energji nuk lidhet çdo tru njerëzor me Inteligjencë të Pafund? Nuk ka porta me pagesë midis mendjes së fundme të njeriut dhe Infinitit Inteligjenca. Komunikimi nuk kushton asgjë përveç durimit, besimit, Këmbëngulja, mirëkuptimi dhe një dëshirë e sigurtë për të komunikuar. Për më tepër, qasja mund të bëhet vetëm nga vetë individi. Lutjet e paguara janë

pa vlerë Inteligjenca e Pafund nuk bën biznes me prokurë. Ose shkoni direkt, ose nuk komunikoni. Ju mund të blini libra lutjesh dhe t'i përsërisni ato deri në ditën e dënimit tuaj, pa dobi. Mendimet

që dëshironi t'i komunikoni Inteligjencës Infinite, duhet t'i nënshtrohet transformimit, siç mund të jepet vetëm përmes tuajit mendja nëndërgjegjeshëm. Metoda me të cilën mund të komunikoni me Inteligjencën Infinite është shumë e ngjashme me atë përmes së cilës komunikohet dridhja e zërit radio Nëse e kuptoni parimin e punës së radios, natyrisht, ju e dini këtë tingulli nuk mund të komunikohet përmes eterit derisa të mos "rritet", ose ndryshuar në një shpejtësi dridhjeje të cilën veshi i njeriut nuk mund ta zbulojë. Radioja stacioni dërgues merr tingullin e zërit njerëzor dhe "përleshjet", ose e modifikon atë duke rritur vibracionin miliona herë. Vetëm në këtë mënyrë, mundet dridhja e zërit të komunikohet përmes eterit. Pas kësaj transformimi ka ndodhur, eteri "merr" energjinë (e cila fillimisht ishte në formën e dridhjeve të tingullit), e çon atë energji në marrjen e radios stacionet, dhe këto grupe marrëse "hap" që energjia kthehet në normën e saj origjinale të vibrimit kështu që njihet si i shëndoshë. Mendja nëndërgjegjeshëm është ndërmjetësi, i cili përkthen lutjet e dikujt në terma që Inteligjenca e Pafund mund të njohë, paraqet mesazhin dhe sjell përgjigjen në formën e një plani ose ideje të caktuar për prokurimin e objekt i lutjes. Kuptoni këtë parim dhe do ta dini pse thjesht fjalët e lexuara nga një libër lutjesh nuk mund dhe kurrë nuk do të shërbejnë si një agjensi e komunikimi midis mendjes së njeriut dhe Inteligjencës së Pafund. Para lutjes suaj do të arrijë Inteligjenca e Pafund (një deklaratë e vetëm teoria e autorit), ajo ndoshta është shndërruar nga mendimi i saj origjinal dridhje në terma të dridhje shpirtërore. Besimi është e vetmja agjenci e njohur e cila do t'u japë mendimeve tuaja një natyrë shpirtërore. BESIMI dhe Frika bëjnë të varfër shtretërit e shtratit. Aty ku gjendet njëri, tjetri nuk mund të ekzistojë.

KREU 13 TRURI NJ ST STACION TRAJTIMI DHE PRANIMI
P THR MENDIMIN Hapi i dymbëdhjetë drejt pasurive Më shumë se njëzet vjet më parë, autori, duke punuar së bashku me i ndjeri Dr. Alexander Graham Bell, dhe Dr. Elmer R. Gates, vunë re se secili truri i njeriut është njëkohësisht një stacion transmetues dhe marrës për dridhjet e mendimi. Përmes mediumit të eterit, në një mënyrë të ngjashme me atë të përdorur nga parimi i transmetimit në radio, çdo tru njerëzor është i aftë të marrë dridhjet e mendimit të cilat po lëshohen nga trurët e tjerë. Në lidhje me deklaratën në paragrafin e mësipërm, krahasoni, dhe merrni parasysh përshkrimin e Imagjinatës Krijuese, siç përshkruhet në kapitulli i Imagjinatës. Imagjinata krijuese është "grupi pranues" i truri, i cili merr mendime, të lëshuara nga truri i të tjerëve. Shtë agjenci të komunikimit midis një mendjeje të ndërgjegjshme, ose arsyetuese, dhe të katërve burimet nga të cilat

dikush mund të marrë stimuj të mendimit. Kur stimulohet, ose “rritet” në një shkallë të lartë dridhjeje, mendja bëhet më pranues ndaj dridhjeve të mendimit i cili arrin atë përmes eter nga burime të jashtme. Ky proces i “rritjes” zhvillohet përmes emocione pozitive, ose emocione negative. Përmes emocioneve, dridhjet e mendimit mund të rriten. Dridhjet me një shpejtësi jashtëzakonisht të lartë janë të vetmet dridhje të marra dhe bartet, nga eteri, nga një tru në tjetrin. Mendimi është udhëtimi i energjisë me një shpejtësi tepër të lartë të dridhjeve. Mendimi, i cili është modifikuar ose “rritur” nga ndonjë prej emocioneve kryesore, vibron me një ritëm shumë më të lartë sesa mendim i zakonshëm dhe është ky lloj i mendimit i cili kalon nga një tru tek tjetri një tjetër, përmes makinerisë së transmetimit të trurit të njeriut. Emocioni i seksit qëndron në krye të listës së emocioneve njerëzore, deri më tani për sa i përket intensitetit dhe forcës lëvizëse. Truri i cili ka qenë

i stimuluar nga emocionet e seksit, dridhet me një shpejtësi shumë më të shpejtë sesa bën kur ai emocion është qetësues ose mungon. Rezultati i transmutimit të seksit, është rritja e shkallës së dridhjes së mendimet në një lartësi të tillë që Imagjinata Krijuese bëhet shumë e pranueshme te idetë, të cilat i merr nga eteri. Nga ana tjetër, kur truri është duke dridhur me një shpejtësi të shpejtë, jo vetëm që tërheq mendime dhe ide të lëshuara nga të tjerët trurin përmes mediumit të eterit, por u jep mendimeve të veta se “ndjenja” e cila është thelbësore para se ato mendime të merren dhe veprohen nga mendja e nënvetëdijes së dikujt. Kështu, do të shihni se parimi i transmetimit është faktori përmes të cilat ju përziemi ndjenjën, ose emocionin me mendimet tuaja dhe i kaloni ato tek tuajat mendja nëndërgjegjeshëm. Mendja nëndërgjegjeshëm është “stacioni dërgues” i trurit, përmes cilat dridhje të mendimit transmetohen. Imagjinata krijuese është “grupi i marrjes”, përmes të cilit merren dridhjet e mendimit nga eter. Së bashku me faktorët e rëndësishëm të mendjes nëndërgjegjeshëm, dhe fakulteti i Imagjinatës Krijuese, të cilat përbëjnë dërgimin dhe marrjen grupe të makinerisë suaj të transmetimit mendor, merrni parasysh tani parimin e autosugjestionit, i cili është mediumi me të cilin mund të vini në veprim stacioni “transmetues”. Përmes udhëzimeve të përshkruara në kapitullin e sugjerimit automatik, ju u informuan patjetër për metodën me të cilën DESIRE mund të shndërrohet në ekuivalentin e saj monetar. Funksonimi i stacionit tuaj “transmetues” mendor është relativisht i thjeshtë procedura. Ju keni vetëm tre parime që duhet të mbani mend dhe të zbatoni kur ju dëshironi të përdorni stacionin tuaj të transmetimit - MENDIMI SUKSIONUES, Imagjinata krijuese,

dhe sugjerimi automatik. Stimujt përmes të cilat ju i vini në zbatim këto tre parime janë përshkruar - procedura fillon me DESIRE. Forcat më të mëdha janë “të paprekshme” Depresioni e solli botën në vijën kufitare të të kuptuarit e forcave të cilat janë të paprekshme dhe të padukshme. Përmes epokave të cilat kanë kaluar, njeriu është varur shumë nga shqisat e tij fizike, dhe

i ka kufizuar njohuritë e tij në gjëra fizike, të cilat ai mund të shihte, prekte, peshonte, dhe mat. Tani po hyjmë në më të mrekullueshmen nga të gjitha moshat - një epokë e cila do të ndodhë na mësoni diçka nga forcat e paprekshme të botës për ne. Ndoshta ne do të mësojë, ndërsa kalojmë nëpër këtë epokë, se “vetja tjetër” është më e fuqishme sesa vetja fizike që shohim kur shikojmë në një pasqyrë. Ndonjëherë burrat flasin lehtë për ato të paprekshmet - gjërat që ata nuk mund ta perceptojmë përmes ndonjë prej pesë shqisave të tyre, dhe kur i dëgjojmë, duhet të na kujtojnë se të gjithë ne kontrollohemi nga forca që janë të padukshme dhe e paprekshme E tërë njerëzimi nuk ka fuqinë për të përballuar dhe as për të kontrolluar atë forca e paprekshme e mbështjellë në valët e oqeanëve. Njeriu nuk ka aftësia për të kuptuar forcën e paprekshme të gravitetit, e cila e mban këtë pak toka pezullohet në mes të ajrit dhe e mban njeriun të mos bjerë prej saj, aq më pak fuqia për të kontrolluar atë forcë. Njeriu është plotësisht nënshtrues i forcës jomateriale e cila vjen me një stuhë bubullimash, dhe ai është po aq i pafuqishëm në prani të forca e paprekshme e energjisë elektrike - madje, ai as nuk e di se çfarë energjie elektrike është, nga vjen, ose cili është qëllimi i tij! As ky nuk është aspak fundi i injorancës së njeriut në lidhje me gjërat e papara dhe të paprekshme. Ai nuk e kupton forcën e paprekshme (dhe inteligjencë) e mbështjellë në tokën e tokës - forca që e siguron atë me çdo kafshatë ushqimi që ha, çdo artikull veshjesh që vesh, çdo dollar ai mban në xhepat e tij. TREGIMI DRAMATIK I TRURIT I fundit, por jo më pak i rëndësishëm, njeriu, me të gjithë kulturën dhe arsimimin e tij të mburrur, kupton pak ose aspak nga forca jomateriale (më e madhja nga të gjitha jomateriale) të mendimit. Ai di shumë pak në lidhje me trurin fizik dhe atë rrjet i gjerë makinerish të ndërlikuara përmes të cilave është fuqia e mendimit e përkthyer në ekuivalentin e saj material, por ai tani po hyn në një epokë e cila do të bëhet japin ndriçim mbi këtë temë. Tashmë njerëzit e shkencës kanë filluar të kthehen vëmendja e tyre për studimin e kësaj gjëje mahnitëse të quajtur një tru, dhe, ndërsa ata janë ende në fazën e kopshtit të studimeve, ato janë zbuluar njohuri të mjaftueshme për të ditur se centrali qendror i trurit të njeriut, numri i linjave që lidhin qelizat e trurit njëra me tjetrën, është e barabartë me figurën një, i ndjekur nga

pesëmbëdhjetë milion shifra.

“Shifra është kaq e mrekullueshme”, tha Dr. C. Judson Herrick, nga Universiteti i Çikagos, “që figurat astronomike kanë të bëjnë me qindra miliona vjet dritë, bëhen të parëndësishme nga krahasimi. Shtë përcaktuar se ka nga 10,000,000,000 në 14,000,000,000 qelizat nervore në korteksin cerebral të njeriut dhe ne e dimë që këto janë të rregulluara brenda modele të përcaktuara. Këto rregullime nuk janë të rastit. Ata janë të rregullt. Metodot e zhvilluara së fundmi të elektro-fiziologjisë tërheqin rrymat e veprimit nga qelizat e vendosura shumë saktësisht, ose fibrat me mikro-elektroda, i amplifikojnë ato me tuba radio, dhe regjistroni ndryshimet e mundshme në të miliontën e voltit “. Onshtë e pakonceptueshme që një rrjet i tillë i makinerive të ndërlikuara duhet të jetë në të ekzistenca për qëllimin e vetëm të kryerjes së funksioneve fizike të rastësishme rritjen dhe mirëmbajtjen e trupit fizik. A nuk ka të ngjarë që e njëjta gjë sistem, i cili u jep miliarda qelizave të trurit mediat për komunikim me një një tjetër, siguron, edhe mjetet e komunikimit me forca të tjera jo-materiale? Pasi të ishte shkruar ky libër, pak para se dorëshkrimi të shkonte në botues, u shfaq në New York Times, një editorial që tregon se në të paktën një Universitet të shkëlqyeshëm dhe një hetues inteligjent në fushën e mendjes fenomenet, po kryejnë një hulumtim të organizuar përmes të cilit përfundimet janë arritur në atë paralele shumë nga ato të përshkruara në këtë dhe në vijim kapitulli. Redaksia analizoi shkurtimisht punën e kryer nga Dr. Rhine dhe e tij bashkëpunëtorë në Universitetin Duke, dmth: - “Çfarë është ‘Telepatia’? “Një muaj më parë ne përmendëm në këtë faqe disa nga rezultatet e shquara arritur nga profesori Rhine dhe bashkëpunëtorët e tij në Universitetin Duke nga më shumë se njëqind mijë teste për të përcaktuar ekzistencën e ‘telepatisë’ dhe ‘kthjelltësia.’ Këto rezultate u përmbledhën në dy artikujt e parë në Harpers Revistë. Në të dytën që tani është shfaqur, autori, EH Wright, përpjekjet për të përmbledhur atë që është mësuar, ose atë që duket e arsyeshme të konkludojmë, në lidhje me natyrën e saktë të këtyre mënyrave ‘ekstensensore’ të perceptimit. “Ekzistenca aktuale e telepatisë dhe mprehtësisë tani për disa duket shkencëtarët jashtëzakonisht të mundshëm si rezultat i eksperimenteve të Rinit. Të ndryshme u është kërkuar percipientëve të përmendin sa më shumë karta në një paketë speciale pa i parë ata dhe pa ndonjë qasje tjetër shqisore në to. Rreth një rezultati u zbuluan burra dhe gra të cilët rregullisht mund të përmendnin kaq shumë nga kartat saktë se ’nuk kishte asnjë shans në shumë një milion milion të tyre pasi i kanë bërë bëmat e tyre me fat ose aksident. ’ “Por si i bënë ata? Këto fuqi, duke supozuar se ekzistojnë, i bëjnë nuk duket se janë shqisore. Nuk

ka ndonjë organ të njohur për ta. Eksperimentet

punuan po aq mirë në distanca prej disa qindra miljesh siç punuan në të njëjtën dhoma Këto fakte gjithashtu disponojnë, sipas mendimit të Z. Wright, me përpjekjen për të shpjeguar telepatia ose kthjelltësia përmes ndonjë teorie fizike të rrezatimit. Të gjitha dihen format e energjisë rrezatuese bien anasjelltas ndërsa sheshi i distancës përshkohet. Telepatia dhe mprehtësia nuk e bëjnë. Por ato ndryshojnë për shkak të shkaqeve fizike si fuqitë e tjera mendore tona. Përkundër mendimit të përhapur, ata nuk e bëjnë këtë përmirësohet kur percipienti është në gjumë ose gjysmë i fjetur, por, përkundrazi, kur ai është më i zgjuar dhe më vigilent. Rhine zbuloi se një lëndë narkotike do pa ndryshim ul rezultatin e një percipienti, ndërsa një stimulues gjithmonë do ta dërgojë atë më lart. Më së shumti Një interpretues i besueshëm me sa duket nuk mund të bëjë një rezultat të mirë nëse nuk përpiket të bëjë të tijën më të mirë "Një përfundim që Wright nxjerr me vetëbesim është se telepatia dhe kthjelltësia janë vërtet një dhuratë e njëjtë. Kjo është, fakulteti që 'sheh' a kartoni me fytyrë poshtë në një tryezë duket të jetë saktësisht i njëjti që 'lexon' një mendim që banojnë vetëm në një mendje tjetër. Ka disa arsye për ta besuar këtë. Kështu që larg, për shembull, të dy dhuratat janë gjetur te çdo person që gëzon njëren ose tjetrën prej tyre. Në secilin deri më tani të dy kanë qenë me të njëjtën forcë, pothuajse saktësisht. Ekranet, muret, distancat, nuk kanë aspak efekt në asnjërin. Wright përparon nga këtë përfundim për të shprehur atë që ai paraqet si jo më shumë se thjesht 'gërvisht' se përvojat e tjera ekstra-shqisore, ëndrrat profetike, parandjenjat e katastrofa, dhe të ngjashme, gjithashtu mund të provojnë të jenë pjesë e të njëjtit fakultet. Lexuesi është nuk i është kërkuar të pranojë ndonjë nga këto përfundime nëse nuk e sheh të nevojshme, por provat që Rhine është grumbulluar duhet të mbeten mbresëlënëse ". Në funksion të njoftimit të Dr. Rhine në lidhje me kushtet nën të cilën mendja i përgjigjet asaj që ai i quan ekstra - mënyrat shqisore perceptimi, tani ndihem i privilegjuar t'i shtoj dëshmisë së tij duke deklaruar se imja bashkëpunëtorët dhe unë kam zbuluar ato që ne besojmë se janë kushtet ideale nën të cilën mendja mund të stimulohet në mënyrë që shqisa e gjashtë e përshkruar në kapitulli tjetër, mund të bëhet që të funksionojë në një mënyrë praktike. Kushtet të cilave u referohem konsistojnë në një aleancë të ngushtë pune midis unë dhe dy anëtarët e stafit tim. Përmes eksperimentimit dhe praktikës, ne kanë zbuluar se si të stimulojmë mendjet tona (duke zbatuar parimin e përdorur në lidhje me "Këshilltarët e Padukshëm" të përshkruar në kapitullin vijues) në mënyrë që ne mundemi, përmes një procesi të përzierjes së tre mendjeve tona në një, të gjejmë zgjid-

hjen për një larmi e madhe e problemeve personale të cilat paraqiten nga klientët e mi. Procedura është shumë e thjeshtë. Ne ulemi në një tryezë konference, qartë tregoni natyrën e problemit që kemi në shqyrtim, pastaj filloni

duke e diskutuar atë. Secili kontribuon çfarëdo mendimi që mund të ndodhë. E çuditshme gjë në lidhje me këtë metodë të stimulimit të mendjes është se ajo vendos secilin pjesëmarrës në komunikimi me burime të panjohura të dijes patjetër jashtë tij përvojën Nëse e kuptoni parimin e përshkruar në kapitullin mbi Masterin Mendje, ju natyrisht e njihni procedurën e tryezës së rrumbullakët që përshkruhet këtu një zbatim praktik i Master Mind. Kjo metodë e stimulimit të mendjes, përmes diskutimit harmonik të subjektet e caktuara, midis tre personave, ilustronjë më të thjeshtë dhe më praktike përdorimi i Master Mind. Duke miratuar dhe ndjekur një plan të ngjashëm, mund të ketë çdo student i kësaj filozofie vijnë në posedim të formulës së famshme Carnegie të përshkruar shkurtimisht në Prezantimi. Nëse në këtë kohë nuk do të thotë asgjë për ju, shënoni këtë faqe dhe lexojeni përsëri pasi të keni mbaruar kapitullin e fundit.

“Depresioni” ishte një bekim i maskuar. E zvogëloi të gjithë botën në një pikënisje të re që i jep secilit një mundësi të re.

KREU 14 NDJENJA E GJASHTE DERA N THE TEMPullin e DITURIS Hapi i trembëdhjetë drejt pasurive Parimi “i trembëdhjetë” njihet si SHENI I GJASHT, përmes të cilit Inteligjenca e Pafund mund dhe do të komunikojë vullnetarisht, pa ndonjë përpjekje nga, ose kërkon individ. Ky parim është kulmi i filozofisë. Mund të asimilohet, kuptohet, dhe zbatohet VETEM duke zotëruar së pari dymbëdhjetë parimet e tjera. SHENI I GJASHT është ajo pjesë e mendjes nënndërgjegjeshëm që ka është referuar si Imagjinata Krijuese. Hasshtë referuar gjithashtu si “grupi i marrjes” përmes së cilës idetë, planet dhe mendimet shkëlqejnë në mendje. “ndezjet” nganjëherë quhen “gërvishtje” ose “frymëzime”. Shqisa e gjashtë sfidon përshkrimin! Nuk mund t’i përshkruhet një personi i cili nuk ka zotëruar parimet e tjera të kësaj filozofie, sepse një person i tillë nuk ka njohuri dhe përvojë, me të cilën mund të jetë shqisa e gjashtë krahasuar. Kuptimi i sensit të gjashtë vjen vetëm nga meditimi përmes zhvillimi i mendjes nga brenda. Ndjesia e gjashtë me siguri është mediumi i kontakti midis mendjes së fundme të njeriut dhe Inteligjencës së Pafund, dhe për këtë arsyeja, është një përzierje e mendore dhe shpirtërore. Besohet të jetë pikë në të cilën mendja e njeriut kontakton Mendjen Universale. Pasi të keni zotëruar parimet e përshkruara në këtë libër, do të jeni të përgatitur për të pranuar si të vërtetë një deklaratë e cila, përndryshe, mund të jetë e pabesueshme ju,

përkatësisht: Përmes ndihmës së shqisë së gjashtë, do të paralajmëroheni për afrimin rreziqet në kohë për t'i shmangur ato, dhe njoftuar për mundësitë në kohë për të përqaftuar ata Ju vjen në ndihmë dhe për të bërë ofertat tuaja, me zhvillimin e shqisa e gjashtë, një “engjëll mbrojtës” i cili do t’ju hapë në çdo kohë derën tempulli i mençurisë.

Pavarësisht nëse kjo është një deklaratë e së vërtetës, ju kurrë nuk do ta dini, përveçse nga duke ndjekur udhëzimet e përshkruara në faqet e këtij libri, ose disa të ngjashme metoda e procedurës. Autori nuk është një besimtar në, dhe as mbrojtës i “mrekullive”, për arsyeja që ai ka njohuri të mjaftueshme për Natyrën për të kuptuar se Natyra kurrë devijon nga ligjet e saj të vendosura. Disa nga ligjet e saj janë aq të pakuptueshme sa që ato prodhojnë ato që duket se janë “mrekulli”. Shqisa e gjashtë vjen afër të qenit një mrekulli si çdo gjë që kam përjetuar ndonjëherë, dhe duket kështu, vetëm sepse nuk e kuptoj metodën me të cilën veprohet ky parim. Këtë shumë e di autori - se ekziston një fuqi, ose një Shkak i Parë, ose një Inteligjencë, e cila përshkon çdo atom të materies dhe përqafton çdo njësi e energjisë e perceptueshme nga njeriu - që kjo Inteligjencë e Pafund shndërron lisat në pemë lisi, bën që uji të rrjedhë poshtë kodrës në përgjigje të ligjit të gravitetit, ndjek natën me ditën, dhe dimrin me verën, secila duke ruajtur mënyrën e duhur vendi dhe marrëdhënia me tjetrin. Kjo Inteligjencë mundet, përmes parimeve të kësaj filozofie, nxiten të ndihmojnë në shndërrimin e DESSHIRAVE në beton, ose forma materiale. Autori i ka këto njohuri, sepse ka eksperimentuar ajo - dhe e ka PRPJEKUR. Hap pas hapi, përmes kapitujve të mësipërm, ju jeni çuar në këtë, parimi i fundit. Nëse keni zotëruar secilin nga parimet e mësipërme, ju jeni tani të përgatitur për të pranuar, pa qenë skeptik, pretendimet e jashtëzakonshme të bëra këtu. Nëse nuk i keni zotëruar parimet e tjera, duhet ta bëni para se të mundeni përcaktojë, patjetër, nëse pretendimet e bëra në këtë kapitull janë fakte apo jo trillim. Ndërsa po kaloja epokën e “hero-adhurimit” e gjeta veten duke u përpjekur të imitoj ata që më shumë i admiroja. Për më tepër, zbulova se elementi i BESIMIT, me të cilin u përpoqa të imitoja idhujt e mi, më dha shumë mirë kapacitetin për ta bërë atë me mjaft sukses. Unë kurrë nuk e kam zhveshur plotësisht këtë zakon të adhurimit të heroit, megjithëse unë kam kaluar moshën që u jepet zakonisht atyre. Përvoja ime ka më mësoi se gjëja tjetër më e mirë për të qenë vërtet i madh, është të imitoj të madhin, nga ndjenja dhe veprimi, sa më afër që të jetë e mundur. Shumë kohë para se të kisha shkruar ndonjëherë një rresht për botim, ose të përpiqesha mbaj një fjalim në publik, ndoqa zakonet e riformësimit të karakterit tim, duke u përpjekur të imitojë nëntë burrat, jeta dhe

veprat e të cilave kishin qenë më së shumti mbresëlënëse për mua. Këta nëntë burra ishin, Emerson, Paine, Edison, Darwin, Linkoln, Burbank, Napoleon, Ford dhe Carnegie.

Çdo natë, për një periudhë të gjatë vitesh, mbajta një Këshill imagjinar takim me këtë grup të cilin unë e quajta “Këshilltarët e mi të Padukshëm”. Procedura ishte kjo. Pak para se të flija natën, mbyllesha sytë e mi dhe shih, në imagjinatën time, këtë grup burrash të ulur me mua përreth tabela ime e këshillit. Këtu nuk kisha vetëm një mundësi të ulesha mes atyre që unë konsiderohet të jetë e mrekullueshme, por unë në fakt dominova grupin, duke shërbyer si Kryetari Unë kisha një Q veryLLIM shumë të PRKUFIZUAR për të kënaqur imagjinatën time këto takime të natës. Qëllimi im ishte të rindërtoja karakterin tim ashtu siç do të ndodhte përfaqësojnë një përbërje të personazheve të këshilltarëve të mi imagjinarë. Realizimi, si Unë në fillim të jetës kam bërë që duhet të kapërcej handikapi e lindjes në një mjedis e injorancës dhe bestytnisë, unë qëllimisht i caktova vetes detyrën e rilindja vullnetare përmes metodës së përshkruar këtu.

KARAKTERI I NDURTESS PRORMES SUGJERIMIT AUTO Duke qenë një student i zellshëm i psikologjisë, natyrisht e dija që të gjithë burrat janë bërë ato që janë, për shkak të mendimeve të tyre dominante dhe DESSHIRAT Unë e dija që çdo dëshirë e ngulitur thellë ka efekt të shkaktojë një të tillë kërkoni shprehje të jashtme përmes së cilës kjo dëshirë mund të shndërrohet në realiteti. E dija që vetë-sugjestionimi është një faktor i fuqishëm në ndërtimin e karakterit, kjo është, në fakt, parimi i vetëm përmes të cilit ndërtohet karakteri. Me këtë njohuri të parimeve të funksionimit të mendjes, isha mjaft mirë të armatosur me pajisjet e nevojshme për rindërtimin e karakterit tim. Në këto Takime imagjinare të Këshillit Unë u bëra thirrje anëtarëve të Kabinetit tim për njohuri Kam dëshiruar që secili të kontribuojë, duke iu drejtuar secilit anëtar me fjalë të dëgjueshme, si vijon: “Z. Emerson, unë dua të fitoj nga ju mirëkuptimin e mrekullueshëm e Natyrës e cila dalloj jetën tuaj. Unë kërkoj që të bëni një përshtypje mendja ime nënndërgjegjeshëm, e çfarëdo cilësish që posedonit, të cilat ju mundësuan për të kuptuar dhe përshtatur veten me ligjet e Natyrës. Unë kërkoj që të më ndihmoni në arritjen dhe tërheqjen nga cilido burim njohurie është i disponueshëm këtë fund “Z. Burbank, unë kërkoj që ju të më transmetoni njohuritë të cilat ju mundësoi që të harmonizoni aq shumë ligjet e Natyrës sa që i bëtë kaktusit derdh ferrat e saj dhe bëhu një ushqim i ngrënshëm. Më jep qasje në njohuri e cila ju mundësoi që të bëni dy tehe bari të rriten aty ku njëra u rrit më parë,

dhe ju ndihmoi të përzierni ngjyrosjen e luleve me më shumë shkëlqim

dhe harmonia, për ju, vetëm, e keni praruar me sukses zambakun. “Napoleon, unë dëshiroj të fitoj nga ti, duke imituar, të mrekullueshmen aftësinë që keni për të frymëzuar burrat dhe për t’i zgjuar ata gjithnjë e më shumë fryma e vendosur e veprimit. Gjithashtu për të marrë frymën e BESIMIT të qëndrueshëm, i cili ju mundësoi ta ktheni humbjen në fitore dhe të kapërceni pengesat marramendëse. Perandori i Fatit, Mbreti i Fatit, Njeriu i Fatit, Unë ju përhëndes! “Z. Paine, unë dëshiroj të fitoj nga ju lirinë e mendimit dhe të guximi dhe qartësia me të cilën të shprehin bindjet, të cilat dallohen kaq shumë ti! “Z. Darwin, unë dëshiroj të fitoj nga ju durimin e mrekullueshëm dhe aftësia për të studiuar shkakun dhe pasojën, pa paragjykime ose paragjykime, të ilustruara nga ju në fushën e shkencës natyrore. “Z. Lincoln, unë dua të ndërtoj në karakterin tim sensin e mprehtë të drejtësisë, shpirti i palodhur i durimit, sensi i humorit, njerëzorja mirëkuptimi dhe toleranca, të cilat ishin dallimi juaj karakteristik. “Z. Carnegie, unë tashmë jam borxhli ndaj jush për zgjedhjen time të një veprë jetësore, gjë që më ka sjellë lumturi të madhe dhe qetësi shpirtërore. Unë dëshiroj të fitoj një kuptim i plotë i parimeve të përpjekjeve të organizuara, të cilat i keni përdorur kështu në mënyrë efektive në ndërtimin e një ndërmarrje të madhe industriale. “Z. Ford, ju keni qenë ndër më të dobishmit nga burrat që kanë sigurova shumë nga materiali thelbësor për punën time. Unë dëshiroj të fitoj shpirtin tuaj të këmbënguljes, vendosmërisë, gatishmërisë dhe vetëbesimit që kanë mundësuar ju të zotëroni varfërinë, të organizoni, unifikoni dhe thjeshtoni përpjekjet njerëzore, kështu që unë mund t’ju ndihmoj të tjerët të ndjekin hapat e tu. “Z. Edison, unë ju kam ulur më afër meje, në të djathtë time, për shkak të bashkëpunimit personal që më keni dhënë, gjatë hulumtimit tim në shkaqet e suksesi dhe dështimi. Unë dëshiroj të fitoj nga ju shpirtin e mrekullueshëm të BESIMIT, me të cilën keni zbuluar kaq shumë sekrete të Natyrës, frymën e mundim të pandërprerë me të cilin aq shpesh keni hequr fitoren nga humbja “. Metoda ime për t’iu drejtuar anëtarëve të kabinetit imagjinar do ndryshojnë, sipas tipareve të karakterit në të cilin isha, për momentin, më së shumti të interesuar për të përvetësuar. Kam studiuar të dhënat e jetës së tyre me një kujdes të përpiktë. Pas disa muajsh të kësaj procedure nate, unë u mahnita nga zbulimi që këto figura imagjinare u bënë, me sa duket reale.

Secili prej këtyre nëntë burrave zhvilloi karakteristikat individuale, të cilat më befasoi. Për shembull, Linkoln zhvilloi zakonet e të qenit gjithmonë vonë, pastaj duke ecur përreth në paradën solemne. Kur erdhi, ai eci shumë ngadalë, me duart e tij të shtrënguara pas tij, dhe një herë në një kohë, ai do të ndalet si ai kaloi, dhe mbështete dorën e

tij, në çast, mbi supe. Ai gjithmonë vishte një shprehja e seriozitetit në fytyrën e tij. Rrallë e shihja duke buzëqeshur. Përkujdesjet e a kombi i copëtuar e bëri atë të rëndë. Kjo nuk ishte e vërtetë për të tjerët. Burbank dhe Paine shpesh kënaqeshin me zgjuarsí pjesa e re e cila dukej, nganjëherë, për të tronditur anëtarët e tjerë të kabinetit. Një natën Paine më sugjeroi që të përgatis një leksion mbi “Epoka e Arsyës” dhe çliroje atë nga katedra e një kishe, në të cilën unë kam ndjekur më parë. Shumë përreth tavolina qeshi me gjithë zemër me sugjerimin. Jo Napoleoni! Ai tërhoqi gojën poshtë në cepa dhe rënkoí aq fort sa të gjithë u kthyen dhe e shikuan me habi. Për të kisha nuk ishte veçse një peng i Shtetit, për të mos qenë të reformuara, por për t’u përdorur, si një nxitës i përshtatshëm për veprimtari masive nga populli. Në një rast Burbank ishte vonë. Kur erdhi, ai ishte ngazëllyer me të entuziazëm, dhe shpjegoi se ai kishte qenë vonë, për shkak të një eksperimenti që ai bëri po bente, përmes së cilës ai shpresonte të ishte në gjendje të mbillte mollë për çfarëdo lloji pemë Paine e qortoi duke e kujtuar se ishte një mollë e cila filloi gjithçka telashet midis burrit dhe gruas. Darvini qeshi me gjithë zemër siç sugjeroi që Paine duhet të ketë kujdes për gjarpërinjtë e vegjël, kur ai shkoi në pyll për të mbledhni mollë, pasi ata kishin zakon të rriteshin në gjarpërinj të mëdhenj. Emerson vëzhgoi - “Asnjë gjarpër, as mollë”, dhe Napoleoni u shpreh: “Pa mollë, jo shtet!” Linkoln i zhvilloi zakonet e të qenit gjithmonë i fundit që do të dilte nga tryeza pas çdo takimi. Në një rast, ai u përkul përtej fundit të tryezës, i tij krahët të palosur, dhe qëndruan në atë pozicion për shumë minuta. Unë nuk bëra asnjë përpjekje për ta shqetësuar atë. Më në fund, ai ngriti kokën ngadalë, u ngrit dhe eci te dera, pastaj u kthye, u kthye dhe vuri dorën mbi shpatullën time dhe tha: “E imja djalë, do të të duhet shumë guxim nëse qëndron i palëkundur në kryerjen e punës tënde qëllimi në jetë. Por mos harroni, kur vështirësitë ju kapin, e zakonshmja njerëzit kanë mendje të shëndoshë. Fatkeqësia do ta zhvillojë atë “. Një mbrëmje Edison mbërriti përpara të gjithë të tjerëve. Ai eci dhe u ul në të majtën time, ku Emerson ishte mësuar të ulej dhe tha: “Ti janë të destinuar të dëshmojnë zbulimin e sekretit të jetës. Kur të vijë koha, ju do të vëzhgoni se jeta përbëhet nga tufa të mëdha energjie, ose njësi ekonomike, secila si inteligjente siç e mendojnë vetveten qeniet njerëzore. Këto njësi të grupit të jetës

së bashku si koshere bletësh dhe qëndrojnë së bashku derisa të shpërbëhen, përmes mungesa e harmonisë. Këto njësi kanë ndryshime mendimesh, njësoj si qeniet njerëzore, dhe shpesh luftojnë mes tyre. Këto takime që jeni duke zhvilluar do të jenë shumë e dobishme për ju. Ata do t’ju sjellin në shpëtim disa nga njësitë e njëjta të jetës i cili

u shërbeu anëtarëve të kabinetit tuaj, gjatë jetës së tyre. Këto njësi janë i përjetshëm ASNJ NEHER NUK VDESIN! Mendimet dhe dëshirat tuaja shërbejnë si magnet i cili tërheq njësi të jetës, nga oqeani i madh i jetës atje. Vetëm tërheqen njësitë miqësore - ato që harmonizohen me natyrën e tua DESSHIRAT “. Anëtarët e tjerë të kabinetit filluan të hynin në dhomë. Edison u ngrit, dhe ngadalë eci për te vendi i tij. Edison ishte ende duke jetuar kur kjo ka ndodhur Më bëri shumë përshtypje sa që shkova ta takoja dhe i tregova përvojën. Ai buzëqeshi gjerë dhe tha: “dreamndrra juaj ishte më shumë një realitet sesa mund ta imagjinoni të ketë qenë. “Ai nuk shtoi asnjë shpjegim të mëtejshëm për të deklaruar Këto takime u bënë aq realiste sa që u bëra i frikësuar nga ato pasojat, dhe i ndërpreu ato për disa muaj. Përvojat ishin kaq i çuditshëm, unë kisha frikë nëse i vazhdoja ata do të humbja sytë e faktit se takimet ishin thjesht përvoja të imagjinatës sime. Rreth gjashtë muaj pasi kisha ndërprerë praktikën, u zgjova natën, ose mendova se isha, kur pashë Linkoln duke qëndruar pranë shtratit tim. Ai tha, “Bota së shpejti do të ketë nevojë për shërbimet tuaja. Ajo do të pësojë një periudhë kaosi gjë që do të bëjë që burrat dhe gratë të humbin besimin dhe të bëhen të panikosur. Shko përpara me punën tuaj dhe të plotë filozofinë tuaj. Ky është misioni juaj në jeta Nëse e neglizhoni, për çfarëdo arsyeje, do të reduktoheni në një gjë të thjeshtë shtet dhe të detyroheni të rigjeni ciklet nëpër të cilat keni kaluar gjatë mijëra viteve. “Nuk isha në gjendje të tregoja, të nesërmen në mëngjes, nëse e kisha ëndërruar këtë, ose në të vërtetë isha zgjuar dhe që atëherë nuk e kam zbuluar se cila ishte, por unë e di që ëndrra, po të ishte një ëndërr, ishte aq e gjallë në mendjen time tjetër ditën që unë rifillova takimet e mia natën tjetër. Në takimin tonë të ardhshëm, anëtarët e kabinetit tim u paraqitën të gjithë në dhomë së bashku, dhe qëndruan në vendet e tyre të mësuara në tryezën e Këshillit, ndërsa Linkoln ngriti një gotë dhe tha: “Zotërinj, le të pimë një dolli për një mik i cili është kthyer në dele “.

Pas kësaj, fillova të shtoj anëtarë të rinj në kabinetin tim, deri tani përbëhet nga më shumë se pesëdhjetë, mes tyre Krishti, Shën Pali, Galileo, Koperniku, Aristoteli, Platoni, Sokrati, Homeri, Volteri, Bruno, Spinoza, Drummond, Kant, Schopenhauer, Newton, Confucius, Elbert Hubbard, Brann, Ingersol, Wilson dhe William James. Kjo është hera e parë që kam pasur guximin ta përmend këtë. Deri më tani, unë kam qëndruar i qetë për këtë temë, sepse e dija, nga e imja qëndrim në lidhje me çështje të tilla, që unë do të keqkuptohem nëse unë përshkroi përvojën time të pazakontë. Unë jam inkurajuar tani për të zvogëluar timen përvojë në faqen e shtypur, sepse unë tani jam më pak i shqetë-

suar për atë “thonë ata” sesa isha në vitet që kanë kaluar. Një nga bekimet e pjekuria është se ndonjëherë sjell një guxim më të madh për të qenë i sigurtë, pavarësisht për ato që mund të mendojnë ose thonë ata që nuk kuptojnë. Që të mos keqkuptohem, dëshiroj që këtu të deklaroj më prerazi, se akoma i konsideroj mbledhjet e kabinetit tim si thjesht imagjinar, por unë ndiej të drejtë sugjerojnë që, ndërsa anëtarët e kabinetit tim mund të jenë thjesht imagjinar, dhe takimet ekzistuese vetëm në imagjinatën time, ato më kanë çuar në lavdi shtigjet e aventurave, nxiti një vlerësim të madhështisë së vërtetë, të inkurajuar përpjekje krijuese dhe inkurajoi shprehjen e mendimit të ndershëm. Diku në strukturën qelizore të trurit, ndodhet një organ i cili merr dridhjet e mendimit të quajtura zakonisht “gungë”. Deri më tani, shkenca nuk ka zbuloi se ku ndodhet ky organ i shqisës së gjashtë, por kjo nuk është të rëndësishme Fakti mbetet që qeniet njerëzore marrin njohuri të sakta, përmes burimeve të tjera përveç shqisave fizike. Njohuri të tilla, në përgjithësi, janë marrë kur mendja është nën ndikimin e stimulimit të jashtëzakonshëm. Ndonjë emergjente e cila zgjon emocionet dhe bën që zemra të rrahë më shumë shpejt, sesa normalisht, mund, dhe zakonisht bën, të sjellë në veprim sensin e gjashtë. Kushdo që ka përjetuar një aksident të afërt gjatë ngasjes, e di se në të tilla raste, shqisa e gjashtë shpesh vjen në shpëtimin e dikujt, dhe ndihmon, nga sekondat e ndara, në shmangien e aksidentit. Këto fakte janë përmendur paraprake për një deklaratë të faktit që unë do të tani bëj, përkatësisht, që gjatë takimeve të mia me “Këshilltarët e Padukshëm” I e gjej mendjen time më pranuese ndaj ideve, mendimeve dhe njohurive që më arrijnë përmes shqisës së gjashtë. Unë me të vërtetë mund të them se i detyrohem tërësisht tim “Invisible” Këshilltarët “kredi të plotë për ide, fakte ose njohuri të tilla siç kam marrë përmes “frymëzim”

Në shumë raste, kur jam përballur me raste urgjente, disa prej tyre po rëndë se jeta ime ishte në rrezik, unë jam udhëhequr për mrekulli para këtyre vështirësive përmes ndikimit të “Këshilltarëve të mi të Padukshëm”. Qëllimi im origjinal në kryerjen e takimeve të Këshillit me imagjinatë qeniet, ishte vetëm ajo e impresionimit të mendjes time nëndërgjegjeshëm, përmes parimi i vetë-sugjerimit, me disa karakteristika të cilat unë dëshiroja të fitoj Në vitet më të fundit, eksperimentimi im ka marrë një tërësi prirje të ndryshme. Tani shkoj te këshilltarët e mi imagjinarë me çdo vështirësi problem i cili përballet me mua dhe klientët e mi. Rezultatet shpesh janë mahnitëse, megjithëse nuk varet plotësisht nga kjo formë e Këshillit. Ju, sigurisht, e keni njohur që ky kapitull përfshin një temë me të cilat shumica e njerëzve nuk janë të njohur. Shqisa e Gjashtë është një subjekt që do të jetë me interes

dhe përfitim të madh për personin qëllimi i të cilit është të grumbullohet shumë pasuri, por nuk ka nevojë të kërkojë vëmendjen e atyre që dëshirat e tyre janë më të mëdha modest. Henry Ford, pa dyshim që e kupton dhe e përdor në praktikë shqisa e gjashtë. Operacionet e tij të mëdha biznesore dhe financiare e bëjnë të nevojshme për të për të kuptuar dhe përdorur këtë parim. I ndjeri Thomas A. Edison e kuptoi dhe përdori sensin e gjashtë në lidhje me zhvillimin e shpikjeve, veçanërisht ato që përfshijnë patentat themelore, në lidhje me të cilat ai nuk kishte njeri përvojë dhe asnjë njohuri të grumbulluar për ta drejtuar atë, siç ishte rasti ndërsa ai ishte duke punuar në makinerinë që fliste dhe makinerinë në lëvizje të fotografive. Pothuajse të gjithë udhëheqësit e mëdhenj, të tillë si Napoleoni, Bismark, Joan of Arc, Christ, Buda, Konfuci dhe Mohamedi, e kuptuan dhe ndoshta e përdorën atë shqisa e gjashtë pothuajse vazhdimisht. Pjesa kryesore e madhësisë së tyre përbëhej nga njohuritë e tyre për këtë parim. Shqisa e gjashtë nuk është diçka që dikush mund ta heqë dhe ta vendosë sipas dëshirës. Afërsia për të përdorur këtë fuqi të madhe vjen ngadalë, përmes aplikimit të tjetrit parimet e përshkruara në këtë libër. Rrallë ndonjë individ hyn në punë njohja e shqisës së gjashtë para moshës dyzet vjeç. Më shpesh njohuritë janë nuk është në dispozicion derisa të kalojë pesëdhjetë, dhe kjo, për arsyen se shpirtërore forcat, me të cilat shqisa e gjashtë është aq e lidhur ngushtë, nuk pihen dhe bëhen i përdorshëm përveç me vite meditimi, vetëkontrolli dhe serioz mendimi. Pavarësisht se kush jeni, ose cili mund të ketë qenë qëllimi juaj në lexim këtë libër, ju mund të përfitoni nga ai pa kuptuar parimin e përshkruar në

këtë kapitull. Kjo është veçanërisht e vërtetë nëse qëllimi juaj kryesor është ai i akumulimit të parave ose gjërave të tjera materiale. Kapitulli për sensin e gjashtë u përfshi, sepse libri është dizajnuar me qëllim të paraqitjes së një filozofie të plotë me të cilën individët mund të bëjnë në mënyrë të gabuar drejtojnë veten e tyre në arritjen e gjithçkaje që kërkojnë nga jeta. Fillimi pika e të gjitha arritjeve është DESSHIRA. Pika e mbarimit është ajo markë e NJOHURIA e cila çon në mirëkuptim - të kuptuarit e vetvetes, të kuptuarit e të tjerëve, të kuptuarit e ligjeve të natyrës, njohja dhe të kuptuarit e LUMTURIS. Ky lloj i të kuptuarit vjen në plotësinë e tij vetëm përmes familjaritetit me dhe përdorimin e parimit të shqisës së gjashtë, prandaj ai parim duhej të ishte përfshirë si pjesë e kësaj filozofie, për të mirën e atyre që kërkojnë më shumë sesa paratë. Pasi të keni lexuar kapitullin, duhet të keni vërejtur që gjatë leximit të tij, ju u ngritët në një nivel të lartë të stimulimit mendor. E shkëlqyer! Kthehuni tek kjo përsëri një muaj nga tani, lexojeni edhe një herë dhe vëzhgoni se mendja juaj do fluturojë në

një nivel akoma më të lartë të stimulimit. Përsëriteni këtë përvojë nga koha në kohë, duke mos u shqetësuar se sa ose sa pak mësoni në atë kohë, dhe përfundimisht do ta gjeni veten në posedim të një fuqie që do t'ju mundësojë hidhni shkurajimin, zotëroni frikën, kapërceni zvarritjen dhe vizatoni lirisht mbi imagjinatën tuaj. Atëherë do të keni ndier prekje e asaj të panjohuri “diçka” e cila ka qenë fryma lëvizëse e çdo udhëheqësi me të vërtetë të madh mendimtar, artist, muzikant, shkrimtar, burrë shteti. Atëherë do të jeni në gjendje të bëni transmutimin DESSHIRAT tuaj në homologun e tyre fizik ose financiar aq lehtë sa mund të gënjeni poshtë dhe të lënë në shenjë e parë të kundërshtimit. BESIM VS. FRIKË! Kapitujt e mëparshëm kanë përshkruar mënyrën e zhvillimit të BESIMIT, përmes Autosuggestion, Desire dhe Subconscious. Kapitulli tjetër paraqet të detajuar udhëzime për zotërimin e FEARIT. Këtu do të gjeni një përshkrim të plotë të gjashtë frikave që janë shkaku gjithë dekurajimi, ndrojtja, zvarritja, indiferenca, paven-dosmëria, dhe mungesa e ambicies, vetëbesimi, iniciativa, vetëkontrolli dhe entuziazmi. Kërkoni me kujdes veten ndërsa studioni këto gjashtë armiq, pasi ato mund të ekzistojnë vetëm në mendjen tuaj nënndërgjeg-jeshëm, ku prania e tyre do të jetë e vështirë të zbulohet.

Mos harroni gjithashtu, ndërsa analizoni “Gjashtë fantazmat e frikës”, se ato nuk janë asgjë tjetër veçse fantazmat sepse ekzistojnë vetëm në mendjen e dikujt. Mos harroni, gjithashtu, se fantazmat - krijime të imagjinatës së pakontrolluar - kanë shkaktuar shumicën e dëmit që njerëzit i kanë shkaktuar mendjes së tyre, prandaj, fantazmat mund të jenë aq të rrezikshëm sikur të jetonin dhe të ecnin në tokë fizikisht Tru-pat. Fantazma e Frika nga Varfëria, e cila rrëmbeu mendjet e miliona njerëzve njerëzit në vitin 1929, ishin aq reale sa që shkaktoi depresionin më të keq të biznesit këtë vendi e ka njohur ndonjëherë. Për më tepër, ky fantazmë i veçantë ende frikëson disa prej tyre ne nga zgjuarsia jonë.

KAPITULLI 15 SI T TO GJITHA GJASHT Fantazhet e frikës Mer-ni Inventarin e Vetes, Si Ju Lexoni këtë Kapitull Mbyllës dhe Gjenerali Nga sa janë “fantazmat” Qëndrimi në rrugën tuaj PARA mund të vendosni ndonjë pjesë të kësaj filozofie në përdorim të suksesshëm, mendja juaj duhet të jetë e përgatitur ta pranojë atë. Përgatitja nuk është e vështirë. Ajo fillon me studimin, analizën dhe kuptimin e tre armiqve që ju duhet duhet të sqarojnë. Këto janë INDECISION, PYETJE, dhe Frika! Shqisa e Gjashtë nuk do të funksionojë kurrë ndërsa këto tre negative, ose ndonjë prej tyre ato mbeten në mendjen tuaj. Anëtarët e kësaj treshe jo të shenjtë janë të lidhur ngushtë; aty ku gjendet një, dy të tjerët janë afër. INDECISION është fidani i FRIKARS! Mos harroni këtë, ndërsa lexoni. Vendosmëria kristalizohet në DYBBT, të

dyja përzihen dhe bëhen Frika! Procesi i “përzierjes” shpesh është i ngadaltë. Kjo është një arsye pse janë këta tre armiq aq e rrezikshme. Ata mbijnë dhe rriten pa u vërejtur prania e tyre. Pjesa tjetër e këtij kapitulli përshkruan një fund që duhet të arrihet para se filozofia, në tërësi, të vihet në përdorim praktik. Ajo gjithashtu analizon a gjendje e cila ka, por kohët e fundit, ka ulur një numër të madh të njerëzve në varfëri, dhe ajo shpreh një të vërtetë e cila duhet të kuptohet nga të gjithë ata që grumbullojnë pasuri, qoftë kjo matur në terma të parave ose gjendje shpirtërore me vlerë shumë më të madhe se paratë. Qëllimi i këtij kapitulli është të kthejë vëmendjen e vëmendjes mbi shkakun dhe shërimin e gjashtë frikave themelore. Para se të mund të zotërojmë një armik, ne duhet ta bëjmë këtë di emrin e saj, zakonet dhe vendbanimin e saj. Ndërsa lexoni, analizoni veten me kujdes, dhe përcaktoni se, nëse ka, nga gjashtë frikërat e zakonshme janë bashkangjitur veten për ju. Mos u mashtrohi nga zakonet e këtyre armiqve delikatë. Ndonjëherë ata mbeten të fshehura në mendjen e nënvetëdijshme, ku janë të vështira për t’u gjetur, dhe akoma më e vështirë për t’u eliminuar.

GLASHT FEQIT THEMELORE Ekzistojnë gjashtë frikë themelore, me një kombinim të të cilave çdo njeri vuan në një melodi ose në një tjetër. Shumica e njerëzve janë me fat nëse nuk vuajnë nga gjashtë të tërë. Të emëruar në rendin e paraqitjes së tyre më të zakonshme, ata janë: - Frika nga VARFRIA Frika nga KRITIKA Frika nga SHALNDETI I sëmurë

} në fund të } shumica e dikujt } brenga

Frika nga HUMBJA E DASHURIS OF S S DIKUSH Frika nga mosha e vjetër Frika nga VDEKJA Të gjitha frikat e tjera janë të një rëndësie të vogël, ato mund të grupohen nën këto gjashtë tituj. Përhapja e këtyre frikës, si një mallkim për botën, shkon në cikle. Përgati gjashtë vjet, ndërsa depresioni ishte në, ne u rrëmbyem në ciklin e Frika nga varfëria. Gjatë luftës botërore, ne ishim në ciklin e Frika nga VDEKJA. Vetëm pas luftës, ne ishim në ciklin e Frika nga shëndeti i sëmurë, siç dëshmohej nga epidemia e sëmundjes e cila u përhap në të gjithë botën. Frika nuk janë asgjë më shumë se gjendje shpirtërore. Gjendja shpirtërore e dikujt i nënshtrohet kontrollin dhe drejtimin. Mjekët, siç e dinë të gjithë, janë më pak subjekt i sulmit nga sëmundje sesa laikët e zakonshëm, për arsyen që mjekët nuk kanë frikë S DMUNDJE Mjekët, pa frikë dhe hezitim, kanë qenë të njohur fizikisht kontakti qindra njerëz, çdo ditë, të cilët vuanin nga kaq ngjithës sëmundjet si li të vogla, pa u infektuar. Imuniteti i tyre kundër sëmundja konsistente, kryesisht, në mos vetëm, në mungesën e tyre absolute të FREMIT. Njeriu nuk mund të krijojë asgjë që nuk e koncepton

së pari në formën e një impuls i mendimit. Pas kësaj deklarate, vjen një tjetër më i madh rëndësia, domethënë, mendimet e njeriut fillojnë të fillojnë menjëherë P TRRKTHEHEN VET N INT BARAZIN E TYRE FIZIKE, KUSH ATA MENDIME JAN V VULLNETARE OSE PAN-VLANSORE. Impulset e mendimit që merren përmes eterit, rastësisht (mendimet që janë lëshuar nga mendjet e tjera) mund të përcaktojnë dikë

fati financiar, biznesor, profesional ose shoqëror po aq i sigurt sa mendimi impulset të cilat i krijojnë me qëllimin dhe modelin. Ne jemi këtu duke hedhur themelin për prezantimin e një fakti të madh rëndësi për personin i cili nuk e kupton pse disa njerëz duket se jini “me fat” ndërsa të tjerët me aftësi, trajnim, përvojë dhe tru të barabartë ose më të madh kapaciteti, duket se është e destinuar të ngasë me fatkeqësi. Ky fakt mund të shpjegohet nga deklarata se çdo qenie njerëzore ka aftësinë të kontrollojë plotësisht të vetën mendjes, dhe me këtë kontroll, padyshim, çdo person mund të hapë mendjen e tij për të nxisin impulset e mendimit që lëshohen nga truri i tjerë, ose mbyllin dyert fort dhe pranojnë vetëm impulse mendimi sipas zgjedhjes së tij. Natyra e ka pajisur njeriun me kontroll absolut mbi vetëm një gjë, dhe kjo është MENDIMI. Ky fakt, i shoqëruar me faktin shtesë se gjithçka që njeriu krijon, fillon në formën e një mendimi, e çon atë shumë afër parimi me të cilin mund të përvetësohet Frika. Nëse është e vërtetë që GJITHA MENDIMI KA TENENC TO P TOR VESHJE VETELN N IN BARAZIN E TIJ FIZIKE (dhe kjo është e vërtetë, përtej çdo çështjeje) hapësirë e arsyeshme për dyshim), është po aq e vërtetë që impulset e mendimit të frikës dhe varfëria nuk mund të përkthehet në terma të guximit dhe përfitimit financiar. Njerëzit e Amerikës filluan të mendojnë për varfërinë, duke ndjekur Murin Përplasja në rrugë e vitit 1929. Ngadalë, por me siguri ai mendim masiv u kristalizua në të tijin ekuivalent fizik, i cili njihej si “depresion”. Kjo duhej të ndodhte, ashtu është në përputhje me ligjet e Natyrës.

Frika e varfërisë Nuk mund të ketë kompromis midis VARFRIS and dhe PASURIS! Dy rrugët që çojnë në varfëri dhe pasuri udhëtojnë në drejtime të kundërta. Nëse dëshironi pasuri, ju duhet të refuzoni të pranonin çdo rrethanë që çon drejt varfërisë. (Fjala “pasuri” përdoret këtu në kuptimin e saj më të gjerë, që do të thotë financiare, shpirtërore, pasuritë mendore dhe materiale). Pika fillestare e shtegut që të çon te pasuria është DESHIRA. Në kapitullin një, ju keni marrë udhëzime të plota për përdorimin e duhur të DESHIRA. Në këtë kapitull, mbi FEAR, ju keni udhëzime të plota për përgatitjen mendja juaj të përdorni praktikisht D DSHIRREN. Këtu, pra, është vendi për t'i dhënë

vetes një sfidë e cila patjetër që do përcaktoni se sa nga kjo filozofi keni përthithur. Këtu është pika në të cilin ju mund ta ktheni profet dhe të parashikoni, me saktësi, atë që pret e ardhmja dyqan për ju. Nëse, pasi të lexoni këtë kapitull, jeni të gatshëm të pranoni varfërinë, ju

gjithashtu mund të vendosë për të marrë varfëri. Ky është një vendim ju nuk mund të shmangë. Nëse kërkon pasuri, përcaktoni se çfarë forme do të jetë kërkohet për t'ju kënaqur. Ju e dini rrugën që të çon në pasuri. Ti ke qene dhënë një hartë rrugore e cila, nëse ndiqet, do t'ju mbajë në atë rrugë. Nëse e neglizhoni bëni fillimin, ose ndaloni para se të arrini, askush nuk do të jetë fajtor, por JU. Kjo përgjegjësia është e juaja. Asnjë alibi nuk do t'ju shpëtojë nga pranimi i përgjegjësisë nëse tani dështoni ose refuzoni të kërkon pasuri të Jetës, sepse pranimi kërkon por një gjë - rastësisht, e vetmja gjë që mund të kontrollosh - dhe kjo është një SHTET E MENDJES. Një gjendje shpirtërore është diçka që dikush supozon. Nuk mund te jete të blera, duhet të krijohet. Frika nga varfëria është një gjendje mendore, asgjë tjetër! Por është e mjaftueshme për të shkatërrojë shanset e dikujt për arritje në çdo ndërmarrje, një e vërtetë e cila u bë dhimbshëm e dukshme gjatë depresionit. Kjo frikë paralizon aftësinë e arsyes, shkatërron aftësinë e imagjinatën, vret vetëbesimin, minon entuziazmin, dekurajon iniciativë, çon në pasiguri të qëllimit, inkurajon shtyrjen, zhduket entuziazëm dhe e bën vetëkontrollin një pamundësi. Ia merr hijeshinë dikujt personaliteti, shkatërron mundësinë e të menduarit të saktë, devijon përqendrimin e përpjekja, zotëron këmbënguljen, e kthen vullnetin në asgjë, shkatërron ambicia, ngurtëson kujtesën dhe fton dështimin në çdo formë të mundshme; ajo vret dashurinë dhe vret emocionet më të imta të zemrës, dekurajon miqësinë dhe fton katastrofën në njëqind forma, çon në pagjumësi, mjerim dhe pakënaqësi - dhe e gjithë kjo pavarësisht nga e vërteta e qartë që ne jetojmë në një botë të teprice e tepërt e gjithçkaje që zemra mund të dëshironte, pa asgjë në këmbë midis nesh dhe dëshirave tona, përveç mungesës së një qëllimi të caktuar. Frika nga Varfëria është, pa dyshim, më shkatërruesja nga gjashtë bazat frikërat Hasshtë vendosur në krye të listës, sepse është më e vështira mjeshtër Kërkohet guxim i konsiderueshëm për të thënë të vërtetën në lidhje me origjinën e kjo frikë dhe guxim akoma më i madh për të pranuar të vërtetën pasi të jetë thënë. frika nga varfëria u rrit nga tendenca e trashëguar e njeriut për ta paraprirë ND MANRMARRSI EKONOMIKISHT. Pothuajse të gjitha kafshët janë më të ulta se njeriu të motivuar nga instinkti, por aftësia e tyre për të "menduar" është e kufizuar, prandaj, ata prejnë mbi njëri-tjetrin fizikisht. Njeriu, me sensin e tij superior të intuitës, me aftësia për të

menduar dhe për të arsyetuar, nuk e ha shokun e tij trupor, ai merr më shumë kënaqësi nga “ngrënia” e tij FINANCIARE. Njeriu është aq i pangopur saqë secili ligji i mundshëm është miratuar për ta mbrojtur atë nga shoku i tij.

Nga të gjitha epokat e botës, për të cilat ne dimë ndonjë gjë, moshë në të cilën ne jetojmë duket se është një që është i jashtëzakonshëm për shkak të çmendurisë së parave të njeriut. A njeriu konsiderohet më pak se pluhuri i tokës, përveç nëse mund të shfaqë një bankë dhjami llogari; por nëse ai ka para - ASNJEHERE MENDONI SI I BLEI - ai është një “mbret” ose një “goditje e madhe”; ai është mbi ligjin, ai sundon në politikë, ai dominon në biznesi, dhe e gjithë bota rreth tij përkulet me respekt kur ai kalon. Asgjë nuk i sjell njeriut aq shumë vuajtje dhe përlulësi sa varfëria! Vetëm ata që kanë përjetuar varfëri e kuptojnë kuptimin e plotë të kësaj. Nuk është çudi që njeriu i frikësohet varfërisë. Përmes një vargu të gjatë të trashëguar përvojat që njeriu ka mësuar, me siguri, se disa burrave nuk mund t’u besohet, ku çështjet e parave dhe zotërimeve tokësore janë të shqetësuara. Ky është një thumbues aktakuza, pjesa më e keqe e saj është se është e VRTET. Shumica e martesave motivohen nga pasuria e zotëruar nga një, ose të dy palëve kontraktuese. Prandaj nuk është çudi që divorci gjykatat janë të zëna. Aq i etur është njeriu të posedojë pasuri, saqë do ta fitojë atë në çfarëdo gjëje mënyrën se si ai mundet - përmes metodave ligjore nëse është e mundur - përmes metodave të tjera nëse e domosdoshme ose e leverdishme. Vetëanalizimi mund të zbulojë dobësi të cilat nuk i pëlqen pranoj Kjo formë e ekzaminimit është thelbësore për të gjithë ata që kërkojnë jetë më shumë se mediokritetit dhe varfërisë. Mos harroni, ndërsa kontrolloni veten duke parë pikë, se ju jeni të dy gjykata dhe juria, avokati i ndjekjes penale dhe avokat për mbrojtjen, dhe se ju jeni paditësi dhe i pandehuri, gjithashtu, se jeni ne gjyq. Përballuni me faktet drejtpërdrejt. Bëni vetes pyetje të caktuara dhe kërkojnë përgjigje të drejtpërdrejta. Kur provimi të ketë mbaruar, do të dini më shumë rreth vetveten Nëse nuk mendoni se mund të jeni një gjykatës i paanshëm në këtë vetëvlerësim, thirrni dikë që ju njeh mirë të shërbejë si gjykatës ndërsa ju merrni në pyetje veten tuaj. Ju jeni pas së vërtetës. Merre, pa marrë parasysh me çfarë kostoje edhe pse mund t’ju turpërojë përkohësisht! Shumica e njerëzve, nëse pyeten se çfarë kanë më shumë frikë, do të përgjigjeshin, “Kam frikë asgjë. “Përgjigjja do të ishte e pasaktë, sepse pak njerëz e kuptojnë se janë i lidhur, me të meta, i rrahur shpirtërisht dhe fizikisht përmes një forme të frikë. Kaq delikate dhe e ngulitur thellë është emocioni i frikës që mund të kalojë dikush jeta e ngarkuar me të, duke mos njohur kurrë praninë e saj. Vetëm

një analizë e guximshme do të zbulojë praninë e këtij armiku universal. Kur filloni një të tillë analizë, kërko thellë në karakterin tënd. Këtu është një listë e simptomave për të të cilat duhet të shikoni:

Simptomat e frikës nga varfëria **INDIFERENCA**. Zakonisht shprehet përmes mungesës së ambicies; gatishmëria për të tolerojë varfërinë; pranimi i çfarëdo kompensimi që mund të ofrojë jeta protestë; përtacia mendore dhe fizike; mungesa e iniciativës, imagjinatës, entuziazmit dhe vetëkontroll **VENDIMI**. Zakon i lejimit të të tjerëve të bëjnë mendimet e dikujt. Qëndruar “në gardhi.” Dyshim. Shprehur përgjithësisht përmes alibive dhe justifikimeve të krijuara për të mbuluar, shpjegoni larg, ose kërkon falje për dështimet e dikujt, ndonjëherë të shprehura në formën e zilia e atyre që janë të suksesshëm, ose duke i kritikuar ata. **SHENJE**. Zakonisht shprehet duke gjetur gabime tek të tjerët, një tendencë për të shpenzuar përtej të ardhurave të dikujt, neglizhimi i pamjes personale, përqeshja dhe vrenjtja; moskokëçarje në përdorimin e pijeve alkoolike, ndonjëherë përmes përdorimit të narkotikë; nervozizëm, mungesë gatishmërie, vetëdije dhe mungesë vetëbesimi. **MBI KUJDES** Zakon i kërkimit të anës negative të secilit rrethanat, të menduarit dhe të folurit për dështimin e mundshëm në vend të përqendrimit mbi mjetet e suksesit. Njohja e të gjitha rrugëve drejt katastrofës, por kurrë kërkimi i planeve për të shmangur dështimin. Në pritje të fillimit të “kohës së duhur” vënia në veprim e ideve dhe planeve, derisa pritja të bëhet një zakon i përhershëm. Duke kujtuar ata që kanë dështuar, dhe duke harruar ata që kanë pasur sukses. Duke parë vrimën në donut, por me pamje nga donut. Pesimizëm, duke çuar në dispepsi, eliminim të dobët, auto-dehje, frymë e keqe dhe e keqe dispozitë. **PROKRASTINIMI**. Zakon i shtyrjes deri nesër atë që duhet janë bërë vitin e kaluar. Duke kaluar mjaft kohë në krijimin e alibive dhe justifikimeve për të kanë bërë punën. Kjo simptomë është e lidhur ngushtë me kujdesin e tepërt, dyshimin dhe merak Refuzimi i pranimi të përgjegjësisë kur mund të shmanget. Gatishmëria për të kompromis në vend se të bëjë një luftë të ashpër. Kompromis me vështirësi në vend që t'i shfrytëzonte dhe t'i përdorte ato si gurë për përparimin. Bisedimet me Jetën për një qindarkë, në vend që të kërkojnë prosperitet, bollëk, pasuritë, kënaqësinë dhe lumturinë. Planifikimi se çfarë të bëni nëse dhe kur

MBARAR NGA DILSHTIMI, NST VEND T OF Djegies T ALL GJITHA URAVE DHE T M BNI RETREAT I PAMUNDUR. Dobësia e, dhe shpesh mungesa totale e vetëbesimit, përcaktimi i qëllimit, vetëkontrolli, iniciativa, entuziazmi, ambicia, kursimi dhe aftësia e arsytimit të shëndoshë. **PRITJA E VARFRIS N IN VEND T Pasuria e kërkuar**. Shoqërimi me ata që e pranojnë varfërinë në vend të duke kërkuar

shoqërinë e atyre që kërkojnë dhe marrin pasuri. Bisedat e parave! Disa do të pyesin, “pse keni shkruar një libër në lidhje me paratë? Pse të matni pasuri në dollarë, vetëm? “Disa do të besojnë, dhe me të drejtë, se ka edhe të tjerë format e pasurive më të dëshirueshme se paratë. Po, ka pasuri që nuk mund të jenë matur në dollarë, por ka miliona njerëz që do të thonë: “Jepni mua të gjitha paratë që më duhen dhe do të gjej gjithçka tjetër që dua “. Arsyeja kryesore pse kam shkruar këtë libër se si të marr para është fakti që bota ka kaluar por kohët e fundit ka kaluar një përvojë që la miliona burra dhe gra të paralizuar nga Frika e varfërisë. Çfarë kjo lloj frike bën për një u përshkrua mirë nga Westbrook Pegler, në New York WorldTelegram, dmth: “Paratë janë vetëm predha molusqe ose disqe metalike ose copëza letre dhe ka thesare të zemrës dhe shpirtit të cilat paratë nuk mund t’i blejnë, por shumica e njerëzve, duke qenë thyen, nuk janë në gjendje ta mbajnë këtë në mendje dhe të mbajnë shpirtin e tyre. Kur një burrë është poshtë dhe jashtë dhe në rrugë, në pamundësi për të marrë ndonjë punë fare, diçka ndodh tek shpirti i tij i cili mund të vërehet në varjen e shpatullave të tij, grupi i tij kapela, ecja dhe shikimi i tij. Ai nuk mund t’i shpëtojë një ndjenje inferioriteti mes njerëzve njerëz me punë të rregullt, edhe pse ai e di që ata nuk janë patjetër e tij është e barabartë në karakter, inteligjencë ose aftësi. “Këta njerëz - madje edhe miqtë e tij - ndiejnë, nga ana tjetër, një ndjenjë të epërsinë dhe konsiderojeni atë, ndoshta në mënyrë të pavetëdijshme, si një viktimë. Ai mund huazoni për një kohë, por jo aq sa të vazhdojë në mënyrën e tij të mësuar, dhe ai nuk mund të vazhdojë të marrë hua shumë gjatë. Por huazimi në vetvete, kur një burrë është huazimi thjesht për të jetuar, është një përvojë dëshpëruese dhe paratë nuk kanë vlera fuqia e parave të fituara për të ringjallur shpirtrat e tij. Sigurisht, asgjë nga këto nuk vlen për të bum ose zakonet e duhura, por vetëm për burrat me ambicie normale dhe respekt për veten. “Dëshpërimi i grave fsheh.

“Gratë në të njëjtën gjendje të vështirë duhet të jenë të ndryshme. Ne disi nuk e bëjmë mendoni fare për gratë në marrjen në konsideratë të skemave. Ata janë të pakët në linjat e bukës, ato rrallë shihen duke lypur në rrugë dhe nuk janë i njohur në turma nga të njëjtat shenja të thjeshta që identifikojnë burrat e shkatërruar. E natyrisht, nuk dua të them zhurmat e rrugëve të qytetit që janë të kundërta numri i mizave të meshkujve të konfirmuar. Unë dua të them arsyeshëm i ri, i mirë dhe gra inteligjente. Duhet të ketë shumë prej tyre, por dëshpërimi i tyre nuk është e dukshme Ndoshta ata vrasin veten. “Kur një burrë është poshtë dhe jashtë, ai ka kohë në duart e tij për brooding. Ai mund të kalojë milje për të parë një burrë në lidhje me një punë dhe për të

zbuluar se puna është e mbushur ose se është një nga ato punë pa pagesë bazë por vetëm një komision për shitjen e ca goditje të padobishme të padobishme të cilat askush nuk do t'i blinte, përveçse nga keqardhja. Duke u kthyer që poshtë, ai e gjen veten përsëri në rrugë me askund për të shkuar, por vetëm kudo Kështu që ai ecën dhe ecën. Ai vështron në vitrinat e dyqaneve luksin të cilat nuk janë për të, dhe ndihet inferior dhe u lëshon vendin njerëzve që ndalojnë shikoni me një interes aktiv. Ai endet në stacionin hekurudhor ose vendos veten poshtë në bibliotekë për të lehtësuar këmbët dhe për të marrë pak nxehtësi, por kjo nuk po duket për një punë, kështu që ai vazhdon përsëri. Ai mund të mos e dijë, por pa qëllim do ta dinte dhurojeni atë edhe nëse vetë linjat e figurës së tij nuk e bënin. Ai mund të jetë mirë i veshur me rrobat e mbetura nga ditët kur ai kishte një punë të qëndrueshme, por rrobat nuk mund të maskojnë rënien. “PARA B MN DIFERENC. “Ai sheh mijëra njerëz të tjerë, llogaritarë ose nëpunës ose kimistë ose duar vagonësh, të zënë me punën e tyre dhe i ka zili nga fundi i shpirtit të tij. Ata kanë pavarësinë e tyre, respektin për veten dhe burrinë, dhe ai thjesht nuk mund ta bindë veten se është njeri i mirë, megjithëse e argumenton atë dhe arrijnë në një vendim të favorshëm orë pas ore. “Janë thjesht paratë që e bëjnë këtë ndryshim tek ai. Me pak para ai do të ishte përsëri vetvetja. “Disa punëdhënës marrin avantazhin më tronditës të njerëzve që janë poshte dhe jashte. Agjencitë varin karta me pak ngjyra që ofrojnë mjerueshme pagat për burrat e shkatërruar - 12 dollarë në javë, 15 dollarë në javë. Një punë prej 18 dollarësh në javë është një kumbull, dhe kushdo që ofron 25 dollarë në javë nuk e var punën përpara një agjencie në një karton me ngjyra. Kam një reklamë kërkesë të prerë nga një gazetë lokale që kërkon një nëpunës, a

shkrimtar i mirë, i pastër, për të marrë porosi telefonike për një dyqan sanduiçësh nga ora 11 e mëngjesit deri në 2 pasdite për 8 dollarë në muaj - jo 8 dollarë në javë por 8 dollarë në muaj. Reklama thotë gjithashtu: 'Shtet Feja. 'A mund ta imagjinoni skandalin brutal të cilitdo që kërkon një të mirë, laps i pastër për 11 cent në orë duke kërkuar fenë e viktimës? Por kjo është çfarë u ofrohet njerëzve të shkatërruar “. Frika e kritikës Vetëm se si burri erdhi fillimisht nga kjo frikë, askush nuk mund ta deklarojë patjetër, por një gjë është e sigurt - ai e ka atë në një formë shumë të zhvilluar. Disa besojnë se kjo frika bëri paraqitjen e saj në lidhje me kohën kur politika u bë një “profesion”. Të tjerë besojnë se mund të gjurmohet në epokën kur gratë filluan të shqetësohen vetë me “stile” në veshjen e veshjeve. Ky autor, duke mos qenë as humorist dhe as profet, është i prirur të atribuojë frika themelore e kritikës ndaj asaj pjese të natyrës së trashëguar të

njeriut e cila nxit atë jo vetëm për të marrë mallrat dhe sendet e të afërmit të tij, por për të justifikuar të tija veprim nga KRITIKA e karakterit të shokut të tij. Ashtë një fakt i njohur mirë se a hajduti do të kritikojë njeriun nga i cili vjedh - që politikanët të kërkojnë zyrë, jo duke shfaqur virtytet dhe kualifikimet e tyre, por duke u përpjekur të ngatërrohen kundërshtarët e tyre. Frika nga kritikët merr forma të ndryshme, shumica e të cilave janë të vogla dhe të parëndësishme. Burrat me kokë tullace, për shembull, janë tullac për asnjë arsye tjetër përveç tyre frika nga kritika. Kokat bëhen tullace për shkak të brezave të ngushtë të kapelave të cilat ndërpresin qarkullimin nga rrënjët e flokëve. Burrat mbajnë kapele, jo sepse ata në të vërtetë kanë nevojë për to, por kryesisht sepse “të gjithë po e bëjnë atë”. individ bie në vijë dhe bën po kështu, që të mos KRITIKOHET ndonjë individ tjetër atij. Gratë rrallë kanë kokë tullace, apo edhe flokë të hollë, sepse mbajnë kapele që u përshtaten kokat e tyre lirshëm, qëllimi i vetëm që kapelet të zbukurohen. Por, nuk duhet të supozohet se gratë janë të lira nga frika e kritika. Nëse ndonjë grua pretendon të jetë më superiore se burri në lidhje me këtë frikë, kërkon që ajo të ecë në rrugë e veshur me një kapelë të cilësisë së mirë të vitit 1890. Prodhuesit e zgjuar të veshjeve nuk kanë qenë të ngadaltë për ta kapitalizuar këtë frika themelore e kritikës, me të cilën është mallkuar gjithë njerëzimi. Çdo sezon stilet në shumë artikuj të veshjes ndryshim veshje. Kush i përcakton stilet? Sigurisht jo blerësi i veshjeve, por prodhuesi. Pse ai ndryshoni stilet kaq shpesh? Përgjigja është e qartë. Ai ndryshon stilet kështu që ai mund të shesë më shumë rroba.

Për të njëjtën arsye prodhuesit e automobilave (me disa të rralla dhe përjashtime shumë të ndjeshme) ndryshojnë stilet e modeleve çdo sezon. Asnjë burrë dëshiron të ngasë një automobil i cili nuk është i stilit të fundit, edhe pse më i vjetër modeli në të vërtetë mund të jetë makina më e mirë. Ne kemi qenë duke përshkruar mënyrën në të cilën njerëzit sillen nën ndikimi i frikës nga kritika siç zbatohet në gjërat e vogla dhe të vogla të jetës. Le të na tani shqyrtoni sjelljen njerëzore kur kjo frikë prek njerëzit në lidhje me ngjarjet më të rëndësishme të marrëdhënies njerëzore. Merrni për shembull praktikisht çdo person që ka arritur moshën e “pjekurisë mendore” (nga 35 në 40 vjeç mosha, si një mesatare e përgjithshme), dhe nëse mund të lexoni mendimet e fshehta të mendjes së tij, do të gjejsh një mosbesim shumë të vendosur në shumicën e përrallave të mësuara nga shumica e dogmatikëve dhe teologëve disa dekada më parë. Sidoqoftë, jo shpesh do të gjeni një person që ka guximin ta hapë hapur shprehni besimin e tij mbi këtë temë. Shumica e njerëzve, nëse shtypen mjaftueshëm, do të thonë një

gënjeshtër në vend që të pranojnë se ata nuk u besojnë historive të lidhura me atë formë të fe e cila i mbajti njerëzit në robëri para epokës së zbulimit shkencor dhe edukimi Pse njeriu mesatar, edhe në këtë ditë të ndriçimit, është i ndrojtur larg nga mohimi i besimit të tij në fabula të cilat ishin baza e shumicës së fetë disa dekada më parë? Përgjigja është, “për shkak të frikës nga kritikata”. Burrat dhe gratë janë djegur në kunj sepse kishin guxuar të shprehnin mosbesim në fantazmat. Nuk është çudi që ne kemi trashëguar një vetëdije që na bën të frikësohemi kritika. Koha ishte, dhe jo aq larg në të kaluarën, kur kritikata ishin të ashpra ndëshkimet - ende i bën në disa vende. Frika nga kritikata ia heq njeriut iniciativën, i shkatërron fuqinë e tij imagjinatën, kufizon individualitetin e tij, ia heq vetëbesimin dhe e bën atë dëmtimi në njëqind mënyra të tjera. Prindërit shpesh i bëjnë fëmijët e tyre të pariparueshëm dëmtimi duke i kritikuar ata. Nëna e një prej shokëve të mi të fëmijërisë më parë ndëshkoi atë me një ndërprerës pothuajse çdo ditë, gjithmonë duke përfunduar punën me deklarata, “Ju do të zbarkoni në IEVP para se të jeni njëzet vjeç”. Ai u dërgua në një Reformator në moshën shtatëmbëdhjetë vjeç. Kritika është forma e vetme e shërbimit, nga e cila të gjithë kanë shumë. Gjithkush ka një stok të tij i cili shpërndahet, falas, pavarësisht nëse kërkohet apo jo. Familjarët më të afërt të dikujt shpesh janë shkelësit më të këqij. Duhet të njihet si a krimi (në të vërtetë është një krim i natyrës më të keqe), që çdo prind të ndërtojë komplekset e inferioritetit në mendjen e një fëmije, përmes kritikave të panevojshme. Punëdhënësit që e kuptojnë natyrën njerëzore, marrin më të mirën që ka te burrat, jo nga

kritika, por me sugjerime konstruktive. Prindërit mund të arrijnë të njëjtën gjë rezultatet me fëmijët e tyre. Kritika do të mbjellë Frika në zemrën e njeriut, ose pakënaqësi, por nuk do të ndërtojë dashuri ose dashuri.

Simptomat e frikës nga kritika Kjo frikë është pothuajse po aq universale sa frika nga varfëria, dhe efektet e saj janë po aq fatale për arritjet personale, kryesisht sepse kjo frikë shkatërron iniciativën, dhe dekurajon përdorimin e imagjinatës. Simptomat kryesore të frikës janë: VET -Dërgjegjësimi. Në përgjithësi shprehet përmes nervozizëm, ndrojtje në bisedë dhe në takim me të huaj, lëvizja e vështirë e duarve dhe gjymtyrëve, zhvendosja e syve. Mungesa e helmimit. Shprehur nga mungesa e kontrollit të zërit, nervozizëm në prani të të tjerëve, qëndrim i dobët i trupit, i dobët kujtesa PERSONALITET. Mungesa e vendosmërisë së vendimit, personale sharmi, dhe aftësia për të shprehur mendimet patjetër. Zakoni i anashkalimit të çështjeve në vend që t'i takoni ato drejtpërdrejt. Pajtohem me të tjerët pa shqyrtuar me kujdes

mendimet e tyre. KOMPLEKS INFERIORITETI. Zakon i shprehjes së vetë-miratimit me gojë me gojë dhe me veprime, si një mjet për të mbuluar deri një ndjenjë inferioriteti. Duke përdorur “fjalë të mëdha” për të bërë përshtypje të tjerëve, (shpesh pa ditur kuptimin e vërtetë të fjalëve). Duke imituar të tjerët në veshje, në të folur dhe në sjellje. Mburrije e imagjinare arritjet. Kjo ndonjëherë jep një pamje sipërfaqësore të a ndjenja e epërsisë. EXTRAVAGANC. Zakon i përpjekjes për të “vazhduar me Joneses, “duke shpenzuar përtej të ardhurave të dikujt. Mungesa e iniciativës. Dështimi për të përqafuar mundësitë për vetë-përparimi, frika për të shprehur mendimet, mungesa e besimit te idetë e veta, duke u dhënë përgjigje evazive pyetjeve të bëra nga eprorët, hezitimi i mënyrës dhe i të folurit, mashtrimi në të dy fjalët dhe veprat. Mungesa e ambicies. Përtacia mendore dhe fizike, mungesa e vetë-pohimi, ngadalësia në marrjen e vendimeve, lehtësisht e ndikuar nga të tjerët, zakon të kritikojnë të tjerët prapa shpinës së tyre dhe

lajkat e tyre në fytyrat e tyre, zakoni i pranimit të humbjes pa protestojnë, lënë një ndërmarrje kur kundërshtohen nga të tjerët, dyshues ndaj njerëzve të tjerë pa shkak, duke mos pasur takt të mënyrën dhe të folurit, mosgatishmëria për të pranuar fajin për gabimet.

Frika e shëndetit të sëmurë Kjo frikë mund të gjurmohet si në trashëgiminë fizike ashtu edhe në atë shoqërore. Isshtë afër shoqërohet, për nga origjina e saj, me shkaqet e frikës nga mosha e vjetër dhe frika e Vdekja, sepse e çon njeriun afër në kufirin e “botëve të tmerrshme” prej të cilave njeriu nuk e di, por në lidhje me të cilën ai është mësuar disa shqetësuese tregime. Mendimi është disi i përgjithshëm, gjithashtu, se njerëz të caktuar joetikë të angazhuar në biznesin e “shitjes së shëndetit” nuk kanë pasur pak lidhje me të duke mbajtur gjallë frikën e shëndetit të keq. Kryesisht, njeriu ka frikë nga shëndeti i keq për shkak të fotove të tmerrshme të cilat janë mbjellë në mendjen e tij se çfarë mund të ndodhë nëse vdekja duhet të arrijë atij. Ai gjithashtu i frikësohet kësaj për shkak të taksës ekonomike që mund të pretendojë. Një mjek me reputacion vlerësoi se 75% e të gjithë njerëzve që vizitojnë mjekët për shërbimin profesional po vuajnë nga hipokondria (imagjinare) sëmundje). Hasshtë treguar më bindëse se frika nga sëmundja, madje edhe ku nuk ka shkakun më të vogël për frikë, shpesh prodhon simptomë fizike të sëmundja kishte frikë. E fuqishme dhe e fuqishme është mendja njerëzore! Ndërton ose shkatërron. Duke luajtur mbi këtë dobësi të përbashkët të frikës nga shëndeti i sëmurë, shpërndarësit e ilaçet e patentuara kanë korrur fat. Kjo formë e imponimit mbi besnikërinë njerëzimi u bë aq i përhapur rreth njëzet vjet më parë, sa Collike ‘Weekly Revista zhvilloi një fushatë të hidhur kundër disa prej

shkelësve më të këqij në biznesi i ilaçeve të patentave. Gjatë epidemisë së “gripit” e cila shpërtheu gjatë luftës botërore, kryebashkiaku i New York City ndërmoi hapa drastikë për të kontrolluar dëmin që njerëzit po e bënë veten përmes frikës së tyre të qenësishme nga shëndeti i sëmurë. Ai thirri në burra të gazetës dhe u tha atyre: “Zotërinj, e ndiej të nevojshme të mos ju pyes për të botuar ndonjë tituj të frikshëm në lidhje me epideminë e ‘gripit’. Nëse nuk bashkëpunoni me mua, ne do të kemi një situatë të cilën nuk mund ta kontrollojmë. “Gazetat u larguan botimi i tregimeve rreth “gripit”, dhe brenda një muaji kishte qenë epidemia kontrolluar me sukses. Përmes një serie eksperimentesh të kryera disa vite më parë, u vërtetua që njerëzit mund të sëmuren nga sugjerimi. Ne e zhvilluam këtë eksperiment nga

duke bërë që tre të njohur të vizitojnë “viktimat”, secila prej tyre e pyeti pyetja, “Çfarë ju shqetëson? Ju dukeni shumë i sëmurë.” Pyetësi i parë zakonisht provokoi një buzëqeshje dhe një jo-shalantare “Oh, asgjë, jam mirë”, nga viktimat. Pyetësit të dytë zakonisht iu përgjigj me thënien: “Nuk e di saktësisht, por unë ndihem keq. “Pyetësi i tretë zakonisht takohej me singjeritetin pranimi se viktimat në të vërtetë ndihej i sëmurë. Provojeni këtë te një i njohur nëse dyshoni se do ta bëjë atë të pakëndshme, por mos e mbani eksperimentin shumë larg. Ekziston një e caktuar sekt fetar anëtarët e të cilit hakmerren me armiq të tyre nga metoda “hexing”. Ata e quajnë atë “vendosja e një magji” mbi viktimën. Ka prova dërrmuese se sëmundja nganjëherë fillon në formë e impulsit negativ të mendimit. Një impuls i tillë mund të kalojë nga një mendje për një tjetër, me sugjerim, ose krijuar nga një individ në mendjen e tij. Një njeri i cili ishte bekuar me më shumë mençuri se sa mund të ndodhte kjo incident tregoni, tha një herë “Kur dikush më pyet se si ndihem, unë gjithmonë dua të përgjigjem me duke e rrëzuar”. Mjekët dërgojnë pacientë në klimat e reja për shëndetin e tyre, sepse një ndryshim i “qëndrimit mendor” është i nevojshëm. Fara e frikës nga shëndeti i sëmurë jeton në secilin mendja e njeriut. Shqetësim, frikë, dekurajim, zhgënjim në dashuri dhe biznes punët, bëjnë që kjo farë të mbijnë dhe të rritet. Depresioni i fundit i biznesit i mbajti mjekët në arrati, sepse çdo formë e të menduarit negativ mund të shkaktojë Shëndeti i sëmurë. Zhgënjimet në biznes dhe në dashuri qëndrojnë në krye të listës së shkaqet e frikës nga shëndeti i sëmurë. Një djalë i ri pësoi një zhgënjim në dashuri, i cili e dërgoi në një spital. Për muaj me radhë ai qëndroi pezull midis jetës dhe vdekjes. A u thirr specialist në terapi sugjestionuese. Specialisti ndryshoi infermieret, duke e vendosur atë në krye të një gruaje të re shumë simpatike e cila filloi (me marrëveshje me mjekun) të bënte dashuri me të ditën e parë të mbër-

ritjes së saj në Punë. Brenda tre javësh pacienti u lirua nga spitali, akoma duke vuajtur, por me një sëmundje krejt tjetër. Ai ishte përsëri i dashuruar. Ilaçi ishte një mashtrim, por pacienti dhe infermierja u martuan më vonë. Të dy janë brenda shëndet të mirë në kohën e këtij shkrimi.

Simptomat e frikës nga shëndeti i sëmurë Simptomat e kësaj frike pothuajse universale janë:

AUTO-SUGJERIM. Zakon i përdorimit negativ të vetë-sugjestionit duke kërkuar dhe duke pritur të gjeni simptomat e të gjitha llojet e sëmundjeve. “Duke shijuar” sëmundjen imagjinare dhe duke folur për të si të qenit real. Zakon i të provuarit të të gjitha “modave” dhe “izmeve” rekomanduar nga të tjerët si me vlerë terapeutike. Duke biseduar me të tjerët të operacioneve, aksidenteve dhe formave të tjera të sëmundjes. Eksperimentimi me dieta, ushtrime fizike, sisteme reduktuese, pa udhëzime profesionale. Provimi i mjeteve juridike në shtëpi, patentë ilaçe dhe mjete juridike “quack”. **HIPOKONDRIA.** Zakon i të folurit të sëmundjes, përqendrimi i mendjes mbi sëmundjen dhe pritja e shfaqjes së saj derisa të ndodhë një ndërprerje nervore. Asgjë që vjen në shishe nuk mund të shërohet kjo gjendje. Atë e sjell mendimi negativ dhe asgjë por mendimi pozitiv mund të ndikojë në një kurë. **Hipokondria**, (një mjek term për sëmundjen imagjinare) thuhet se bën sa më shumë dëm në rast, siç mund të bëjë sëmundja nga frika. Shumica e të ashtuquajturave raste të “nervat” vijnë nga sëmundja imagjinare. **USHTRIMI** Frika nga shëndeti i keq shpesh ndërhyr në mënyrën e duhur ushtrim fizik, dhe rezulton në mbipeshë, duke shkaktuar një të tillë shmangni jetën në natyrë. **PREJSHMRIA.** Frika nga shëndeti i dobët prish natyrën rezistenca e trupit, dhe krijon një gjendje të favorshme për çdo formë të sëmundja mund të kontaktohet. Frika nga shëndeti i keq shpesh lidhet me frikën e Varfërisë, sidomos në rastin e hipokondriakut, i cili shqetësohet vazhdimisht në lidhje me mundësinë e detyrimit për të paguar faturat e mjekut, faturat e spitalit, etj. Ky lloj personi kalon shumë kohë duke u përgatitur për sëmundje, duke folur për vdekjen, duke kursyer para për shumë varreza dhe varrosje shpenzimet, etj. **VET -KODLIMI.** Zakon i bërjes së një oferte për simpati, duke përdorur sëmundjen imagjinare si joshës. (Njerëzit shpesh përdorin këtë hile për të shmangur punën). Zakon i shtirjes së sëmundjes për të mbuluar përtacinë e thjeshtë, ose të shërbejë si alibi për mungesë ambicieje. **INTERPERANCA.** Zakon i përdorimit të alkoolit ose narkotikëve për të shkatërrojë dhimbje të tilla si dhimbje koke, nevralgji, etj, në vend të duke eliminuar shkaku.

Zakon i të lexuarit në lidhje me sëmundjen dhe shqetësuese mbi

mundësia e goditjes nga ajo. Zakon i leximit të patentës reklama për ilaçe.

Frika nga humbja e dashurisë Burimi origjinal i kësaj frike të qenësishme ka nevojë, por pak përshkrim, sepse dukshëm u rrit nga zakoni poligam të njeriut për të vjedhur shopen e shokut të tij dhe zakoni i tij për të marrë liri me të sa herë që mundi. Xhelozia dhe format e tjera të ngjashme të çmendurisë rriten nga ajo e njeriut frikë e trashëguar nga humbja e dashurisë ndaj dikujt. Kjo frikë është më e dhimbshme nga të gjitha gjashtë frikërat themelore. Ndoshta luan më shumë kërdi me trupin dhe mendjen sesa ndonjë nga frikat e tjera themelore, pasi shpesh çon në marrëzi të përhershme. Frika nga humbja e dashurisë ka të ngjarë që në epokën e gurit, kur burrat vidhnin gratë me forcë brutale. Ata vazhdojnë të vjedhin femrat, por të tyre teknika ka ndryshuar. Në vend të forcës, ata tani përdorin bindjen, premtimin e rroba të bukura, makina motorike dhe “karrem” të tjerë shumë më efektiv sesa fizik forcë. Zakonet e njeriut janë të njëjta si ato në agimin e civilizimit, por ai i shpreh ato ndryshe. Analiza e kujdesshme ka treguar se gratë janë më të ndjeshme ndaj kësaj frike sesa burrat. Ky fakt shpjegohet lehtësisht. Gratë kanë mësuar, nga përvoja, se burrat janë poligamë nga natyra, se nuk duhet t’u besohen duarve të rivalëve.

Simptomat e frikës nga humbja e dashurisë Simptomat dalluese të kësaj frike janë: - XHELOZI Zakon i të qenit dyshues ndaj miqve dhe të dashurit tuaj pa ndonjë provë të arsyeshme të bazave të mjaftueshme. (Xhelozia është një formë e dementia praecox e cila ndonjëherë bëhet i dhunshëm pa shkakun më të vogël). Zakon i akuzimit të gruas ose burri i pabesisë pa arsye. Dyshimi i përgjithshëm i të gjithë, besim absolut në askënd. GJETJA E FALTIT. Zakon i gjetjes së fajit me miqtë, të afërmit, bashkëpunëtorët e biznesit dhe të dashurit më të vogël provokim, ose pa ndonjë shkak çfarëdo.

GAMBLING. Zakon i bixhozit, vjedhjes, mashtrimit dhe përndryshe duke marrë shanse të rrezikshme për të siguruar para për të dashurit ato, me besimin se dashuria mund të blihet. Zakon i shpenzimeve përtej mundësive të dikujt, ose krijimi i borxheve, për të siguruar dhurata për të dashurit ato, me objekt të bërë një shfaqje të favorshme. Pagjumësia, nervozizëm, mungesë këmbënguljeje, dobësi e vullnetit, mungesë vetëkontrolli, mungesë vetëbesimi, gjendje e keqe.

Frika nga mosha e vjetër Kryesisht, kjo frikë rritet nga dy burime. Së pari, mendimi që i vjetër mosha mund të sjellë me të Mjerimin. Së dyti, dhe larg nga burimi më i zakonshëm të origjinës, nga mësimet e rreme dhe mizore të së kaluarës të cilat kanë qenë shumë mirë të përziera me “zjarr dhe squfur” dhe kafshë të tjerë të krijuar me dinakëri

për të skllavëruar njeriu përmes frikës. Në frikën themelore të pleqërisë, njeriu ka dy arsye shumë të shëndosha për të frikë - një që rritet nga mosbesimi i tij ndaj shokut të tij, i cili mund të kapë çfarëdo të mirash të kësaj bote që ai mund të ketë dhe tjetrën që del nga e tmerrshmja fotografi të botës përtej, të cilat u mbollën në mendjen e tij, përmes shoqërore trashëgimia para se të vinte në zotërim të plotë të mendjes së tij. Mundësia e shëndetit të keq, e cila është më e zakonshme kur njerëzit plaken, është gjithashtu një shkak kontribues i kësaj frike të zakonshme të pleqërisë. Hyn edhe erotizmi në shkakun e frikës nga pleqëria, siç askush nuk e vlerëson mendimin e tij tërheqja e seksit duke u zvogëluar. Shkakun më të zakonshëm i frikës nga mosha e vjetër lidhet me mundësinë e varfërisë. “Poorhouse” nuk është një fjalë e bukur. Ajo hedh një ftohtësi në mendja e çdo personi që përballet me mundësinë që të duhet të shpenzojë rënien e tij vite në një fermë të varfër. Një shkak tjetër kontribues i frikës nga pleqëria është mundësia e humbjes të lirisë dhe pavarësisë, pasi pleqëria mund të sjellë me vete humbjen e të dyve liria fizike dhe ekonomike.

Simptomat e frikës nga mosha e vjetër Simptomat më të zakonshme të kësaj frike janë: Prirja për të ngadalësuar dhe zhvilluar një inferioritet kompleks në moshën e pjekurisë mendore, rreth moshës dyzet vjeç,

duke besuar në mënyrë të gabuar vetveten se po “rrëshqet” për shkak të moshës. (The e vërteta është se vitet më të dobishme të njeriut, mendërisht dhe shpirtërisht, janë ata midis dyzet e gjashtëdhjetë). Zakon i të folurit apologjetik për vetveten si “qenie i vjetër” thjesht sepse dikush ka arritur moshën dyzet, ose pesëdhjetë, në vend që të ndryshojë rregullin dhe të shprehë mirënjohje për të pasur arriti epokën e mençurisë dhe mirëkuptimit. Zakon i vrasjes së iniciativës, imagjinatës dhe egoizmit duke besuar në mënyrë të gabuar vetveten tuaj shumë të vjetër për t’i ushtruar këto cilësitë. Zakon i burrit apo gruas prej dyzet vjeç vishen me Qëllimi i përpjekjes për t’u dukur shumë më i ri dhe ndikimi i mënyrave të rinisë; duke frymëzuar kështu tallje nga miqtë dhe të huajt.

Frika e vdekjes Për disa kjo është më e egër nga të gjitha frikën themelore. Arsyeja është e qartë. Dhimbjet e tmerrshme të frikës që lidhen me mendimin e vdekjes, në shumicën e rastet, mund të akuzohen drejtpërdrejt nga fanatizmi fetar. Të ashtuquajturat “kombe” janë më pak të frikësuar nga vdekja sesa më i “civilizuari”. Për qindra miliona vjet njeriu ka bërë pyetjet ende pa përgjigje, “nga” dhe “ku”. Nga erdha dhe ku po shkoj? Gjatë epokave më të errëta të së kaluarës, më dinakët dhe dinakët nuk ishin i ngadalë për të ofruar përgjigjen

e këtyre pyetjeve, P AR NJ PR ÇMIM. Dëshmitari, tani, i burimi kryesor i origjinës së Frika nga vdekja. “Hyr në çadrën time, përqafo besimin tim, prano dogmat e mia dhe unë do të jap ju një biletë që do t’ju pranojë menjëherë në parajsë kur të vdisni “, qan një udhëheqës i sektarizmit. “Rri jashtë çadrës sime”, thotë i njëjti udhëheqës, “dhe mund djalli ju merr dhe ju djeg gjatë gjithë përjetësisë “. Përjetësia është një kohë e gjatë. ZJARRI është një gjë e tmerrshme. Mendimi i përjetshëm ndëshkimi, me zjarr, jo vetëm që e bën njeriun të ketë frikë nga vdekja, por shpesh e shkakton atë humbas arsyes e tij. Shkatërron interesin për jetën dhe e bën të pamundur lumturinë. Gjatë hulumtimit tim, unë rishikova një libër me titull “Një katalog i Zotat “, në të cilën ishin renditur 30,000 perënditë që njeriu ka adhuruar. Mendoni ajo! Tridhjetë mijë prej tyre, të përfaqësuar nga gjithçka, nga një karavidhe tek një njeri. Nuk është çudi që burrat janë frikësuar në afrimin e vdekjes. Ndërsa lideri fetar mund të mos jetë në gjendje të sigurojë sjellje të sigurt parajsja, dhe as, nga mungesa e një dispozite të tillë, nuk lejon që fatkeqët të zbresin në të dreqin, mundësia e kësaj të fundit duket aq e tmerrshme saqë vetë mendimi i tij vendos

mbajeni imagjinatën në një mënyrë kaq realiste saqë paralizon arsyen dhe vendos lart frikën e vdekjes. Në të vërtetë, ASNJ MAN njeri nuk e di, dhe asnjë njeri nuk ka ditur kurrë, çfarë qielli apo ferri është si dhe asnjëri nuk e di nëse ekziston ndonjë vend. Kjo shumë mungesë e njohurive pozitive i hap derën e mendjes njerëzore sharlatanit kështu ai mund të hyjë dhe të kontrollojë atë mendje me aksionet e tij të pronave të paluajtshme dhe të ndryshme markat e mashtrimit dhe hileve të devotshme. Frika nga VDEKJA nuk është aq e zakonshme tani sa ishte gjatë moshës kur nuk kishte kolegje dhe universitete të shkëlqyera. Njerëzit e shkencës kanë kthyer qendër të vëmendjes së së vërtetës në botë, dhe kjo e vërtetë po çliron me shpejtësi njerëzit dhe gratë nga kjo frikë e tmerrshme e VDEKJES. Të rinjtë dhe të rejat të cilët ndjekin kolegje dhe universitete nuk bëjnë përshtypje të lehtë nga “zjarri” dhe “squfur”. Përmes ndihmës së biologjisë, astronomisë, gjeologjisë dhe të tjera të ngjashme shkencat, frika e epokave të errëta që mbërtheu mendjet e njerëzve dhe shkatërruar arsyeja e tyre janë shpërndarë. Azilet e çmendura janë të mbushura me burra dhe gra që janë çmendur, për shkak të Frika nga vdekja. Kjo frikë është e padobishme. Vdekja do të vijë, pa marrë parasysh se çfarë mund të mendojë dikush për këtë Pranojeni atë si një domosdoshmëri dhe kalojeni mendimin nga mendja juaj. Duhet të jetë një, domosdoshmëri, ose nuk do të vinte për të gjithë. Ndoshta nuk është aq keq sa ka qenë në foto. E gjithë bota përbëhet nga vetëm dy gjëra, ENERGJIA dhe LATNDA. Në fizikën

fillore mësojmë se as materia, as energjia (të vetmet dy realitete të njohura nga njeriu) mund të krijohen e as të shkatërrohen. Edhe materia edhe energjia mund të transformohet, por as nuk mund të shkatërrohet. Jeta është energji, nëse është diçka. Nëse as energjia dhe as materia nuk mund të jenë shkatërruar, sigurisht që jeta nuk mund të shkatërrohet. Jeta, si format e tjera të energjisë, mund të kalohet përmes proceseve të ndryshme të tranzicionit, ose ndryshimit, por nuk mundet të shkatërrohet. Vdekja është thjesht tranzicion. Nëse vdekja nuk është thjesht ndryshim, ose tranzicion, atëherë asgjë nuk vjen pas vdekjes përveç një gjumi të gjatë, të përjetshëm, të qetë dhe gjumi nuk është asgjë për t'u frikësuar. Kështu ti mund të zhdukë, përgjithmonë, frikën e Vdekjes.

Simptomat e frikës nga vdekja Simptomat e përgjithshme të kësaj frike janë: - Zakon i të menduarit për të vdekur në vend që të bëjë pjesa më e madhe e jetës, për shkak të, në përgjithësi, të mungesës së qëllimit, ose mungesës së një të përshtatshme

okupimi Kjo frikë është më e përhapur tek të moshuarit, por ndonjëherë më të rinjtë janë viktime të saj. Më i madhi nga të gjithë mjetet shëruese për frikën e vdekjes është një dëshirë e zjarrtë AR-RITJA, mbështetur nga shërbimi i dobishëm për të tjerët. Një person i zënë rrallë ka kohë për të menduar për të vdekur. Ai e gjen jetën shumë emocionuese për të brengoseni për vdekjen. Ndonjëherë frika nga vdekja është afër shoqërohet me Frika nga Varfëria, ku do të linte vdekja e dikujt të dashurit e tyre të varfër. Në raste të tjera, frika nga vdekja është të shkaktuara nga sëmundja dhe rrjedhimisht prishja e trupit fizik rezistenca e trupit. Shkaqet më të zakonshme të frikës nga vdekja janë: sëmundja, varfëria, mungesa e profesionit të duhur, zhgënjimi mbi dashurinë, çmendurinë, fanatizmin fetar.

PLAKU SHENJE Shqetësimi është një gjendje shpirtërore e bazuar në frikë. Punon ngadalë, por me këmbëngulje Insshtë tinëzare dhe delikate. Hap pas hapi ajo "gërmon vetë" derisa të bëhet paralizon fakultetin e arsytimit të dikujt, shkatërron vetëbesimin dhe iniciativën. Brengoseni është një formë e frikës së qëndrueshme të shkaktuar nga pavendosmëria, prandaj është një gjendje shpirtërore të cilat mund të kontrollohen. Një mendje e paqartë është e pafuqishme. Vendosmëria e bën një mendje të paqartë. Shumica individëve u mungon vullneti për të marrë vendime menjëherë dhe për të qëndruar pranë tyre pasi të jenë bërë, edhe gjatë kushteve normale të biznesit. Gjatë periudhat e trazirave ekonomike (të tilla si bota e përjetuar kohët e fundit), individit është me të meta, jo vetëm nga natyra e tij e qenësishme për të qenë i ngadaltë marrjen e vendimeve, por ai ndikohet nga pavendosmëria e të tjerëve përreth tij të cilët kanë krijuar një gjendje të

“pavendosmërisë masive”. Gjatë depresionit, e gjithë atmosfera, në të gjithë botën, ishte mbushur me “Fearenza” dhe “Worryitis”, dy mikrobe të sëmundjes mendore të cilat filluan të përhapeshin pas valës së Wall Street në 1929. Ekziston vetëm një antidot i njohur për këto mikrobe; është zakoni i VENDIMIT të shpejtë dhe të vendosur. Për më tepër, është një antidot të cilin çdo individ duhet ta zbatojë për vete. Ne nuk shqetësohemi për kushtet, pasi të kemi arritur një vendim për të ndjekin një linjë të caktuar veprimi. Një herë intervistova një burrë që duhej të goditej nga elektriciteti dy orë më vonë. njeriu i dënuar ishte më i qetë nga rreth tetë burra që ishin në qelinë e vdekjes

me të. Qetësia e tij më shtyu ta pyes se si ndihej të dije se ishte duke shkuar në përjetësi në një kohë të shkurtër. Me një buzëqeshje besimi në fytyrë, ai tha: “Ndihet mirë. Thjesht mendo, vëlla, problemet e mia së shpejti do të mbarojnë. Unë kam pasur asgjë përveç telashe gjithë jetën time. Ka qenë një vështirësi për të marrë ushqim dhe veshmbathje. Së shpejti nuk do të më duhen këto gjëra. Jam ndjerë mirë që kur kam mësuar P .R CAKTUAR se duhet të vdes. Atëherë vendosa ta pranoj fatin tim në të mirë shpirt “. Ndërsa fliste, ai gllabëroi një darkë me përmasa të mjaftueshme për tre burra, duke ngrënë çdo gojë të ushqimit që i është sjellë, dhe me sa duket duke e shijuar atë si sikur të mos e priste ndonjë fatkeqësi. VENDIMI i dha këtij njeriu dorëheqjen e tij fat! Vendimi gjithashtu mund të parandalojë pranimin e rrethanave të padëshiruara nga dikush. Gjashtë frikërat themelore përkthehen në një gjendje shqetësimi pavendosmëri Çlironi veten tuaj, përgjithmonë nga frika e vdekjes, duke arritur një vendim për të pranoni vdekjen si një ngjarje të pashmangshme. Rrahni frikën e varfërisë duke arritur një vendim për tu marrë vesh me çfarëdo pasurie që mund të grumbulloni PA PA SHENJE. Vendosni këmbën në qafën e frikës nga kritikatu duke arritur një Vendimi NUK MUND T BEN SHQIP për atë që njerëzit e tjerë mendojnë, bëjnë ose thonë. Eliminoni frika nga pleqëria duke arritur një vendim për ta pranuar atë, jo si një pengesë, por si një bekim i madh që mbart me vete mençuri, vetëkontroll dhe moskuptim i njohur për rininë. Merrni veten nga frika e shëndetit të sëmurë me vendimin për të harruar simptomat. Zotëroni frikën e humbjes së dashurisë duke arritur një vendim që të shkoni mirë pa dashuri, nëse që është e nevojshme. Vrisni zakonet e shqetësimit, në të gjitha format e tij, duke arritur një batani të përgjithshme Vendimi se asgjë që jeta ka për të ofruar nuk ia vlen çmimin e shqetësimit. Me këtë vendim do të vijë i qetë, qetësia shpirtërore dhe qetësia e mendimit që do sjell lumturi. Një njeri mendja e të cilit është e mbushur me frikë jo vetëm që shkatërron shanset e tij për të veprim inteligjent, por, ai i transmeton këto dridhje

shkatërruese në mendjet e të gjithë ata që vijnë në kontakt me të dhe shkatërrojnë, gjithashtu shanset e tyre. Edhe një qen apo një kal e di kur mjeshtrit të tij i mungon guximi; për më tepër, a qeni ose një kal do të marrë dridhjet e frikës të hedhura nga zotëria i tij, dhe të sillen në përputhje me rrethanat. Ul poshtë vijës së inteligjencës në mbretërinë e kafshëve, dikush gjen të njëjtën kapacitet për të marrë dridhjet e frikës. Një bletë mjaltë menjëherë ndjen frikën në mendjen e një personi - për arsye të panjohura, një bletë do të thumbojë personin, mendja e të cilit po lëshon dridhje frike, shumë më tepër lehtë sesa do të ngacmojë personin mendja e të cilit nuk regjistron frikë.

Dridhjet e frikës kalojnë nga njëra mendje në tjetrën po aq shpejt dhe si me siguri ndërsa tingulli i zërit njerëzor kalon nga stacioni transmetues në seti pranues i një radioje - dhe NGA MEDIUMI VETFN-JAMENJ. Telepatia mendore është një realitet. Mendimet kalojnë nga një mendje në tjetrën, vullnetarisht, pavarësisht nëse ky fakt njihet ose nga personi që lëshon mendimet, ose personat që i marrin ato mendime. Personi që i jep shprehje, me gojë me gojë, negativit ose mendimet shkatërruese është praktikisht e sigurt që të përjetojnë rezultatet e atyre fjalëve në formën e një "kthimi prapa" shkatërrues. Lirimi i mendimit shkatërrues impulset, vetëm, pa ndihmën e fjalëve, prodhon gjithashtu një "kthim prapa" në më shumë mënyra sesa një. Para së gjithash, dhe mbase më e rëndësishmja për t'u mbajtur mend, personi që lëshon mendime të një natyre shkatërruese, duhet të pësojë dëmtime përmes prishjes së fakultetit të imagjinatës krijuese. Së dyti, prania në mendjen e çdo emocioni shkatërrues zhvillon një personalitet negativ e cila spraps njerëzit, dhe shpesh i shndërron ata në antagonistë. Burimi i tretë e dëmtimit të personit që argëton ose lëshon mendime negative, qëndron në këtë një fakt domethënës - këto impulse mendimi jo vetëm që janë të dëmshme për të tjerët, por ata futen në vetvete në mendjen e nënkuptuar të personit LIRIMI I TYRE, dhe atje bëhen pjesë e karakterit të tij. Dikush nuk kalon kurrë me një mendim, thjesht duke e lëshuar atë. Kur a mendimi lirohet, përhapet në çdo drejtim, përmes mediumit të eter, por ajo mbillet edhe vetvetiu përgjithmonë në mendjen e nënvetëdijshme të personit duke e lëshuar atë. Biznesi juaj në jetë është, me sa duket për të arritur sukses. Për të qenë i suksesshëm, ju duhet të gjeni qetësinë shpirtërore, të fitoni nevojat materiale të jetës, dhe mbi të gjitha, arrij LUMTURI. Të gjitha këto prova të suksesit fillojnë në formën e mendimit impulse. Ju mund të kontrolloni vetë mendjen tuaj, ju keni fuqinë për ta ushqyer atë çfarëdo impulset e mendimit që zgjidhni. Me këtë privilegj shkon edhe përgjegjësia e duke e përdorur atë në mënyrë konstruktive. Ju jeni zot i fatit tuaj

tokësor ashtu si me siguri pasi keni fuqinë për të kontrolluar mendimet tuaja. Ju mund të ndikoni, drejto, dhe përfundimisht kontrolllo ambientin tënd, duke e bërë jetën tënde atë që je dëshironi që ajo të jetë - ose, ju mund të neglizhoni të ushtroni privilegjin që është i juaji, për të bërë jetën tënde të rregullt, duke u hedhur kështu mbi detin e gjerë të “Rrethana” ku do të hidhesh andej e këndeje, si një çip mbi dallgët të oqeanit.

PUNA E SHTYPIT E keqja e shtatë themelore Përveç Gjashtë Frika Themelore, ekziston edhe një e keqe tjetër me të cilën njerëzit vuaj Ai përbën një tokë të pasur në të cilën farat e dështimit rriten me bollëk. Është aq delikate sa prania e saj shpesh nuk zbulohet. Kjo pikëllim nuk mund të jetë siç duhet klasifikuar si një frikë. ISSHT MORE SHUM E Ulur dhe SHUMT FATALE SE T ALL GJITHA GJASHT Frika. Për shkak të një emri më të mirë, le ta quajmë këtë të keqe PRANUESHMRIA P TOR NDIKIMET NEGATIVE. Burrat që grumbullojnë pasuri të mëdha gjithmonë mbrojnë veten kundër kësaj e keqja! Varfëria e goditur kurrë mos e bëj! Ata që kanë sukses në çdo thirrje duhet të bëjnë përgatit mendjet e tyre për t'i rezistuar së keqes. Nëse po e lexoni këtë filozofi për Qëllimi i akumulimit të pasurive, ju duhet të shqyrtoni veten me shumë kujdes, për të përcaktoni nëse jeni të ndjeshëm ndaj ndikimeve negative. Nëse e neglizhoni këtë vetë-analizë, ju do të humbni të drejtën tuaj për të arritur objektin e dëshirave tuaja. Bëni analizën duke kërkuar. Pasi të lexoni pyetjet e përgatitura për të këtë vetë-analizë, mbajeni veten në një llogari të rreptë në përgjigjet tuaja. Shkoni në detyrë me aq kujdes sa do të kërkonti për ndonjë armik tjetër që keni ditur të jetë duke ju pritur në pritë dhe të merreni me gabimet tuaja siç do të vepronit me një armik më i prekshëm. Ju lehtë mund të mbroheni nga grabitësit e autostradave, sepse ligji siguron bashkëpunim të organizuar për përfitimin tuaj, por “e keqja e shtatë themelore” është më e vështirë për t'u zotëruar, sepse godet kur nuk jeni të vetëdijshëm për të prania, kur jeni në gjumë dhe ndërsa jeni zgjuar. Për më tepër, arma e saj është e paprekshme, sepse përbëhet thjesht nga një SHTETI I MENDIMIT. Kjo e keqe është gjithashtu e rrezikshme sepse godet në aq forma të ndryshme sa ka njerëzore eksperiencia. Ndonjëherë ajo hyn në mendje përmes fjalëve të qëllimit të mirë të dikujt të afërmit e vet. Në raste të tjera, ajo mërzitet nga brenda, përmes një mendoreje vetjake qëndrim Gjithmonë është aq vdekjeprurëse sa helmi, edhe pse mund të mos vrasë aq shpejt.

SI TA MBROJT VETEN KUNDR NEGATIVE NDIKIMET Të mbronin veten nga ndikimet negative, qofshin tuajat njohja, ose rezultati i aktiviteteve të njerëzve negativë rreth jush

që të keni një VLER-VLER dhe ta vendosni në përdorim të vazhdueshëm, derisa të ndërtojë një mur të imunitetit kundër ndikimeve negative në mendjen tuaj. Njohin faktin që ju, dhe çdo qenie tjetër njerëzore, jeni, nga natyra, dembel, indiferent dhe i ndjeshëm ndaj të gjitha sugjerimeve që harmonizohen me sugjerimet tuaja dobësitë. Njihni që jeni, nga natyra, i ndjeshëm ndaj të gjashtë frikave themelore, dhe ngritur zakone me qëllim të kundërveprimit me të gjitha këto frikëra. Njihni që ndikimet negative shpesh funksionojnë tek ju përmes ndikimit tuaj mendja nënndërgjegjeshëm, për këtë arsye ato janë të vështira për t'u zbuluar dhe mbajnë mendjen tuaj mbyllur kundër të gjithë njerëzve që ju dëshpërojnë ose dekurajojnë në çfarëdo mënyre. Pastroni gjoksën e ilaceve, hidhni të gjitha shishet e pilulave dhe ndaloni pandering për ftohjet, dhimbjet, dhimbjet dhe sëmundjet imagjinare. Me qëllim kërkoni shoqërinë e njerëzve që ju ndikojnë të MENDONI DHE VEPRONI VETEN VETE. Mos prisni probleme pasi ato kanë tendencë të mos zhgënjehen. Pa dyshim, dobësia më e zakonshme e të gjitha qenieve njerëzore është zakoni i duke i lënë mendjet e tyre të hapura ndaj ndikimit negativ të njerëzve të tjerë. Kjo dobësi është e gjitha aq më e dëmshme, sepse shumica e njerëzve nuk e njohin se janë të mallkuar me anë të tij, dhe shumë që e pranojnë atë, neglizhojnë ose refuzojnë të korrigjojnë të keqen derisa ajo të bëhet bëhet pjesë e pakontrollueshme e zakoneve të tyre të përditshme. Për të ndihmuar ata që dëshirojnë ta shohin veten ashtu siç janë në të vërtetë, në vijim është përgatitur lista e pyetjeve. Lexoni pyetjet dhe tregoni përgjigjet tuaja me zë të lartë, kështu që ju mund të dëgjoni zërin tuaj. Kjo do ta bëjë më të lehtë të jesh i sigurt me veten tënde.

PYETJET E TESTIT T S VETEL-ANALIZS A ankoheni shpesh për “ndjenjë të keqe”, dhe nëse po, çfarë është shkak? A gjeni faj edhe për njerëzit e tjerë më të voglin provokim? A bëni shpesh gabime në punën tuaj, dhe nëse po, pse A jeni sarkastik dhe ofendues në bisedën tuaj? A e shmangni qëllimisht shoqërimin e dikujt, dhe nëse pra, pse?

A vuani shpesh me dispepsi? Nëse po, çfarë është shkak? A ju duket jeta e kotë dhe e ardhmja e pashpresë? Po të jetë kështu, pse A ju pëlqen profesioni juaj? Nëse jo, pse? A ndjeni shpesh keqardhje për veten, dhe nëse po pse? A i keni zili ata që ju shkëlqejnë? Kujt i kushtoni më shumë kohë, duke menduar për SUKSESIN, ose e DILSHTIMIT? A po fitoni ose po humbni vetëbesimin ndërsa plakeni? A mësoni diçka me vlerë nga të gjitha gabimet? A po lejoni ndonjë të afërm ose të njohur të shqetësohet ti Nëse po, pse? A jeni ndonjëherë “në re” dhe herë të tjera në thellësitë e dëshpërimit? Kush ka ndikimin më frymëzues mbi ju? Çfarë është shkak? A i toleroni

ndikimet negative apo dekurajuese të cilat ju mund të shmangni? A jeni të pakujdesshëm për pamjen tuaj personale? Nëse po, kur dhe pse? A keni mësuar se si të “mbyten hallet tuaja” duke qenë shumë i zënë për t’u mërzitur prej tyre? A do ta quani veten një “dobësim pa kurriz” nëse po lejoji të tjerët të bëjnë mendimin tuaj për ju? A e neglizhoni larjen e brendshme deri në auto-dehje të bën të jesh i butë dhe nervoz? Sa shqetësime të parandalueshme ju bezdisin dhe pse i toleron ti? A përdorni alkool, narkotikë ose cigare për të “qetësuar” nerva “? Nëse po, pse nuk provoni fuqinë e vullnetit në vend të kësaj? A ju “mërzit” dikush, dhe nëse po, për çfarë arsye? A keni një Q MALLIM TJ MADH T DE PINRCAKTUAR, dhe nëse po, çfarë a është, dhe çfarë plani keni për ta arritur atë? A vuani nga ndonjë prej Gjashtë Frika Themelore? Nëse po, cila ato?

Keni një metodë me të cilën mund të mbroheni kundër ndikimit negativ të të tjerëve? A e përdorni qëllimisht sugjerimin automatik për të bërë tuajin mendje pozitive? Cilin vlerësoni më shumë, zotërimet tuaja materiale, apo privilegji juaj për të kontrolluar mendimet tuaja? A ndikoheni lehtësisht nga të tjerët, kundër tuajave gjykim? Sot ka shtuar diçka me vlerë në stokun tuaj të njohuri apo gjendje shpirtërore? A përballeni plotësisht me rrethanat që ju bëjnë të pakënaqur, apo anashkaloni përgjegjësinë? A i analizoni të gjitha gabimet dhe dështimet dhe a përpiqeni të përfitoni ata ose, a merrni qëndrim se kjo nuk është detyra juaj? A mund të përmendni tri nga dobësitë tuaja më të dëmshme? Çfarë po bën për t’i korrigjuar ato? A i inkurajoni njerëzit e tjerë të sjellin shqetësimet e tyre tek ju per simpati? A zgjidhni, nga përvojat tuaja të përditshme, mësimet apo ndikon në cilën ndihmë në përparimin tuaj personal? A ka ndikim negativ prania juaj tek tjetri njerëzit si rregull? Cilat zakone të njerëzve të tjerë ju bezdisin më shumë? A formoni mendimet tuaja apo e lejoni veten të jeni ndikuar nga njerëzit e tjerë? A keni mësuar se si të krijoni një gjendje mendore me të të cilën mund ta mbron veten nga të gjitha ndikimet dekurajuese? A ju frymëzon profesioni juaj me besim dhe shpresë? A jeni të vetëdijshëm për zotërimin e forcave shpirtërore të mjaftueshme fuqi për t’ju mundësuar që ta mbani mendjen tuaj të lirë nga të gjitha format e FRIKË? A ju ndihmon feja juaj të mbani mendjen tuaj pozitive? A e ndjeni detyrën tuaj të ndani shqetësimet e të tjerëve? Nëse pra, pse?

Nëse besoni se “zogjtë e një pendë dynden së bashku” çfarë a keni mësuar për veten tuaj duke studiuar miqtë që ju jeni tërheq? Çfarë lidhje, nëse ka, shihni midis personave me të të cilin e shoqëroni më ngushtë dhe çdo pakënaqësi që mund të keni përvojën? A mund të jetë

e mundur që ndonjë person të cilin ju e konsideroni bëhu mik është, në të vërtetë, armiku yt më i keq, për shkak të tij negativ ndikim në mendjen tuaj? Me cilat rregulla gjykoni se kush është i dobishëm dhe kush është e dëmshme për ju? A janë bashkëpunëtorët tuaj intimë mendërisht superiorë ose inferiorë ndaj ti Sa kohë nga çdo 24 orë i kushtoni: a b c d e

profesionin tuaj gjumi lojë dhe relaksim marrja e njohurive të dobishme mbeturina të thjeshta

Kush nga të njohurit tuaj, a b c d

ju inkurajon më shumë ju paralajmëron më shumë ju dekurajon më shumë ju ndihmon më së shumti në mënyra të tjera

Cili është shqetësimi juaj më i madh? Pse e toleroni? Kur të tjerët ju ofrojnë këshilla falas, të pakërkuara, po ta pranojmë pa diskutim, apo të analizojmë motivin e tyre? Çfarë, mbi të gjitha, dëshironi më shumë? A keni ndërmend të e përvetësojnë atë? A jeni të gatshëm të vini të gjitha dëshirat e tjera për këtë nje Sa kohë i kushtoni çdo ditë blerjes së saj? A e ndërroni mendjen shpesh? Nëse po, pse? A përfundoni zakonisht gjithçka që filloni?

Jeni lehtësisht i impresionuar nga biznesi i të tjerëve ose tituj profesionalë, diploma kolegji apo pasuri? A ndikoheni lehtësisht nga ajo që njerëzit e tjerë mendojnë ose thonë nga ti? A u kujdeseni njerëzve për shkak të tyre shoqëror ose financiar statusi? Kë besoni se është personi më i madh që jeton? Në çfarë respekti është ky person superior ndaj vetes? Sa kohë i keni kushtuar studimit dhe duke iu përgjigjur këtyre pyetjeve? (Të paktën një ditë është e nevojshme për analiza dhe përgjigja e të gjithë listës.) Nëse ju jeni përgjigjur të gjitha këtyre pyetjeve me vërtetësi, ju dini më shumë rreth vetveten sesa shumica e njerëzve. Studioni pyetjet me kujdes, kthehuni tek ata një herë në javë për disa muaj, dhe të habiten me sasinë prej njohuri shtesë me vlerë të madhe për veten tuaj, ju do të keni fituar nga metodë e thjeshtë për t'iu përgjigjur pyetjeve me vërtetësi. Nëse nuk jeni të sigurt në lidhje me përgjigjet e disa prej pyetjeve, kërkoni këshillën e atyre që të njoh mirë, sidomos ata që nuk kanë asnjë motiv të të bëjnë lajka dhe shiko veten përmes syve të tyre. Përvoja do të jetë mahnitëse. Ju keni KONTROLL ABSOLUTE mbi një gjë, dhe kjo është e juaja mendimet Kjo është më e rëndësishmja dhe frymëzuese nga të gjitha faktet e njohura për njeriun! Ajo pasqyron natyrën Hyjnore të njeriut. Ky prerogativë Hyjnore është mjeti i vetëm me të cilin ju mund të kontrolloni fatin tuaj. Nëse nuk arrini të kontrolloni vetë mendjen tuaj, ju mund të jetë i sigurt se nuk do të kontrolloni asgjë tjetër. Nëse duhet të jeni të pakujdesshëm me pasurinë tuaj, le të jetë në lidhje me

gjërat materiale. Mendja juaj është pasuria juaj shpirtërore! Mbroni dhe përdorni atë me kujdes për të cilën ka të drejtë Royalty hyjnor. Ju dha një Vullnet-Fuqi për këtë qëllimi Fatkeqësisht, nuk ka mbrojtje ligjore ndaj atyre që, qoftë nga dizajni ose injoranca, helmoni mendjet e të tjerëve me sugjerime negative. Kjo forma e shkatërrimit duhet të dënohet me ndëshkime të rënda ligjore, sepse ajo mund dhe shpesh shkatërron shanset e dikujt për të përvetësuar gjëra materiale të cilat janë mbrohet me ligj. Burrat me mendje negative u përpoqën të bindnin Thomas A. Edison se ai nuk mund të ndërtonte një makinë që do të regjistronte dhe riprodhonte zërin njerëzor, “sepse” thanë ata, “askush tjetër nuk kishte prodhuar kurrë një makinë të tillë”. Edison bëri

mos i besoni. Ai e dinte që mendja mund të prodhonte ASGJ Mendja mund të konceptojë dhe të besojë, dhe kjo njohuri ishte gjëja që ngriti Edisonin e madh mbi tufën e zakonshme. Burrat me mendje negative i thanë FW Woolworth, ai do të shkonte “i thyer” duke u përpjekur të drejtojë një dyqan me pesë dhe dhjetë përqind të shitjeve. Ai nuk u besoi atyre. Ai e dinte se ai mund të bënte gjithçka, brenda arsyes, nëse mbështeste planet e tij me besim. Duke ushtruar të drejtën e tij për të mbajtur larg mendjes sugjerimet negative të burrave të tjerë, ai grumbulloi një pasuri prej më shumë se njëqind milion dollarë. Burra me mendje negative i thanë George Washington se nuk mund të shpresonte të fitojë kundër forcave jashtëzakonisht superiore të britanikëve, por ai e ushtroi Hyjnoren e tij e drejta për të BESUAR, prandaj ky libër u botua nën mbrojtjen e Yjet dhe Stripes, ndërsa emri i Lordit Cornwallis është harruar. Duke dyshuar Thomases u tall me përbuzje kur Henry Ford provoi të parën automobil i ndërtuar në mënyrë të vrazhdë në rrugët e Detroit. Disa nuk e thanë kurrë këtë gjë do të bëhej praktike. Të tjerët thanë se askush nuk do të paguante para për një të tillë kontracepcion. FORD Tha, “Unë do të RRETH TOKHN ME MOTOR T DE VDEKUR MAKINA, “DHE AI B DNI! Vendimi i tij për t’i besuar gjykimit të tij tashmë ka grumbulluar një pasuri të largët më i madh se pesë brezat e ardhshëm të pasardhësve të tij mund të shpërdorojnë. Per përfitimi i atyre që kërkojnë pasuri të mëdha, le të kujtohet se praktikisht i vetmi ndryshimi midis Henry Ford dhe një shumicë prej më shumë se njëqind mijë burra që punojnë për të, është ky - FORD KA NJ A MENDIM DHE KONTROLLONI, TTH TJERT KAN MIN MENDIME T CILAT NUK JAN TR T P TR-RGJIGJEN KONTROLLI Henry Ford është përmendur vazhdimisht, sepse ai është befasues shembull i asaj që mund të bëjë një njeri me një mendje të tij dhe një vullnet për ta kontrolluar atë përmbush Rekordi i tij e rrëzon themelin nga ajo alibi e veshur me kohë, “Unë asnjëherë

nuk pati një shans. “Ford kurrë nuk kishte një shans, por ai krijoi një Mundësia dhe e mbështetën atë me këmbëngulje derisa ta bënte atë Më e pasur se kroza. Kontrolli i mendjes është rezultat i vetë-disiplinës dhe zakonisht. Ju ose kontrolloni mendjen tuaj ose ju kontrollon. Nuk ka asnjë kompromis në sallën e rrugës. Më së shumti praktike e të gjitha metodave për kontrollimin e mendjes është zakoni për ta mbajtur atë të zënë me një qëllim të caktuar, të mbështetur nga një plan i caktuar. Studioni të dhënat e çdo njeriu i cili arrin sukses të dukshëm dhe do të vëzhgoni se ai ka kontroll mbi të

mendja e tij, për më tepër, se ai ushtron atë kontroll dhe e drejton atë drejt arritjes e objektivave të caktuara. Pa këtë kontroll, suksesi nuk është i mundur.

“Pesëdhjetë e shtatë” ALIBIS famshme Nga Plaku NESE Njerëzit që nuk kanë sukses kanë një tipar të përbashkët dallues. Ata i dinë të gjitha arsyet e dështimit dhe kanë ato për të cilat besojnë se janë alibitë e ajrit të ngushtë shpjegojnë larg mungesën e tyre të arritjeve. Disa nga këto alibi janë të zgjuara, dhe disa prej tyre janë të justifikueshme nga fakte. Por alibitë nuk mund të përdoren për para. Bota dëshiron të njohë vetëm një gjë — A KENI ARRITUR SUKSES? Një analist i karaktereve përpiloi një listë të alibive më të përdorura. Si ju lexoni listën, shqyrtoni veten me kujdes dhe përcaktoni sa prej tyre alibitë, nëse ka, janë pronë e juaja. Mos harroni, gjithashtu, filozofinë e paraqitur në këtë libër i bën të vjetëruara të gjitha këto alibi. NESE nuk do kisha grua dhe familje. . . NESE do të kisha mjaft “terheqje”. . . NESE do kisha para. . . Sikur të kisha një arsim të mirë. . . NESE mund të gjej një pune. . . NESE do kisha shendet të mirë. . . Sikur të kisha vetëm kohë. . . N timesSE kohët ishin më të mira. . . NESE të tjeret me kuptonin. . . N conditionsSE kushtet përreth meje ishin vetëm të ndryshme. . . NESE mund ta jetoja jetën time perseri. . . NESE nuk do të kisha frikë se çfarë do të thonin “ATA”. . . Sikur të më ishte dhënë një shans. . . Sikur të kisha një shans. . . N peopleSE njerëzit e tjerë nuk “e kishin atë për mua”. . . N nothingSE asgjë nuk ndodh të më ndalojë. . . Sikur të isha vetëm më i ri. . . NESE mund të beja vetëm atë që dua. . . Sikur të kisha lindur i pasur. . .

NFSE do të mund të takoja “njerëzit e duhur”. . . Sikur të kisha talentin që kanë disa njerëz. . . NSE guxoj të pohoj vetveten. . . Sikur të kisha përqaftuar vetëm mundësitë e kaluara. . . Sikur njerëzit të mos më hidheshin në nerva. . . NSE nuk do të më duhet të mbaj shtëpinë dhe të kujdesem për fëmijët. . . NESE mund të kursej ca para. . . NESE shefi vetëm me vleresoi. . . Sikur të kisha vetëm dikë që të më ndihmonte. . . NESE familja ime me kupton. . . Sikur të jetoja në

një qytet të madh. . . NFSE thjesht mund të filloja. . . Sikur të isha vetëm i lirë. . . Sikur të kisha personalitetin e disa njerëzve. . . Sikur të mos isha aq i trashë. . . NESE talentet e mia dihehin. . . NFSE thjesht do të mund të bëja një “pushim”. . . NFSE do të mund të dilja vetëm nga borxhet. . . NESE nuk do të kisha deshtuar. . . NESE dija vetem si. . . Sikur të gjithë të mos më kundërshtonin. . . NESE nuk do kisha kaq shume shqetësime. . . NESE mund të martohem me personin e duhur. . . Sikur njerëzit të mos ishin kaq memecë. . . Sikur familja ime të mos ishte aq ekstravagante. . . NESE isha i sigurt për veten time. . . NESE fati nuk do ishte kundër meje. . . Sikur të mos kisha lindur nën një yll të gabuar. . . NESE nuk do të ishte e vertete se “ajo që do të jete do të jete”. . . NESE nuk do të duhej të punoja kaq shume. . . Sikur të mos i kisha humbur paratë e mia. . . Sikur të jetoja në një lagje tjetër. . . NESE nuk do kisha “të kaluarë”. . . Sikur të kisha vetëm një biznes timen. . . N peopleSE njerëzit e tjerë do të më dëgjonin vetëm mua. . . NESE * * * dhe ky është më i madhi nga të gjithë * * * Unë pata guximin ta shihja veten ashtu si unë me të vërtetë jam, do të zbuloja se çfarë është e gabuar me mua, dhe do ta korrigjoja, atëherë mund të kisha

një shans për të përfutur nga gabimet e mia dhe për të mësuar diçka nga përvoja e të tjerët, sepse unë e di se ka diçka të gabuar me mua, ose do të isha tani ku do të kisha qene po të kisha kaluar me shume kohe duke analizuar timen dobësitë, dhe më pak kohë për të ndërtuar alibi për t'i mbuluar ato. Ndërtimi i alibive me të cilat shpjegohet dështimi është një kalim kohe në vend. Ky zakon është po aq i vjetër sa raca njerëzore dhe është fatal për suksesin! Pse njerëzit ngjiten tek alibitë e tyre të kafshëve shtëpiake? Përgjigja është e qartë. Ata mbrojnë alibitë e tyre sepse ATA Krijoni ato! Alibia e një burri është fëmija i imagjinatës së tij. Humanshtë njerëzore natyra për të mbrojtur fëmijën e trurit. Ndërtimi i alibisë është një zakon i rrënjësor thellë. Zakonet janë të vështira për t'u thyer, sidomos kur ato japin arsytim për diçka që bëjmë. Platoni e kishte këtë të vërtetën në mendje kur tha, “Fitorja e parë dhe më e mirë është të pushtosh vetveten. Të jesh i pushtuar nga vetvetja është, për të gjitha gjërat, më i turpshmi dhe më i poshtri “. Një filozof tjetër kishte të njëjtin mendim në mendje kur tha: “Ishte një surprizë e madhe për mua kur zbulova se shumica e shëmtisë që pashë të tjerët, nuk ishte veçse një reflektim i natyrës time “. “Ka qenë gjithmonë një mister për mua,” tha Elbert Hubbard, “pse njerëzit kalojnë kaq shumë kohë duke mashtruar qëllimisht veten duke krijuar alibi për të mbuluar dobësitë e tyre. Nëse përdoret ndryshe, e njëjta kohë do të ishte e mjaftueshme për tu kuruar dobësia, atëherë

nuk do të nevojitej alibi “. Në ndarje, do të të kujtoja se “Jeta është një tabelë, dhe lojtari përballë jush është KOHA. Nëse hezitoni para se të lëvizni, ose neglizhoni të lëvizni menjëherë, burrat tuaj do të fshihen nga bordi deri në TIME. Ju jeni duke luajtur kundër një partneri i cili nuk do të tolerojë INDECISION! ” Më parë ju mund të keni pasur një justifikim logjik për të mos pasur detyruar jetën për të ardhur me çdo gjë që keni kërkuar, por ajo alibi tani është vjetëruar, sepse ju keni në zotërim të Çelësin Master që zhblokton derën e bujarit të jetës pasuritë. Çelësi Master është i paprekshëm, por është i fuqishëm! Isshtë privilegji i duke krijuar, në mendjen tuaj, një D DSHIR Djegëse për një formë të caktuar të pasurisë. Nuk ka asnjë ndëshkim për përdorimin e Çelësit, por ekziston një çmim që duhet të paguani nëse po mos e përdorni Çmimi është DILSHTIM. Ka një shpërblim të përmasave të jashtëzakonshme nëse vendos Çelësin për përdorim. Theshtë kënaqësia që u vjen të gjithëve që pushtojnë vetveten dhe detyrojnë Jetën të paguajë gjithçka që kërkohet. Shpërblimi është i denjë për përpjekjen tuaj. A do ta bësh fillimin dhe do të jesh i bindur?

“Nëse jemi të lidhur,” tha Emerson i pavdekshëm, “do të takohemi”. Në mbyllje, a mund ta huazoj mendimin e tij dhe të them: “Nëse jemi të lidhur, ne do ta kemi përmes tyre faqe, u takuan “.

FUND