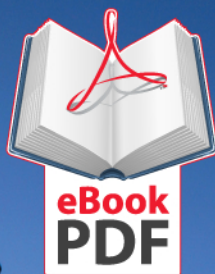


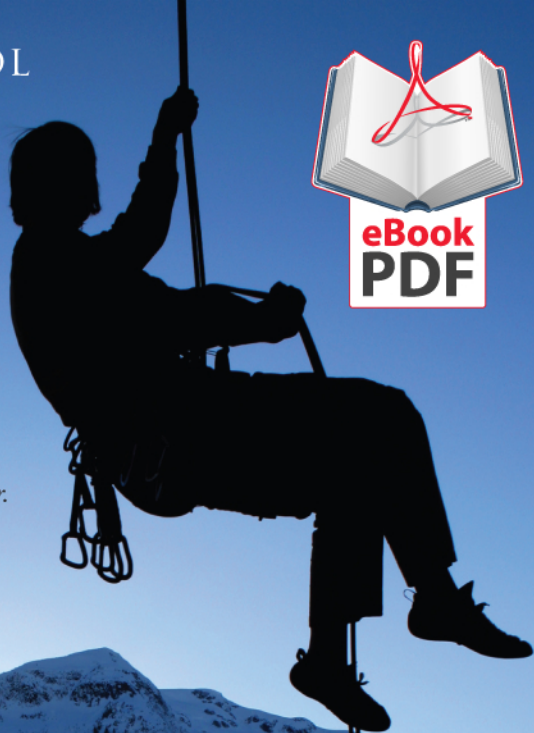
CLAUDE M. BRISTOL



*Trzymasz w ręku klasyczną książkę,
którą przeczytały miliony ludzi i która
uważana jest za ponadczasowy bestseller.*

NIDO R. QUBEIN

autor wstępu, pisarz, wykładowca,
specjalista w dziedzinie przywództwa



UWIERZ W SIEBIE POZNAJ SWOJĄ MOC

WIARA MATKĄ LUDZI WIELKICH

- Zaprzęgnij podświadomość do wyścigu po sukces
- Korzystaj z siły sugestii i zwiększaj swoją skuteczność
- Uwierz w siebie, a inni dostrzegą i podzielą tę wiarę

Tytuł oryginału: The Magic of Believing

Tłumaczenie: Marcin Kowalczyk (wstęp, rozdz. 2 – 9)
Agata Rakotny (rozdz. 1)

Projekt okładki: Urszula Banaszewska

ISBN: 978-83-246-3469-9
Numer katalogowy: 6600

Copyright © 1948 by Claude M. Bristol
First Pocket Books printing October 1969
POCKET and colophon are registered trademarks of Simon & Schuster, Inc.

Polish edition copyright © 2009, 2011 by Wydawnictwo Helion.
All Rights Reserved.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from the Publisher.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiejkolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz Wydawnictwo HELION dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

http://onepress.pl/user/opinie?wierz_p

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Wydawnictwo HELION
ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE
tel. 032 231 22 19, 032 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
WWW: <http://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- [Poleć książkę na Facebook.com](#)
- [Kup w wersji papierowej](#)
- [Oceń książkę](#)

- [Księgarnia internetowa](#)
- [Lubię to! » Nasza społeczność](#)

Książkę dedykuję

dr R.C.W.

za pierwszą wskazówkę

L.B.N.

*za przekonanie mnie,
abym z niej skorzystał*

E.L.B.

który jest częścią tego

V.P.C. i W.C.B.

*bez zachęty których ta książka
nigdy by nie powstała*

Mertonowi S. Yewdale'owi

*którego przyjazna rada i entuzjazm
były dla mnie nieustanną inspiracją*

oraz

*ku pamięci wielkim, niezależnym
myślicielom wszech czasów*

„Wszystko możliwe jest dla tego, kto wierzy”

Ewangelia według św. Marka 9,23

SPIS TREŚCI

<i>Wstęp</i>	7
ROZDZIAŁ 1. Jak nauczyłem się wykorzystywać potęgę wiary	11
ROZDZIAŁ 2. Eksperymenty myślowe	41
ROZDZIAŁ 3. Czym jest podświadomość	69
ROZDZIAŁ 4. Siła sugestii	79
ROZDZIAŁ 5. Sztuka tworzenia obrazów mentalnych	111
ROZDZIAŁ 6. Technika lustra pozwalająca uwolnić podświadomość	147
ROZDZIAŁ 7. Projekcja myśli	167
ROZDZIAŁ 8. Kobiety i nauka o wierze	203
ROZDZIAŁ 9. Wiara sprawia, że myśli stają się rzeczywistością	241

WSTĘP

Trzymasz w ręku klasyczną książkę przeczytaną przez miliony ludzi, która uważana jest za ponadczasowy bestseller.

Do Stanów Zjednoczonych przybyłem w 1966 r. z zamiarem uczenia się w college'u. Postawiłem stopę w kraju nieskończonych możliwości, ale byłem tu sam, bez pieniędzy i znałem tylko kilka słów. Odnosiłem wrażenie, że nie mam żadnych szans. W jaki sposób miałem zarobić na życie? Jak zapłacić za szkołę? Zaczynałem wątpić w swoje możliwości.

Ale wtedy przypomniałem sobie słowa, które moja matka często powtarzała, gdy byłem małym chłopcem: „Jeśli chcesz być wielki, musisz iść z wielkimi ludźmi”. Chodziło jej o to, że jeśli ktoś chce być szczęśliwy, powinien przebywać w towarzystwie szczęśliwych ludzi. Jeśli chcemy odnieść sukces, powinniśmy trzymać się w pobliżu ludzi, którzy już go odnieśli. Jeżeli chcemy zbudzić tkwiący w nas geniusz, należy przebywać w otoczeniu osób, które miewają wspaniałe pomysły. I studiować książki o wielkości.

Skorzystałem z rady mojej matki. Chcąc poznać tajniki sukcesu, starałem się przebywać w otoczeniu ludzi odnoszących sukcesy, od których uczyłem się, w jaki sposób mogę uzyskać to, czego pragnąłem w życiu. Wiele z tych osób polecało mi lekturę

książki *Uwierz w siebie. Poznaj swoją moc*. Poszedłem za ich radą i tak oto rozpocząłem podróż drogą rozwoju osobistego.

Książka Claude'a Bristola dała mi zachętę i wsparcie, których tak wtedy potrzebowałem. Pokazuje ona, w bardzo prosty, lecz przekonujący sposób, jak prawo sugestii można wykorzystać w celu zwiększenia naszej efektywności we wszystkim, co robimy. Odblokowała mój potencjał wiary w samego siebie i podsunęła cały arsenał skutecznych technik rozwoju i utrzymywania tego pozytywnego nastawienia. Przykładowo, Bristol opisuje, jak rysował symbol dolara na każdym kawałku papieru, który znalazł się na jego biurku. Wydaje się to dziwne? No cóż, nie chodzi tu o automatyczne ćwiczenie — to świadoma technika wizualizacji, której celem jest wywołanie w sobie siły wiary. Możecie mi zaufać — to naprawdę działa!

„Urządzenie kartowe” Bristola pozwoliło tysiącom firm i ludzi osiągnąć swoje cele. Osobiście używałem także „techniki lustrzanej” i często polecam ją podczas seminariów i wykładów. Jednak ta książka to nie tylko zbiór sztuczek motywacyjnych. Opisywane tu techniki są istotne, ponieważ wspierają magię wiary.

W każdym obszarze życia są zwycięzcy i przegrani. To, co ich odróżnia, można podsumować jednym słowem: *wiara*! Bristol wie, że ludzie mogą stać się kimkolwiek zechcą. Pokazuje, w jaki sposób coś, co nazywa „mentalnym tworzeniem obrazów”, może przekształcić podświadome myśli na praktyczne działania. Zachęca nas do przejścia inicjatywy w życie — instynktownego, pozytywnego nastawienia charakterystycznego dla osób, które wierzą we własne możliwości oraz które odnoszą sukces. Większość wielkich osiągnięć w historii była udziałem wcale nie tych najbardziej utalentowanych, ale ludzi, którzy byli gotowi podjąć większe ryzyko i stawić czoła większym wyzwaniom. A to zawdzięczają wierze.

Przygotuj się do odkrycia — co było i moim udziałem — potencjału swojego umysłu. Przygotuj się na wiedzę na temat magii wiary, którą przekaze Ci Claude Bristol. Wszyscy możemy rozwinąć w sobie wiarę, ale tylko nieliczni wiedzą, jak to uczynić. Możesz stać się wyjątkowym człowiekiem poprzez rozwinięcie swojego potencjału, ale tylko wtedy, gdy powstrzymasz się przed chęcią dostosowania się do poglądów innych na temat Twojej osoby. Tylko, jeśli będziesz na tyle odważny, by marzyć... i uwierzyć. Im mocniej w siebie wierzysz, tym wspanialsze będą Twoje osiągnięcia. Właśnie o tym jest *Uwierz w siebie. Poznaj swoją moc*. Nie czytaj jej tylko dlatego, że chciałbyś zrozumieć innych. Przeczytaj ją, jeśli chcesz zastosować tę magię w swoim osobistym i zawodowym życiu.

Tak, książka Claude'a Bristola zdecydowanie nie jest typową książką. Jest niezwykła. Zawiera sprawdzoną metodę wyznaczania sobie celów i osiągania ich. Jak sugeruje Bristol: przeczytaj tę książkę i wracaj do niej tak często, aż stanie się częścią Twojego codziennego życia. Dzięki temu, gdy już będziesz wiedział, że możesz stawić czoła wyzwaniom, jakie przynosi życie, będziesz mógł skorzystać z całego swojego potencjału.

NIDO R. QUBEIN

Nido R. Qubein to znany prelegent, autor i konsultant wielu amerykańskich firm. Wielokrotnie nagradzany za swoje osiągnięcia, był także przewodniczącym National Speakers Association (Amerykańskiego Krajowego Stowarzyszenia Prelegentów). Mieszka w High Point, w Północnej Karolinie.

ROZDZIAŁ 1.

JAK NAUCZYŁEM SIĘ WYKORZYSTYWAĆ POTĘGĘ WIARY

CZY ISTNIEJE jakaś siła, moc, nauka — jakkolwiek by to nazywać — której istotę pojmuje niewiele osób i tylko one potrafią ją wykorzystać, pokonując przeszkody w życiu i osiągając nadzwyczajny sukces? Mocno wierzę w to, że istnieje, i celem tej pierwszej kompletnej prezentacji tematu jest próba przedstawienia problematyki w taki sposób, żebyś i Ty mógł ją wykorzystać zgodnie z własną wolą.

Około 15 lat temu, po wysłuchaniu mojego wykładu skierowanego do ekonomistów i przeczytaniu mojej książki *T.N.T. — It Rocks the Earth*, pewien dziennikarz specjalizujący się w zagadnieniach ekonomicznych, pracujący w dużej gazecie z Los Angeles, napisał:

„Udało ci się wychwycić z eteru coś mistycznego — coś, co tłumaczy magię zbiegu okoliczności, tajemnicę ludzkiego szczęścia”.

Zdałem sobie wówczas sprawę, że natknąłem się na coś, co może być użyteczne, ale nie uważałem (i nadal nie uważam), żeby

było to coś mistycznego, może jedynie w tym sensie, że jest to wiedza niedostępna dla większości ludzi. To coś, co od wieków znane było nielicznym wybrańcom losu, jednak z jakichś powodów nie jest zrozumiałe dla zwykłych śmiertelników.

Kiedy lata temu, prowadząc wykłady i wydając wspomnianą broszurę, podjąłem się procesu nauczania, nie byłem pewien, czy moja nauka trafi do zwykłych ludzi; teraz jednak, gdy widzę, jak zwielokrotniają oni swoje dochody, jak ich firmy triumfują, jak nabywają nieruchomości w pięknych miejscach i dorabiają się pokaznych majątków, mam pewność, że każdy inteligentny człowiek, uczciwy wobec samego siebie, może osiągnąć wszystko. Nie miałem zamiaru pisać kolejnej książki, mimo że wiele osób mnie do tego namawiało, aż do momentu, gdy pewna pani z branży wydawniczej, która sprzedała wiele egzemplarzy mojej pierwszej książki, dosłownie mnie zbeształa, oznajmiając:

„Masz obowiązek do spełnienia wobec weteranów wojennych i tych wszystkich, którzy próbują się odnaleźć w powojennym świecie. Musisz w przystępnej formie przedstawić im nie tylko to, co zawarte było już w *T.N.T. — It Rocks the Earth*, ale również istotę swoich wykładów. Każdy, kto ma choć trochę ambicji, chce iść do przodu, a ty dobitnie udowodniłeś, że masz coś, co może pomóc każdemu, i tylko od ciebie zależy, czy przekażesz to dalej”.

Minęło trochę czasu, zanim przekonałem się do tego pomysłu, mając jednak doświadczenie żołnierskie z I wojny światowej, głównie z frontów Francji i Niemiec, i będąc wieloletnim aktywnym działaczem organizacji weteranów oraz członkiem stanowej komisji na rzecz pomocy w ich rehabilitacji, zdałem sobie sprawę, że dla wielu z tych osób odnalezienie się w świecie, od którego przez długi czas byli odseparowani, nie będzie łatwe. Mając

ich właśnie na względzie, a także wszystkich innych ambitnych ludzi, a także odczuwając szczere pragnienie niesienia im pomocy, przedstawiam niniejszym pełniej i bardziej szczegółowo ideę mocy wiary.

Jestem w pełni świadomy tego, że działają w tym kraju potężne siły dążące do zastąpienia systemu konkurencji, który uczynił z Ameryki naród wielki pośród innych, rodzajem szeroko pojętego reżimu. Siły, które próbują zdeptać niezależność myśli i inicjatywę — wartości umiłowane od czasów, gdy nasi Ojcowie Pielgrzymi wznosili fundamenty tego państwa, przeciwstawiając się tyranii Starego Świata. Wierzę, że musimy zachować bogactwo ducha naszych przodków; w przeciwnym razie wszystkie nasze działania będą kontrolowane przez kilku ludzi obdarzonych władzą i staniemy się ich sługami, w całym tego słowa znaczeniu.

Ponieważ zdaję sobie sprawę, że książka ta może wpaść w ręce kogoś, kto nazwie mnie wariatem lub dziwakiem, pozwolę sobie zaznaczyć, że jakiś czas temu świętowałem 50. urodziny. Ponadto mam wieloletnie doświadczenie w biznesie, pracowałem też ładnych parę lat jako dziennikarz prasowy. Zaczynałem jako dziennikarz w dziale kryminalnym, a tacy dziennikarze uczeni są dociekania prawdy i nieprzyjmowania niczego za oczywiste. Przez dwa lata pracowałem dla dużej metropolitalnej gazety jako dziennikarz zajmujący się tematyką kościelną. W tym czasie nawiązałem bliski kontakt z wieloma duchownymi, przywódcami sekt i wyznań religijnych, uzdrowicielami, spirytualistami¹, wyznawcami

¹ Spirytualiści — ruch religijny zapoczątkowany w Stanach Zjednoczonych w latach 40. XIX w., którego członkowie wierzą w możliwość nawiązania kontaktu z duchami zmarłych za pośrednictwem medium — *przyp. tłum.*

Stowarzyszenia Chrześcijańskiej Nauki², ruchu Nowej Myśli³, liderami kościoła Unity⁴, czcicielami Słońca i bożków, a nawet — tak, tak — kilkoma niewiernymi i poganami.

Gypsy Smith, znany angielski ewangelista, odbywał w tym czasie jedną ze swoich pierwszych tras objazdowych po Ameryce. Siadywałem wówczas co wieczór przy jego mównicy, obserwując ludzi potykających się w przejściu, szlochających oraz krzyczących histerycznie, i ogarniało mnie zdumienie.

Zdumienie ogarniało mnie również, kiedy towarzyszyłem policjantom w akcji tłumienia zamieszek, które wybuchły, gdy jacyś religijni obląkańcy w chwili histerycznego uniesienia przewrócili piecyk i podpalili własną halę zgromadzeń. Podobne zdumienie ogarniało mnie, kiedy, po raz pierwszy i jedyny, uczestniczyłem

² Stowarzyszenie Chrześcijańskiej Nauki (Christian Science) — denominacja założona w USA w 1789 r. przez Mary Baker Eddy, która będąc w stanie krytycznym po wypadku, doznała „objawienia” i została cudownie uzdrowiona; wyznawcy wierzą, że choroby somatyczne mają charakter duchowy i odmawiają przyjmowania leków — *przyp. tłum.*

³ Nowa Myśl (New Thought) — ruch religijny, który rozkwitł w Stanach Zjednoczonych po koniec XIX w. i wciąż cieszy się dużą popularnością, promujący ideę wszechmocy i wszechobecności Boga i boskości ludzkiej natury; Nowo-Myśliciele wierzą, że wszystkie choroby ciała mają charakter duchowy i że „właściwe myślenie” ma moc uzdrawiającą — *przyp. tłum.*

⁴ Unity Church (Unity School of Christianity) — największy odłam wyznaniowy New Thought opierający swoją wizję „pozytywnego, praktycznego Chrześcijaństwa” na Biblii, afirmatywnej modlitwie, medytacji i pozytywnym myśleniu — *przyp. tłum.*

w zgromadzeniu Shakers⁵ czy różnych spotkaniach spirytualistycznych. Zdumienie ogarniało mnie, gdy w środowe wieczory wysłuchiwałem świadectw wyznawców Stowarzyszenia Chrześcijańskiej Nauki. Zdumienie ogarniało mnie, gdy na własne oczy widziałem, jak grupa ludzi zanurza się w lodowatej wodzie górskiego strumienia, po czym wychodzi z niej, szczękając zębami i krzycząc wniebogłosy: „Alleluja”. Zdumienie ogarniało mnie na widok rytualnych tańców Indian i ich ceremonii wzywania deszczu. Billy Sunday⁶ również wprowadzał mnie w zdumienie, podobnie jak lata później Aimee Semple McPherson⁷.

Zadziwiła mnie prosta wiara chłopów i wszechwładza wiejskich księży we Francji podczas I wojny światowej. Wielkim zainteresowaniem cieszyły się wówczas opowieści o tzw. cudach w Lourdes i innych świętych miejscach. Ogarniało mnie zdumienie, gdy widziałem starszych ludzi wdrapujących się na kolanach

⁵ The Shakers (The United Society of Believers in Christ's Second Appearing) — zgromadzenie protestanckie założone w angielskim Manchesterze w 1772 r. przez Matkę Ann Lee; w 1774 r. dziewięcioosobowa grupa Szejkersów przeniosła się do Nowego Jorku — *przyp. tłum.*

⁶ Billy Sunday (William Ashley Sunday, 1862 – 1935) — amerykański bejsbolista nawrócony na ewangelizm, znany ze swoich ekspresyjnych kazań pełnych kolokwializmów — *przyp. tłum.*

⁷ Aimee Semple McPherson (1890 – 1944) — najślawniejsza kobieta kaznodzieja, ewangeliczka, założycielka kościoła The Foursquare Gospel Church liczącego w tej chwili ponad 2 miliony wyznawców; w swojej działalności misjonarskiej posługiwała się nowoczesną technologią (automobil i radio); pionierka w historii kościoła; bohaterka skandalu — jak sama twierdziła, była przetrzymywana przez porywacza, podczas gdy powszechnie sądzono, że miała niechlubny romans; zmarła po przedawkowaniu leków nasennych — *przyp. tłum.*

po okazałych schodach starego kościoła — zadanie, które stanowiłoby wyczyn dla młodego atlety — po to tylko, żeby popatrzeć przez chwilę na świętą urnę.

Względy zawodowe spowodowały, że nawiązałem kontakt z mormonami i ponownie ogarniało mnie zdumienie, gdy słuchałem historii Josepha Smitha⁸ i jego objawienia złotych płytek⁹. Moje zdumienie budzili zdzierający z siebie ubrania kanadyjscy Doukhobors¹⁰. Podczas pobytu na Hawajach wiele słyszałem o kahunas¹¹, którzy — jak mówiono — poprzez modlitwę potrafili rozstrzygać o ludzkim życiu lub śmierci. Potężne moce przyisywane owym kahunas budziły mój głęboki podziw.

⁸ Joseph Smith (1805 – 1844) — charyzmatyczny założyciel i przywódca denominacji Świętych w Dniach Ostatnich; wyznawcy czczą go jako proroka i męczennika; zgodnie z doktryną mormońską jako 14-letni chłopiec, modląc się, miał wizję religijną, w której ukazał mu się Bóg Ojciec i Syn Boży — Jezus Chrystus, którzy przekazali mu zakaz przystępowania do któregokolwiek z kościołów i obietnicę otrzymania dalszych wskazówek — *przyp. tłum.*

⁹ Według doktryny mormońskiej Josephowi Smithowi ukazał się prorok Moroni, który wskazał mu, że na górze Cumorah znajduje złote płytki z wyrytymi na nich inskrypcjami; ich tekst, przetłumaczony przez Josepha Smitha, jak twierdził — pod wpływem boskiego natchnienia, został zawarty w Księdze Mormona — *przyp. tłum.*

¹⁰ Doukhobors — członkowie fundamentalistycznej chrześcijańskiej grupy religijnej powstałej w XVII w. w Rosji; w 1898 r. ok. 7000 z nich wyemigrowało do Kanady w obawie przed represjami rosyjskich władz; Synowie Wolności — radykalny odłam Doukhobors — znani byli ze swoich praktyk rozbierania się do naga i podpalania budynków w akcie protestu przeciw niepożądaną ingerencji rządu i niesprawiedliwości — *przyp. tłum.*

¹¹ Kahunas — hawajscy szamani, magicy, uzdrowiciele, zielarze; po przybyciu na Hawaje białych misjonarzy niektóre praktyki kahunas zostały prawnie zakazane — *przyp. tłum.*

W pierwszych dniach pracy dziennikarskiej miałem okazję uczestniczyć w rozprawie sądowej, w trakcie której pewien słynny człowiek będący medium próbował przywoływać „duchy” w obecności tłumu wrogo nastawionych prześmiewców. Sędzia obiecał mu, że zostanie uwolniony, pod warunkiem że uda mu się sprawić, iż „duchy” przemówią w sali rozpraw. Ku mojemu zaskoczeniu „duchy” nie chciały się zmaterializować, mimo że zwolennicy medium relacjonowali ich uczestnictwo w licznych niezwykłych seansach.

Wiele lat później zlecono mi napisanie cyklu artykułów na temat „jasnowidzów szarlatanów”, jak mówi się w żargonie policyjnym. Odwiedziłem wielu, od cygańskich frenologów po wróżki z kulami kryształowymi, od astrologów po medium spirytualistyczne. Słyszałem głosy, które miały należeć do starych indiańskich „przewodników”, mówiące o przeszłości, teraźniejszości i przyszłości; przekazywano mi też wieści od przodków, o których istnieniu nie wiedziałem.

Kilkakrotnie zdarzyło mi się być w sali szpitalnej, w której jedni ludzie umierali, podczas gdy inni, z ewidentnie poważniejszymi dolegliwościami, wstawali z łóżek, najwyraźniej całkowicie ozdrowiali. Znam przypadki częściowo sparaliżowanych osób, które w przeciągu kilku dni zostawały całkowicie wyleczone. Znam ludzi, którzy utrzymują, że wyleczyli się z reumatyzmu czy artretyzmu dzięki noszeniu miedzianej opaski na przegubie dłoni lub uzdrowieniu duchowemu. Krewni i bliscy znajomi opowiadali mi, jak raptem znikwały im kurzajki na dłoniach. Słyszałem o ludziach, którzy pozwalają się ukąsić grzechotnikom i nadal żyją. Słyszałem setki podobnych opowieści o cudownych uzdrowieniach i innych tajemniczych zdarzeniach.

Oprócz tego udało mi się zgłębić biografie wielu wybitnych ludzi historii; poznałem i rozmawiałem z mnóstwem znakomitych mężczyzn i kobiet reprezentujących najróżniejsze dziedziny ludzkiej działalności. Często zastanawiałem się, jaki czynnik sprawił, że zasłali na sam szczyt. Widywałem trenerów sportowych, którzy podejmowali się szkolenia bezdyskusyjnie kiepskich drużyn futbolowych czy koszykarskich i potrafili tchnąć w nie to „coś”, co pozwalało im wygrywać. W czasach kryzysu widziałem firmy handlowe dostające porządne baty, które raptem wykonywały zwrot o 180° i zaczynały przynosić więcej zysku niż kiedykolwiek wcześniej.

Ponoć od urodzenia cechowała mnie ogromna ciekawość świata, nienasycone pragnienie wyjaśniania niezrozumiałego i znajdowania odpowiedzi. Pragnienie to zaprowadziło mnie do wielu przedziwnych miejsc, dzięki niemu dotarłem do wielu osobliwych historii i ono właśnie prowokowało mnie do zaczytywania się w każdej książce traktującej o religiach, kultach i dyscyplinach naukowych, zarówno ścisłych, jak i humanistycznych, która wpadła mi w ręce. Przeczytałem dosłownie tysiące książek z dziedzin współczesnej psychologii, metafizyki, starożytnych praktyk magicznych, voodoo, jogi, teozofii, chrześcijaństwa, Unity, Truth¹², Nowej Myśli, Coueizmu¹³, filozofii, nauk wielkich mistrzów i wie-

¹² Truth — Church of Truth (Kościół Prawdy) założony w stanie Waszyngton w 1913 r. przez dr. Alberta C. Grierę; jego celem było stworzenie miejsca, gdzie człowiek mógłby zostać uzdrowiony kompleksowo: na ciele, umyśle i duszy, i dzięki temu obudzić w sobie Chrystusa — *przyp. tłum.*

¹³ Coueism (metoda Coue) — metoda psychoterapii, kojenia i samodoskonalenia oparta na autosugestii lub autohipnozie, opracowana przez francuskiego psychologa i farmaceutę Émila Coué (1857 – 1926) — *przyp. tłum.*

le innych poruszających tematykę „mind stuff”¹⁴, jak zwykłem ją nazywać.

Wiele z nich było niedorzecznych, inne były dziwne, a sporo zawierało głębokie przesłanie. Z biegiem czasu odkryłem, że wszystkie te nauki łączy wspólny mianownik, który sprawia, że stają się one funkcjonalne dla każdego, kto przyjmie je z otwartym sercem. Jest to *wiara*. Jest to ten sam czynnik, dzięki któremu uzdrawianie duchowe rzeczywiście działa. Czynnik, który pozwala wspiąć się na najwyższe szczeble kariery zawodowej. Element, dzięki któremu osiągnąć można fenomenalny sukces, pod warunkiem że jest się świadomym jego istnienia. Odpowiedź na pytanie, dlaczego wiara ma być takim magicznym katalizatorem, nie jest jednoznaczna. Ja jednak nie mam wątpliwości: w wierze jest prawdziwa magia. Frazeologizm „magia wiary” stał się formułą, którą rozważałem bez końca.

Kiedy opublikowano *T.N.T. — It Rocks the Earth*, która została napisana prostym językiem, sądziłem, że książka ta będzie łatwo przyswajalna dla Czytelnika. Lata mijały i okazywało się, że część Czytelników narzekała na zbyt prostą formę, z kolei dla innych pewne jej fragmenty były niezrozumiałe. Pisząc *T.N.T. — It Rocks the Earth*, założyłem, że ludzie dysponują przynajmniej podstawową wiedzą na temat potęgi umysłu. Myliłem się jednak i teraz wiem, że takich osób jest relatywnie niewiele. Później, podczas mojej wieloletniej pracy wykładowcy w różnego rodzaju instytucjach handlowych i biznesowych, spostrzegłem, że pomimo żywego zainteresowania większość osób oczekiwała ode mnie klarownego wyjaśnienia omawianej problematyki. Ostatecznie

¹⁴ Mind stuff — dosł. coś umysłowego; wszystko, co związane jest z psychiką ludzką — *przyp. tłum.*

zdecydowałem się napisać tę książkę w taki sposób, żeby była zrozumiała dla każdego Czytelnika, z nadzieją, że pomoże ona wielu z nich w realizacji ich życiowych planów.

Nauka o potędze umysłu jest tak stara, jak sam człowiek. Mędracy kolejnych epok świadomie ją stosowali. Autor tej książki przełożył ją jedynie na bardziej współczesny język i podjął się próby zwrócenia uwagi Czytelnika na sposób, w jaki kilka wybitnych umysłów dowodzi dzisiaj przydatności prawd mających swe korzenie w pradawnych czasach.

Na szczęście dla świata ludzie z reguły sami dochodzą do wniosku, że „chyba rzeczywiście coś w tym jest”. Ufam, że takich ludzi są miliony i że chcieliby oni lepiej zrozumieć, „co w tym jest”, aby móc udowodnić, że „to rzeczywiście działa”.

Dlatego na początku pozwolę sobie odnieść się do kilku własnych doświadczeń z nadzieją, że pomogą Ci one lepiej zrozumieć, o czym mowa. W pierwszych miesiącach 1918 r. wylądowałem we Francji w roli „przypadkowego” żołnierza, bez przypisania do regularnej kompanii. Minęło kilka dobrych tygodni, zanim na miejsce dotarły akta mojej służby niezbędne do zarejestrowania mnie i wypłacenia żołdu. W tym czasie nie miałem ani centa na to, żeby kupić sobie gumę do żucia, słodczyce czy papierosy, gdyż te kilka dolarów, którymi dysponowałem wcześniej, wydałem w mesie na urozmaicenie monotonii marynarskiego jadłospisu. Za każdym razem, gdy widziałem kogoś odpalającego papierosa lub żującego gumę, myślałem tylko o tym, że ja nie mogę sobie na to pozwolić. Oczywiście żywiłem się w kantynie, armia mnie ubierała i zapewniała kawałek podłogi, na której można było się przespać, ale nie miałem pieniędzy na własne wydatki ani nie widziałem sposobu na ich zdobycie. Krew mnie zalewała. Pewnej nocy w drodze na front, w zatłoczonym pociągu pełnym żołnie-

rzy, gdzie o drzemce można było zapomnieć, obiecałem sobie, że kiedy wrócę do cywila, „będę miał mnóstwo pieniędzy”. Od tamtego momentu moje życie uległo zmianie.

To prawda, że za młodu pożerałem książki. Biblia była w naszym domu lekturą obowiązkową. Jako młody chłopak interesowałem się telegrafią bezprzewodową, promieniowaniem rentgenowskim, urządzeniami wysokofalowymi i innym sprzętem elektronicznym. Przeczytałem na ten temat wszystko, do czego byłem w stanie dotrzeć. Jednak, chociaż terminy takie, jak: promieniowanie, częstotliwość, oscylacja, drgania, indukcja magnetyczna itd., były mi znajome, w tamtych czasach miały one wydźwięk ściśle i wyłącznie naukowy. Na myśl, że istnieje jakaś zależność między ludzkim umysłem a indukcją elektryczną, wpadłem chyba po raz pierwszy, kończąc studia prawnicze, gdy jeden z moich wykładowców podarował mi starą książkę Thomsona Jaya Hudsona zatytułowaną *Law of Psychic Phenomena* („Prawo Zjawisk Psychiczych”). Przeczytałem ją piąte przez dziesiąte. Chyba jej wówczas nie zrozumiałem albo mój umysł nie był przygotowany na przyjęcie głębokiej prawdy zawartej w tej książce, gdyż obiecując sobie w tamtą przełomową wiosenną noc 1918 r., że będę miał mnóstwo pieniędzy, nie zdawałem sobie sprawy, że właśnie położyłem podwaliny pod uruchomienie w sobie sił, dzięki którym miałem zrealizować swoje cele. Szczerze mówiąc, nigdy nie przyszło mi do głowy, że wiara pozwoli mi zdobyć fortunę.

Na wojskowej karcie zaszeregowania zaewidencjonowano mnie jako dziennikarza prasowego. Żeby uzyskać patent oficerski, uczęszczałem wcześniej do szkoły wojskowej, jednak szkolenie zostało zawieszone tuż po tym, gdy je ukończyłem. Dlatego też większość z nas, kursantów, wylądowała we Francji ze statutem szeregowca. Niemniej jednak uważałem się za wykwalifikowanego

dziennikarza, dlatego uważałem, że zasługuję na lepsze miejsce w AEF¹⁵. Tymczasem pchałem taczki i taszczyłem granaty. Wszystko zaczęło się pewnej nocy w składzie amunicji. Kazano mi stawić się przed dowódcą, który zapytał mnie, czy znam kogoś w Kwaterze Głównej Pierwszej Armii. Odpowiedziałem zgodnie z prawdą, że nie znam tam nikogo, nie wiedziałem nawet, gdzie była zlokalizowana. Wtedy dowódca pokazał dokumenty nakazujące mi bezzwłocznie stawić się w tej kwaterze. Dostałem samochód z kierowcą i następnego ranka znalazłem się w Kwaterze Głównej Pierwszej Armii. Tam przydzielono mi stanowisko redaktora biuletynu, który miał być wydawany codziennie. Teraz moim bezpośrednim zwierzchnikiem był sam pułkownik.

Przez kilka kolejnych miesięcy dużo myślałem o tym patencie oficerskim, który mi się należał. Wtedy wszystko zaczęło układać się w logiczną całość. Pewnego dnia, zupełnie nieoczekiwanie, zostałem oddelegowany do pracy w redakcji „Stars and Stripes” („Gwiazdy i Pasy”), gazety żołnierzy amerykańskich. Długo marzyłem o tym, żeby móc pracować dla „Stars and Stripes”, ale nie podejmowałem żadnych starań w tym kierunku. Nazajutrz, kiedy przygotowywałem się do wyjazdu do Paryża, zostałem wezwany przez pułkownika. Ten pokazał mi telegram z Kwatery Głównej z pieczętą biura adiutanta generała. W liście pytano, czy jestem gotowy do sfinalizowania mojego patentu oficerskiego. Pułkownik zadał mi pytanie, czy wolałbym zrobić patent, czy pisać dla „Stars and Stripes”. Przewidując, że wojna ma się ku końcowi, odrzekłem, że wybieram transfer do „Stars and Stripes”.

¹⁵ AEF (*American Expeditionary Force*) — Amerykańskie Siły Ekspedycyjne; korpus ekspedycyjny amerykańskich sił zbrojnych walczący w Europie w ostatnich latach I wojny światowej — *przyp. tłum.*

Nigdy nie dowiedziałem się, kto stał za tym telegramem, ale najwyraźniej wszystko działało na moją korzyść.

Moje pragnienie opuszczenia armii stało się naprawdę uporczywe, kiedy nastąpiło zawieszeni broni. Bardzo chciałem już zacząć budować swoją fortunę, jednak gazeta „Stars and Stripes” wychodziła nieprzerwanie do lata 1919 r. i gdy wróciłem do Ameryki, był już sierpień. Jednakże siły, które nieświadomie wprowadziłem w ruch, robiły już swoje. Pierwszego dnia mojego pobytu w domu ok. 9.30 rano zadzwonił telefon. Był to prezes znanego stowarzyszenia, w którym wcześniej dość aktywnie się udzielałem. Polecił mi on, żebym skontaktował się z pewnym prominentnym biznesmenem działającym w bankowości inwestycyjnej. Ów człowiek przeczytał gdzieś w gazecie artykuł o mnie i moim powrocie do Ameryki i chciał się ze mną spotkać, zanim wrócę do swojej pracy dziennikarskiej. Zadzwoniłem do niego. Dwa dni później rozpoczęła się moja długa kariera bankiera inwestycyjnego, która w końcu zaprowadziła mnie na stanowisko wiceprezesa znanej firmy Pacific Coast.

Moja pensja nie była początkowo zbyt imponująca. Cały czas miałem jednak świadomość, że znalazłem się w biznesie, który oferuje olbrzymie możliwości wzbogacenia się. Nie miałem jeszcze konkretnego planu, jak to zrobić, ale „po prostu wiedziałem”, że w końcu mi się uda. Nie minęło dziesięć lat, a byłem nie tylko właścicielem pokaźnego majątku, ale i jednym z głównych udziałowców w przedsiębiorstwie. Oprócz tego prowadziłem kilka niezależnych dochodowych firm. Przez cały ten czas nieprzerwanie nosiłem w głowie obraz mojego bogactwa.

Wielu ludzi w chwilach zamyślenia lub podczas rozmowy telefonicznej zaczyna gryzmolić — rysować na papierze dziwaczne wzory i motywy. Moje gryzmoły wyglądały tak: „\$\$\$\$\$-\$\$\$\$-\$\$\$\$-\$\$”.

Każda tekturowa teczka na dokumenty lądująca co rano na moim biurku zabazgrana była symbolami dolara, podobnie jak okładki książek telefonicznych, notatniki, a nawet ważna korespondencja. Opowiadam Wam tę historię dlatego, że ilustruje ona mechanizm funkcjonowania magii wiary, który szczegółowo opiszę później.

W ostatnich latach rozumiałem, że największym problemem trapiącym większość ludzi jest ten związany z ich statusem majątkowym. Szczególnie dzisiaj, w latach powojennych, w dobie ogromnej konkurencji, miliony ludzi muszą mierzyć się z tym problemem. Chcę jednak podkreślić, że wiedza, o której mowa, jest skuteczna niezależnie od rodzaju pragnień, do których urzeczywistnienia dążymy. Na dowód tego przedstawię Wam kolejną historię.

Krótko po tym, jak zrodził mi się w głowie pomysł napisania *T.N.T. — It Rocks the Earth*, wybrałem się w podróż na Bliski Wschód. Zdecydowałem się na rejs parowcem liniowym *Empress of Japan* ze względu na przypisywaną mu znakomitą kuchnię. W trakcie wojaży po Kanadzie i Europie rozsmakowałem się w serze Trappist (wyrabianym w Quebecu przez trapistów). Kiedy okazało się, że nie ma go na liście specjalów *Empress of Japan*, zażartowałem, że jedynym powodem, dla którego wybrałem właśnie ten statek, była nadzieja na spróbowanie sławnego Trappist. Kapitan odpowiedział, że jest mu przykro, ale niestety nie mają go na pokładzie. Im więcej o tym myślałem, tym większą miałem ochotę na ten konkretny ser. Pewnej nocy, po powrocie z przyjęcia, wszedłem do swojej kajuty i zastałem w niej nakryty stół, a na nim największy kawał sera, jaki w życiu widziałem. Wielki kawał sera Trappist. Następnego dnia zwróciłem się do stewarda z pytaniem, skąd, u licha, wziął ten ser. Odparł: „Kiedy pierwszy raz wspomniał pan o nim, byłem przekonany, że nie mamy na

pokładzie ani grama, ale wydawał się pan tak zdesperowany, że postanowiłem przeszukać wszystkie magazyny. Znaleźliśmy go w magazynie rezerwowym, na samym spodzie ładowni”. Zdecydowanie coś na tym statku działało na moją korzyść. Nie oczekiwalem niczego poza standardową obsługą, jednak posadzono mnie przy stole zastępcy dowódcy statku, który często zapraszał mnie do swojej kajuty. Wielokrotnie towarzyszyłem mu też podczas inspekcji statku.

Oczywiście takie przywileje wywarły na mnie wielkie wrażenie i będąc już w Honolulu, nieraz myślałem, że nie miałbym nic przeciwko temu, gdyby w drodze powrotnej traktowano mnie podobnie. Pewnego popołudnia nasza mnie nagła chęć, żeby wybrać się na stały ląd. Gdy dotarłem do biura podróży, żeby zrobić rezerwację, mieli właśnie zamykać. Dowiedziałem się, że statek wypływa następnego dnia w południe i że został już tylko jeden bilet. Kupiłem go. Nazajutrz, kilka minut przed południem, powiedziałem sobie zuchwale, wchodząc na trap: „Na *Empress of Japan* traktowali cię jak króla. Na tym statku usiądziesz przynajmniej przy stole kapitana. Na pewno usiądziesz przy stole kapitana”.

Gdy wypływaliśmy z zatoki, steward wezwał pasażerów do stawienia się w jadalni w celu przypisania miejsc przy stołach. Kiedy stanąłem przed nim, mniej więcej połowa stołów była już zajęta. Poprosił mnie o okazanie biletu, spojrzał na niego, po czym rzekł: „A, tak, stół A, miejsce 5.”. Był to stół kapitana. Usiadłem dokładnie vis-à-vis niego. Na pokładzie tego statku wydarzyło się mnóstwo rzeczy tego rodzaju. Najbardziej znamienne było przyjęcie wydane z okazji moich urodzin — fanaberia kapitana, bo dzień moich urodzin wypadał w rzeczywistości zupełnie kiedy indziej.

Jakiś czas później, dając wykłady, pomyślałem, że dobrze byłoby mieć list od kapitana potwierdzający całą tę historię. Napisałem więc do niego, a on odpowiedział: „Wiesz, że czasami, krocząc przez życie, zdarza nam się instynktownie robić to czy tamto. Tamtego południa, gdy siedziałem w drzwiach mojej kajuty, obserwując pasażerów wchodzących na trap, wzrok mój padł na twoją osobę i coś podpowiedziało mi, żeby posadzić cię przy moim stole. Nie potrafię tego wyjaśnić, podobnie jak nie umiem wyjaśnić, w jaki sposób udaje mi się za pierwszym podejściem zatrzymać okręt w przystani dokładnie we właściwym miejscu”.

Spotykam osoby, które — nie wiedząc nic na temat magii wiary — twierdzą, że historia z kapitanem to zwykły zbieg okoliczności. Ja mam absolutną pewność, że nie był to zwykły zbieg okoliczności, i wiem, że kapitan, który może coś na ten temat powiedzieć, przyzna mi rację. Na pokład statku wchodziło wtedy mnóstwo ludzi o wiele ważniejszych ode mnie. Nie wnosilem ze sobą nic, co mogłoby mnie wyróżniać z tłumu. Śmiem twierdzić, że mój wygląd zewnętrzny również nie był czynnikiem, który wpłynął na wybór kapitana. Jednak to właśnie mnie, spośród kilku setek pasażerów, zaszczycił on swoim osobistym zainteresowaniem.

Jestem świadomy tego, że moja praca bynajmniej nie jest pionierska, jako że tematyka, której dotyczy, była podejmowana przez wielu przede mną w najróżniejszych kontekstach, w tym religijnym i metafizycznym. Wiem jednak, że dla dużej części osób jakakolwiek wzmianka na temat religii, okultyzmu czy metafizyki może być zniechęcająca. Dlatego postanowiłem potraktować rzecz z punktu widzenia człowieka biznesu, który ufa, że rozum, klarowność słowa i komunikatywność języka pozwolą na skuteczny przekaz informacji.

Zapewne często słyszeliście powiedzenie: „Wiara czyni cuda”. Stałe łacińskie przysłowie mówi: „Uwierz, że masz, a będziesz miał”. Wiara jest potężnym czynnikiem motywującym pozwalającym spełniać marzenia. Mocna wiara w wyzdrowienie pomoże Ci przezwyciężyć każdą chorobę. Wiara przeradza się w rzeczywistość i przynosi realny efekt. Mówię tu o normalnych i zrównoważonych psychicznie ludziach. Nie mam zamiaru obiecywać niepełnosprawnym, że staną się gwiazdami futbolu czy koszykówki ani kobietom o pospolitej urodzie, że w trakcie jednej nocy przemienią się w boginie. Raczej nie ma na to szans. Nie jest to jednak niemożliwe. Znamy wiele niesamowitych przypadków uzdrowień. Wierzę, że wraz z postępem nauki coraz lepiej będziemy rozumieć mechanizm działania ludzkiego umysłu i będziemy świadkami przypadków uzdrowień, które współczesna medycyna uznaje za nierealne. Nie zniechęcajmy się, bo życie pokazało, że wszystko jest możliwe, a Nadzieja zwiększa nasze szanse.

Dr Alexander Cannon, uznany brytyjski naukowiec i lekarz, wzbudził swoimi pracami kontrowersje w Stanach Zjednoczonych i innych krajach, poruszając w nich problematykę psychiki ludzkiej. Twierdzi on, że człowiek jest w stanie siłą woli spowodować odrośnięcie brakującej kończyny (jak czynią to kraby), pod warunkiem że z góry nie zaneguje takiej możliwości. Oczywiście dziś brzmi to absurdalnie, a przynajmniej nieprawdopodobnie, ale kto wie, czy któregoś dnia nie będzie to możliwe?

Podejrzewam, że gdybym poddał tę hipotezę pod dyskusję podczas jednego z obiadów, które jadam często w towarzystwie grupy lekarzy, przedstawicieli różnych specjalizacji, zasugerowano by mi przebadanie się pod kątem poczytalności umysłowej. Muszę jednak przyznać, że są wśród nich i tacy, szczególnie ci młodszy, absolwenci znakomitych akademii medycznych, którzy

zaczynają dostrzegać wpływ psychiki na fizjologię organizmu ludzkiego. Psychika może być czynnikiem zarówno patogenicznym, jak i terapeutycznym.

Kilka tygodni przed napisaniem tej książki odwiedził mnie sąsiad i opowiedział mi, jak udało mu się pozbyć kurzajek na rękach. Otóż, będąc rekonwalescentem w szpitalu, usłyszał w trakcie spaceru fragment rozmowy innego pacjenta z jego znajomym, która brzmiała mniej więcej tak: „Więc chcesz się pozbyć kurzajek. Słuchaj, pozwól mi je policzyć, a znikną”. Mój sąsiad przyjrzał się nieznajomemu przez chwilę, po czym zwrócił się do niego: „Czy możesz przy okazji policzyć też moje?”. Tak też się stało i sąsiad nie myślał więcej o swoich kurzajkach i o tym, co się wydarzyło, aż do dnia, w którym wrócił do domu. „Wszystkie kurzajki po prostu zniknęły!” — oznajmił mi.

Jakiś czas później relacjonowałem tę historię grupie lekarzy. Jeden z nich, mój przyjaciel, znany specjalista, mruknął pod nosem: „Nonsens!”. Naprzeciw niego, po drugiej stronie stołu, siedział inny lekarz, wykładowca akademii medycznej, który przyszedł mi z pomocą. Oświadczył, że zna wiele potwierdzonych przypadków wyleczenia kurzajek sugestią.

Miałem wielką ochotę zapytać, czy ktokolwiek z tego grona wie, że w styczniu 1945 r. College of Physicians and Surgeons przy Columbia University w Nowym Jorku otworzył pierwszą w kraju klinikę medycyny psychosomatycznej i psychoanalitycznej celem prowadzenia badań nad podświadomością i związków między ciałem a psychiką. Z uwagi na znaczną przewagę liczebną moich opozycyjnie nastawionych adwersarzy postanowiłem powstrzymać się od zainicjowania polemiki. Byłem jednak przekonany, że żaden z nich nie pamiętał, jak kilka lat wcześniej gazety i czasopisma medyczne rozpisły się o przypadku Alberta

Heima, szwajcarskiego geologa, który za pomocą sugestii pozbył się kurzajek. Przy okazji opisano metodę sugestii opracowaną dla tych samych celów przez innego szwajcarskiego specjalistę, profesora Blocka.

Od tamtego momentu dość szeroki rozgłos uzyskały badania dr. Fredericka Kalza¹⁶, uznanego kanadyjskiego autorytetu naukowego, który jednoznacznie stwierdził skuteczność sugestii m.in. w leczeniu zakaźnych infekcji wirusowych, do których należą kurzajki. Oświadczył on w swoim artykule opublikowanym w 1945 r. przez „Canadian Medical Association Journal”, że: „Magiczne sposoby leczenia kurzajek znane są na całym świecie [...]. Stosuje się najróżniejsze metody, od pokrywania ich warstwą pajęczyny po zagrzebywanie jaj ropuchy na skrzyżowaniu dróg w czasie nowiu. Każda taka praktyka jest skuteczna, pod warunkiem że pacjent *wierzy w jej działanie*”. W odniesieniu do terapii pacjentów z problemami dermatologicznymi stwierdzał ponadto: „Zwykłem przepisywać moim pacjentom te same maści, które wcześniej — przepisane przez innych lekarzy — nie przynosiły oczekiwanych efektów. Zapewniałem chorego o skuteczności medykamentu i po krótkim czasie odbierałem wyrazy uznania”. Dr Kalz zauważył również, że szczególnie sugestywna jest terapia naświetlania promieniami Roentgena, która jest efektywna nawet wtedy, gdy technik zapomni włożyć wtyczkę do kontaktu. Jego obserwacje zostały potwierdzone przez serię eksperymentów. Dorobek dr. Kalza jest prawdziwą kopalnią przykładów

¹⁶ Dr Frederick Kalz — uznany dermatolog, autor wielu publikacji naukowych; Czech z pochodzenia; w 1939 r. przybył do Montrealu, gdzie podjął pracę w szpitalu Royal Victoria i na Uniwersytecie McGill; w 1963 r. przejął oddział dermatologii szpitala dziecięcego Montreal Children's Hospital — *przyp. tłum.*

obrazujących sposobów, w jaki funkcjonuje *magia wiary* w leczeniu kurzajek i innych zmian skórnych.

Innym razem rozmawiałem z moimi znajomymi lekarzami na temat telepatii. Podczas dyskusji pozwoliłem sobie zauważyć, że niektórzy z naszych najlepszych studentów i najznakomitszych uczonych wierzą w telepatię. Wspomniałem, że dr Alexis Carrel¹⁷ nie tylko głęboko wierzył w zjawiska nadprzyrodzone, ale również uważał, że człowiek jest w stanie „przesłać” własne myśli innym ludziom, nawet na dużą odległość. Nasza dyskusja miała miejsce kilka miesięcy przed śmiercią sławnego naukowca.

„Carrel to zniedołężniały staruszek” — rzucił jeden ze specjalistów, ogólnonarodowej sławy członek Amerykańskiego Związku Lekarzy.

Spojrzałem na niego ze zdumieniem. Dr Carrel cieszył się w środowisku medycznym na całym świecie opinią wybitnego naukowca i badacza, zwłaszcza po publikacji swojej znakomitej książki *Człowiek istota nieznana*¹⁸. Wkrótce zresztą miał zostać uhonorowany Nagrodą Nobla za osiągnięcia w dziedzinie medycyny.

Nie mam zatargów z bracią lekarską. Przeciwnie, jej członkowie są najczęściej serdecznymi, utalentowanymi ludźmi o szerokich horyzontach i wielu z nich należy do grona moich najbliższych przyjaciół, których darzę głębokim szacunkiem. Niemniej jednak postanowiłem przytoczyć tę historię, żeby uświadomić Wam, że niektórzy specjaliści, zwłaszcza ci, którzy ograniczają się do pracy badawczej dotyczącej wąskiego zakresu ich specjali-

¹⁷ Dr Alexis Carrel — chirurg, uczony, członek Instytutu Rockefellera, laureat Nagrody Nobla w 1912 r. za swoje osiągnięcia w łączeniu naczyń krwionośnych i przeszczepianiu organów — *przyp. tłum.*

¹⁸ Wyd. polskie: Biblioteka Wiedzy, Trzaska, Evert i Michalski, Warszawa 1938 — *przyp. red.*

zacji, wzbraniają się przed zaakceptowaniem nowości mogących zburzyć ich dotychczasowy światopogląd. Prawdopodobnie ta dotyczy nie tylko świata medycznego. Jest całe mnóstwo osób specjalizujących się w swoich dziedzinach, dysponujących imponującą wiedzą z zakresu ich pola zainteresowań i jednocześnie mających blade pojęcie na tematy niezwiązane ściśle z innymi dyscyplinami naukowymi. Sam wielokrotnie uzyskiwałem nieprzyjazną odpowiedź odmowną, gdy próbowałem zachęcić ich do lektury czegośkolwiek, co nie dotyczyło ich pola specjalizacji. „Nie interesuje mnie to”.

Jest to swoisty paradoks. Wielu bezsprzecznie dobrze wykształconych ludzi, specjalistów w swoich dziedzinach, w swojej ignorancji jednoznacznie dyskwalifikuje koncepcję siły umysłu. Co więcej, nie czynią najmniejszego wysiłku w kierunku poszerzenia swojej wiedzy na ten temat. *Jednocześnie każdy z nich, odnosząc sukces, musiał użyć siły swojego umysłu, której istnienie neguje.* Większość ludzi wierzy w to, co harmonizuje z ich obrazem świata, w konsekwencji negując wszystko, co leży na przeciwległym biegunie. Historia obfituje w tragiczne biografie wybitnych jednostek, ojców przełomowych idei, które wniosły olbrzymi wkład w rozwój naszej cywilizacji. Zwykle wiedli oni samotną egzystencję w zastraszeniu i zniesławieniu, która nieraz kończyła się męczeńską śmierciąadaną przez współczesnych im ignorantów. Przychodzą mi na myśl słowa Marie Corelli, światowej sławy angielskiej powieściopisarki:

„Sama myśl, że jakiejś istocie (ludzkiej) szczęśliwie udało się pozyskać korzyści, których inni — z powodu własnej niezaradności lub obojętności — nie posiadli, wystarczająca jest do wzniecenia zazdrości w słabych, złości w ignorantach [...]. Laik nigdy nie dostąpi pełnego zrozumienia otaczającego go mistycznego

świata duchowości. Zasady rządzące światem duchowości i jego przesłanie muszą być dla niego czymś w rodzaju zamkniętej księgi; księgi, na której otwarciu z reguły mu nie zależy lub brak mu odwagi, żeby podjąć taką próbę. Z tego względu mędracy często skrywali swoją wiedzę przed hulastrą, słusznie posądzając ją o ograniczony światopogląd i uprzedzenia [...]. Głupiec wyśmiewa wszystko, czego nie rozumie, sądząc, że poprzez szyderstwo okazuje własną wyższość, podczas gdy w rzeczywistości dowodzi jedynie ukrytej ignorancji”¹⁹.

Obecnie sytuacja wygląda nieco inaczej. Wielcy badacze i myśliciele, w tym wielu znanych naukowców, otwarcie prezentują swoje racje i przedstawiają wyniki przeprowadzanych badań. Charles P. Steinmetz²⁰, słynny inżynier General Electric Company, oświadczył krótko przed swoją śmiercią: „Najważniejszym aspektem postępu cywilizacyjnego najbliższych pięćdziesięciu lat będzie zmiana podejścia do kwestii duchowości”. Podobne w swej wymowie stwierdzenie przypisuje się dr. Robertowi Gaultowi, profesorowi wydziału psychologii na Northwestern University, który miał powiedzieć: „Znajdujemy się u progu zgłębienia tajemnicy mocy drzemiących w ludzkim umyśle”.

¹⁹ Marie Corelli, *The Life Everlasting*, Borden Publishing Co., Los Angeles.

²⁰ Charles Proteus Steinmetz (1865 – 1923) — urodzony jako Karl Proteus w dzisiejszym Wrocławiu, wówczas w Prusach, przybył w 1889 r. do Stanów Zjednoczonych po politycznej ucieczce z Niemiec; z powodu deformacji ciała (garb), braku pieniędzy i nieumiejętności porozumienia się miał duże problemy z uzyskaniem pozwolenia na wjazd do kraju; jego praca i badania w firmie General Electric dotyczące obwodów prądu zmiennego i wysokich napięć na przełomie wieków stały się podstawą do dalszych odkryć — *przyp. tłum.*

Wiele powiedziano i napisano na temat tajemnych mocy, nieznanych sił, okultyzmu, metafizyki, fizyki umysłu, psychologii czy czarnej i białej magii, co spowodowało, że spora część ludzi wierzy w istnienie przestrzeni metafizycznej. Jedynym niewytłumaczalnym aspektem tych sił jest czynnik, który sprawia, że działają — wiara.

W czasie kiedy występowałem w klubach członkowskich, organizacjach biznesowych i przedsiębiorstwach handlowych, jak również gdy rozmawiałem z ludźmi na antenie radiowej, miałem okazję obserwować fenomenalne rezultaty nauki, której poświęcona jest ta książka. Jak wspomniałem wcześniej, wielu ludzi, którzy wdrażali ją w swoim życiu, zwielokrotniło swoje dochody. Moje archiwum pełne jest listów od osób kroczących różnymi ścieżkami życiowymi potwierdzających efektywność tej nauki. Przytoczę w tym miejscu nazwisko znane tysiącom słuchaczy radiowych regionu Pacific Northwest²¹. Lata temu Ashley C. Dixon dobrowolnie poinformował mnie na piśmie, że owa nauka umożliwiła mu dorobienie się majątku wartości ponad 100 000 dolarów. Dodał również, że mimo iż przestudiował ją w sposób iście akademicki, uwierzył w jej użyteczność dopiero wówczas, gdy w wieku czterdziestu trzech lat, będąc bezrobotnym i mając w kieszeni 65 dolarów, postanowił udowodnić samemu sobie, że „to działa”. Oto fragmenty listu pana Dixona, które cytuję za jego pozwoleniem:

„Właśnie wyszła Pańska broszura *T.N.T.* Zawiera ona w przystępnej formie wszystko to, o czym wiedziałem już wcześniej. Dla mnie było to jednak jak ujrzenie wodospadu Niagara po raz

²¹ Pacific Northwest — północno-zachodni region Stanów Zjednoczonych obejmujący stany: Washington, Oregon, Montana i Idaho — *przyp. tłum.*

pierwszy w życiu. Każdy wie o jego istnieniu, ale dociera to do nas dopiero wtedy, gdy się go zobaczy na własne oczy. Tak właśnie poczułem się po przeczytaniu *T.N.T.* Czarno na białym przedstawiono mi fakty, o których już od dawna wiedziałem i z których robiłem użytek we własnym życiu, ale w prostej i przejrzystej formie. Było to coś, z czego mogłem z łatwością korzystać każdego dnia. Moja instynktowna do tej pory wiedza nagle stała się oczywista.

Ile to wszystko jest warte w przeliczeniu na dolary i centy? To pytanie, które pewnie każdy chciałby zadać, żeby móc zobaczyć konkretną liczbę w kolumnie zysków. Oto odpowiedź: od momentu, kiedy miałem czterdzieści trzy lata, byłem bez grosza przy duszy i ciężko mi było wyżywić rodzinę, zarobiłem 100 000 dolarów. Większość z tych pieniędzy ulokowałem w ubezpieczenia i zainwestowałem w lokatę bankową przynoszącą coroczne odsetki. Za kwotę 30 000 dolarów sprzedałem firmę, w której uruchomienie i rozwój włożyłem pożyczone 5000 dolarów. Obecnie pracuję dla firmy, z którą mam podpisany kontrakt na dziesięć lat, co przyniesie mi kolejne 50 000 dolarów, jeśli nie będę się objął; więcej, jeśli będę się starał. Nie są to czcze przechwałki. To relacja z tego, co naprawdę zdarzyło się w moim życiu przez ostatnie dziesięć lat. [...] Nie da się tego osiągnąć w ciągu chwili, dnia czy miesiąca, ale jest to możliwe”.

W 1934 r., podczas najcięższego okresu tzw. depresji, szef Better Business Bureau²², jednego z większych miast Pacific Coast, dowiedział się o wynikach, jakie osiągały firmy i indywidualni przedsiębiorcy, którzy postępowali zgodnie z moimi naukami.

²² Better Business Bureau (BBB) — działająca od 1912 r. amerykańsko-kanadyjska organizacja, której celem jest budowa uczciwych relacji między biznesem a społeczeństwem — *przyp. tłum.*

Zdecydował się przyjrzeć uważniej mojej pracy. Jakiś czas później publicznie pogratulował mi i napisał:

„Pańskie nauki uczyniły w ostatnich latach więcej dla stymulacji biznesu niż jakikolwiek inny pojedynczy czynnik czy agencja. Pogląd mój formułuję na podstawie licznych oświadczeń menedżerów stosujących się do Pańskich zaleceń. [...] Kiedy po raz pierwszy usłyszałem o Pańskich fenomenalnych rezultatach, ogarnęły mnie wątpliwości. Wydawały się one zbyt nieprawdopodobne. Przeprowadziłem badania. Rozmawiałem z dyrektorami firm i handlowcami, którzy podwoili i potroili swoje dochody. Zacząłem chodzić na Pańskie wykłady, chcąc samemu zgłębić temat. Wówczas piorunująca w swej dynamice siła Pańskiej nauki stała się oczywista. Naturalnie, trudno jest ją zrozumieć ot tak, w ciągu minuty, ale ci, którzy zdecydują się przyjąć to, co ma Pan do zaoferowania, i postępować według nakreślonych przez Pana wytycznych, mogą spodziewać się zdumiewających wyników. Dowiódł Pan tego w pełni i dlatego zasługuje Pan na najwyższe uznanie za próbę wtajemniczenia innych w arkana swojej wiedzy”.

Człowiek ten osiągnął później wielki sukces w biznesie w innym mieście. Niedawno otrzymałem od niego list. Napisał w nim, że dostrzega również inne dziedziny życia, w których moja nauka znajduje praktyczne zastosowanie.

Kiedy zaczynałem pisać tę książkę, postanowiłem skontaktować się z przedsiębiorcami i reprezentantami firm, którzy wcześniej pisali do mnie, poświadczając fenomenalne rezultaty, jakie osiągnęli, postępując zgodnie z moim nauczaniem. Każdy z nich, bez wyjątku, potwierdził progres trwający od czasu, gdy pisał do mnie po raz pierwszy. Autorem jednej z najbardziej uderzających relacji jest Dorr Quayle, którego nazwisko dobrze znane

jest członkiem organizacji Disabled American Veterans²³ i który sam aktywnie uczestniczył w działalności weteranów. Napisał on w 1937 r.:

„Początkowo nie było mi łatwo zaakceptować Pańskich idei w całości, jednak stan zdrowia i okoliczności, w jakich się znalazłem, zmusiły mnie do trwania przy nich, aż zrozumienie przyszło samo. Odczułem to na własnej skórze. Widzi Pan, w lutym 1924 r. zostałem dotknięty częściowym paraliżem dolnych kończyn. Żeby w ogóle móc się poruszać, byłem zmuszony używać kul, a i tak odbywało się to w żółtym tempie i byłem w stanie pokonywać jedynie krótkie dystanse. Komuś, kto wcześniej działał aktywnie w świecie biznesu (na kierowniczym stanowisku w banku), nie było łatwo przyzwyczaić się do takiej wymuszonej bezczynności. Moja sytuacja była możliwa do zniesienia tylko dzięki kompensacie finansowej przyznanej mi przez nasz rząd, który uznał, że moja niepełnosprawność była skutkiem służby podczas I wojny światowej. Jednak w 1933 r. rząd zmienił zdanie i usunął mnie z rejestru osób, którym przysługuje zapomoga. Musiałem się jakoś utrzymywać. Zacząłem rozważać sprzedaż domu i innego mienia. Nie była to przyjemna sytuacja. Przyszłość też nie rysowała się różowo.

Potrzeba zmusiła mnie do zweryfikowania w praktyce przydatności zasad, które tak jasno Pan opisał. Konsekwencja w działaniu dowodzi ich funkcjonalności. Być może moja niepełnosprawność działała w pewnym sensie na moją korzyść, bo nie pozostawiała mi wyboru. Nie mogłem rzucić ubezpieczeń i księgowości, bo ze względu na stan zdrowia nie dostałbym pracy w żadnej innej

²³ Disabled American Veterans (DAV) — amerykańsko-kanadyjska organizacja non profit zrzeszająca niepełnosprawnych weteranów amerykańskich — *przyp. tłum.*

branży. Wytrwałość daje pewność siebie, a właściwe nastawienie poparte konsekwencją działania przynosi sukces. Jestem dopiero w połowie drogi do celu, ale nie przeszkadza mi to, gdyż dobrze zarabiam, nie musiałem niczego sprzedawać i znam formułę, dzięki której można osiągnąć sukces. Kiedy ma się tę wiedzę, znika obawa i wszelkie przeszkody mogące stanąć na drodze do dostatniego życia”.

Kiedy pierwszy raz spotkałem się z panem Quayle’em, właśnie otwierał swoją firmę — pomieszczenie z jednym biurkiem usytuowane naprzeciw sklepu z instalacjami wodno-kanalizacyjnymi. W ciągu kolejnych lat miałem przyjemność być świadkiem, jak przeprowadza się on do coraz większych biur, a jego interes błyskawicznie się rozrasta. Dzisiaj zajmuje cały parter biurowca przy jednej z głównych ulic dużego miasta na zachodzie Stanów Zjednoczonych. Doszedłem do wniosku, że historia pana Quayle’a jest godna uwagi i w związku z tym zapytałem go, czy mógłbym w swojej pracy wykorzystać jego listy. Odpowiedział:

„Jak najbardziej, jeśli tylko uważa Pan, że pomoże to innym. Przy okazji może Pan dodać, że dziś jestem właścicielem mieszkania na Dwudziestej i Sandy²⁴ i zatrudniam dwadzieścia dwoje ludzi. Właśnie kupiłem parcele na Sandy między Dwudziestą Ósmą i Dwudziestą Dziewiątą, gdzie zamierzam zbudować moje własne biurowce. Szczerze pragnę, aby jak najwięcej ludzi skorzystało z Pańskich nauk”.

Kiedy sam ogarnąłem rozumem tę naukę, nie wiedziałem jeszcze, że później opiszę ją i wydám w formie książki. Początkowo zależało mi jedynie na tym, żeby uchronić przed bankructwem

²⁴ Dwudziesta i Sandy — nazwy ulic w Portland w stanie Oregon, USA — *przyp. tłum.*

własny biznes. W tym czasie pełniłem funkcję wiceprezesa znanej firmy zajmującej się bankowością inwestycyjną. Dopadł nas kryzys ekonomiczny i wszystko wskazywało na to, że zmierzamy ku katastrofie. Nie wiem, czy działałem wówczas pod wpływem natchnienia, ale pamiętam, że nie mając przed sobą żadnych notatek ani informacji, w niespełna pięć godzin podyktowałem cały tekst wstępnej wersji mojej broszury. W tym samym czasie, kiedy wpadłem na pomysł napisania *T.N.T.*, pojawiło mi się w głowie sformułowanie „kosmiczna świadomość”. Były to jednak puste słowa. Ich znaczenie dotarło do mnie dopiero po opublikowaniu broszury *T.N.T. — It Rocks the Earth*, kiedy wpadła ona w ręce pewnej pani, mieszkanki Nowego Jorku. Napisała ona:

„Naprawdę tak się składa, że żyję tą filozofią [nakreśloną w *T.N.T.*] przez ostatnie dziesięć lat. Przywiodła mnie ona do Nowego Jorku, nie pobierając opłaty za przejazd. W momencie, kiedy miałam nędzną robotę i zarabiałam marne 30 dolarów tygodniowo, sprzedawała moje teksty wydawnictwu [...]. Zabrała mnie kilka razy do Europy i kupiła mi srebrne lisy”.

W tym samym liście zachęcała mnie gorąco do lektury książki *Cosmic Consciousness* („Kosmiczna Świadomość”) autorstwa dr. Richarda Maurice Bucke’a. Twierdziła, że książka ta znakomicie relacjonuje konkretne przypadki objawienia. Przeczytałem ją. Jej treść prawdziwie mnie oszołomiła, gdyż moje doświadczenie było analogiczne do objawień opisanych przez dr. Bucke’a. W pierwotnej wersji *T.N.T.* użyłem określenia „jaskrawe białe światło”, żeby dokładnie zobrazować to, czego doświadczyłem. Kiedy jednak pokazałem rękopis mojemu przyjacielowi, ten poradził mi, żebym zmienił to sformułowanie, mówiąc: „Ludzie nie będą wiedzieć, co masz na myśli, pisząc o »białym świetle« — niektórzy mogą sądzić, że straciłeś rozum”. Ci z Was, którzy wiedzą

coś na temat „boskiego objawienia” i przeczytali moją broszurę, zrozumieją moje nawiązanie do „światła”, mimo że stosując się do sugestii przyjaciela, zaciemniłem nieco obraz. Niemniej jednak wspomnienie tego niezwyklego doświadczenia pozostanie we mnie na zawsze. W ciągu kilku sekund posiadam większą wiedzę i zrozumienie niż przez lata pochłaniania książek i studiowania.

Wtedy to właśnie olśniło mnie, że powodem fatalnej kondycji mojej firmy nie są żadne zewnętrzne okoliczności, tylko postawa mentalna jej pracowników. Wszyscy ulegliśmy zbiorowej panice. Baliśmy się, że depresja osłabiła w nas ducha i nieodwracalnie ciągnie nas na dno ekonomicznej przepaści. Samo nasze nastawienie przyciągało katastrofę. Nagle zrozumiałem, że jedynym czynnikiem niezbędnym, aby uratować firmę i podjąć walkę z depresją, jest zmiana sposobu myślenia każdej osoby związanej z naszą organizacją. Zabrałem się do roboty. Rezultatem tego była, jak wyraził się Frank W. Camp — autor przedmowy do *T.N.T.* — „najbardziej spektakularna transformacja indywidualnych osób i organizacji jako całości”.

Zdaję sobie sprawę, że niektóre z moich wypowiedzi mogą być wykpiwane przez psychologów teoretyków, co nie zmienia faktu, że każdego dnia tysiące Amerykanów dowodzą skuteczności tej nauki. Jeśli chodzi o Was, jedynym sposobem na weryfikację moich idei jest próba wdrożenia ich w życie.

Jestem absolutnie przekonany o ich efektywności niezależnie od celów, do których będą używane. Dlatego chciałbym w tym miejscu powtórzyć to samo ostrzeżenie, które zawarłem również w *T.N.T.*: *Nigdy nie wykorzystuj tej nauki w celu wyrządzania szkody.*

Wraz z pierwszymi ludźmi pojawiły się też na świecie dwie potężne siły — dobro i zło. Obie są zatrzważająco nieobliczalne

w zasięgu swojego działania. Ich główną mocą sprawczą jest *siła mentalna* — zmasowana siła mentalna. Są chwile w historii, kiedy wydaje się, że to zło ma wyraźną przewagę, innym razem, że dobro zdecydowanie dominuje. Siła mentalna potrafi wznosić mocarstwa. Ta sama siła wykorzystywana jest do niewiarygodnych działań destrukcyjnych, czego świadkami byliśmy wielokrotnie na przestrzeni dziejów. Historia zapamiętuje wszystko.

Jeśli przeczytasz tę książkę z uwagą, zrozumiesz, że nauka ta może być wykorzystywana zarówno do dobrych i konstruktywnych celów, jak i do zdobycia niezwykle destrukcyjnej siły. Można ją przyrównać do żywiołów: ognia i wody, które stanowią przecież jedne z największych dobrodziejstw ludzkości, a zarazem mogą być źródłem klęsk żywiołowych, w zależności od tego, do jakich celów zostaną wykorzystane.

Dlatego nalegam, abyś stosował opisywaną tu naukę z wielką ostrożnością. Będę powtarzał to do znudzenia, bo jeśli użyjesz jej w celu wyrządzenia krzywdy, wróci do Ciebie jak bumerang i zniszczy Cię, tak jak zniszczyła już wielu na przestrzeni wieków. To nie są czcze słowa, ale poważne ostrzeżenie.

ROZDZIAŁ 2.

EKSPERYMENTY MYŚLOWE

ABY LEPIEJ ZROZUMIEĆ temat tej książki, należy zastanowić się nad zjawiskiem myśli. Nikt nie wie, czym tak naprawdę jest myśl poza tym, że jest to czynność umysłowa, ale tak jak w przypadku innego nieznanego elementu — elektryczności — wszędzie dostrzegamy jej przejawy. Widzimy ją w czynach i słowach dziecka, osoby starszej, u zwierząt, a nawet — do pewnego stopnia — we wszystkim, co żyje. Im bardziej zastanawiamy się nad kwestią myśli i ją badamy, tym bardziej zdajemy sobie sprawę z tego, że jest to wspaniała, niczym nieograniczona siła.

Rozejrzyj się. Jeśli znajdujesz się w umeblowanym pokoju, prawdopodobnie zobaczysz wokół siebie wiele nieożywionych przedmiotów. Tak przynajmniej zwykliśmy opisywać percepcję wzrokową, ale w rzeczywistości patrzysz na idee lub myśli, które zmaterializowały się poprzez kreatywne działania ludzi. Najpierw była więc myśl — to ona dała początek meblom, szybom w oknach, nadała formę zasłonom i narzutom na łóżko.

Samochód, wieżowiec, samoloty, które przecinają niebo, maszyna do szycia, mała szpilka i wszelkie pozostałe przedmioty — skąd one się wzięły? Ich źródło jest tylko jedno. Jest nim dziwna siła — myśl. Analizując to dalej, zdamy sobie sprawę, że te osiągnięcia, a także wszystko, co posiadamy, jest rezultatem kreatywnego myślenia. Ralph Waldo Emerson stwierdził, że myśl jest prekursorem każdego działania — gdy to zrozumiemy, zaczniemy także pojmować, że całym tym światem rządzi myśl i że wszystko rodzi się w umyśle. Trafnie ujął to Budda: „To, czym jesteśmy, jest rezultatem naszych myśli”.

Twoje życie tak naprawdę rozgrywa się na płaszczyźnie myślowej i jest rezultatem procesów myślowych. Ciało, kości i mięśnie to w 70 procentach woda oraz kilka innych związków chemicznych — to, kim jesteś, definiują Twoje myśli. Tajemnica sukcesu kryje się w umyśle.

Myśl może uczynić olbrzymia z karła, ale często też zmienia olbrzymia w karła. Historia pełna jest opisów sytuacji, w których myśli zmieniały słabych ludzi w siłaczy lub siłaczy w ludzi słabych — przykłady nieustannie widzimy wokół siebie i dziś.

Jedzenie, ubieranie się, pogoń za autobusem, prowadzenie samochodu, spacer lub lektura gazety, a nawet podnoszenie ręki — wszystko to poprzedza impuls myślowy. Chociaż wykonywane przez nas ruchy możemy uważać za mniej lub bardziej automatyczne, być może wywołane jakimś mechanicznym odruchem, to jednak za każdym krokiem w życiu, bez względu na jego kierunek, stoi wspierająca i ogromna siła — myśl.

Sposób, w jaki chodzisz, w jaki się poruszasz, rozmawiasz, styl ubierania się — to wszystko odzwierciedla Twój sposób myślenia. Niedbała postawa ciała wskazuje na niedbałe myślenie, natomiast postawa wyprostowana i schludna jest dowodem we-

wewnętrznej siły i pewności siebie. Jesteśmy tacy, jacy pokazujemy się na zewnątrz. Innymi słowy, jesteśmy produktami naszych własnych myśli. Jesteśmy tacy, jak wierzymy, że jesteśmy.

Myśl jest pierwotnym źródłem wszelkiego bogactwa, wszelkich sukcesów, wszelkich dóbr materialnych, wszystkich odkryć i wynalazków, a także wszystkich osiągnięć. Bez niej nie byłoby wielkich imperiów, fortun, transkontynentalnych linii kolejowych, współczesnych udogodnień — tak naprawdę nie byłoby żadnego postępu i ludzie nadal tkwiliby w jaskiniach.

Twoje myśli — te dominujące — determinują Twój charakter, Twoją karierę i w rzeczywistości całe Twoje życie. Myśl „tworzy” człowieka lub go „łamie”. A gdy dodatkowo zdamy sobie sprawę z tego, że nie może być żadnej myśli czy reakcji — pozytywnej lub negatywnej — bez inicjującej ją myśli, łatwiej zrozumiemy słowa z Biblii: „Jak posiejesz, tak zbierzesz” oraz Szekspira: „Nic nie jest dobre ani złe. Takie staje się w naszych myślach” (*Hamlet*).

Sir Arthur Eddington, znany angielski fizyk, twierdził, iż wszechświat, w którym mieszkamy — w stopniu, którego nie podejrzewamy — również jest wytworem naszych umysłów, a równie słynny fizyk sir James Jeans sugerował nawet, że wszechświat jest jedynie wytworem myśli jakiegoś wspaniałego umysłu, który leży u podstaw i koordynuje wszystkie nasze umysły. To oczywiście, że wszyscy wielcy naukowcy i myśliciele naszych czasów nie tylko głoszą idee najtęższych umysłów w przeszłości, ale także potwierdzają fundamentalną zasadę tej książki.

Niemal od początku istnienia rasy ludzkiej, kształtowały ją te jednostki, które zdawały sobie sprawę z potęgi myśli. Wiedzieli o tym wszyscy wielcy przywódcy religijni, królowie, wojownicy i mężowie stanu. Rozumieli oni także, że ludzie działają zgodnie ze swoimi przemyśleniami oraz reagują na myśli innych, szczególnie

gdy są one silniejsze i bardziej przekonujące od własnych idei. Dlatego też ludzie o silniejszych umysłach potrafili przejąć władzę nad innymi, czasem prowadząc ich do wolności, a czasem wpędzając w niewolę. Stąd wniosek, że powinniśmy dogłębnie badać własne myśli, próbować je zrozumieć i uczyć się je wykorzystywać, aby poprawić swoją pozycję w życiu poprzez wykorzystanie ogromnych zasobów, które tkwią w każdym z nas.

Kiedyś śmiałybym się z ludzi, którzy rozprawialiby o magnetycznej sile myśli, korelacji myśli z jej celem, wpływom myśli na ludzi i materię, nawet na duże odległości. Ale już się nie śmieję — podobnie jak inni, którzy wiedzą już coś o potędze myśli — gdyż każdy, kto ma trochę rozumu, wcześniej lub później zda sobie sprawę z tego, że idee mogą zmienić ten świat.

George Russell, znany irlandzki publicysta i poeta, powiedział kiedyś, że stajemy się tym, co kontemplujemy. Prawdę tę zademonstrował własnym życiem, stając się tym, kim chciał — wielkim pisarzem, wykładowcą, malarzem i poetą.

Należy jednak pamiętać, że wiele idei i myśli, które pojawiają się w naszych głowach, wcale nie jest naszych — nie my jesteśmy ich autorami. Kształtują nas bowiem myśli innych — to, co słyszymy od bliskich, czytamy w gazetach, magazynach i książkach, co widzimy w kinie, teatrze, co słyszymy w radiu, a nawet urywki zdań pochwycone gdzieś na ulicy. Wszystkie te myśli bombardują nas nieustannie. Niektóre z nich są zgodne z naszymi poglądami i są pomocne, poszerzając naszą perspektywę. Ale często stykamy się także z myślami, które nas poruszają, osłabiają poczucie pewności siebie i odciągają od celów. To właśnie te zewnętrzne myśli powodują kłopoty i w dalszej części tej książki pokażę, w jaki sposób można się im przeciwstawić.

Tylko nieliczni zastanawiają się nad zastosowaniem praw przy czynowo-skutkowych co do działania umysłu albo też rozumieją, co rzeczywiście oznaczają takie stwierdzenia: „Wszystko jest wewnątrz, nic nie jest na zewnątrz”, „Umysł to źródło całej mocy” itd. Uważam, że najlepiej wyjaśniono to w artykule opublikowanym w „Commercial and Financial Chronicle” (10 grudnia 1932 r.). Czasopismo to już od ponad stu lat uważane jest za „Biblię świata biznesu i finansów”, a korzystając z pozwolenia wydawcy i redaktora, Herberta D. Seiberta, pozwolę sobie zacytować obszerny fragment. Zatytułowany jest „Eldorado”.

Eldorado, kraj płynący złotem i klejnotami, leży u progu każdego człowieka. Twoja bonanza znajduje się tuż u twoich stóp. Twoje szczęście jest na wyciągnięcie ręki. Wszystko jest wewnątrz, nic nie jest na zewnątrz, chociaż często może się wydawać, że ludzie osiągają powodzenie jedynie dzięki zwykłemu szczęściu albo też zdobywają je chciwością lub siłą... Człowiek — wszyscy razem i każdy z osobna — ma prawo do życia w dostatku. To oczywiste. Potwierdzenie tego znajdziemy w religii, filozofii, historii i nauce. „Przyszedłem, aby życie mieli, i mieli je w obfitości”¹. Czego szukasz? Zapłać cenę i weź to sobie. Zasoby są nieograniczone, ale im cenniejszej rzeczy pożądasz, tym wyższa cena. Za wszystko, co otrzymujemy, musimy zapłacić złotem naszego ducha...

Gdzie znajdziemy złoto Mocy? Do złota własnego ducha docieramy wtedy, gdy odnajdziemy samych siebie. Gdy odnajdziemy siebie, znajdujemy wolność i wszelkie

¹ Ewangelia wg św. Jana 10,10 — *przyp. tłum.*

bogactwa, osiągnięcia i dobrobyt. Brzmi górnolotnie? Nie, dowodzą tego najbardziej ewidentne przykłady z historii Ameryki i biografie wybitnych ludzi. Dowody można znaleźć nawet w bieżących wydarzeniach, ale tylko wtedy, gdy szeroko otworzymy oczy. Nigdy nie osiągnięto — ani nie można osiągnąć — niczego istotnego, trwałego, wybitnego czy choćby poruszającego bez dominacji, siły i umiejętności. Ludzie, którzy znają samych siebie, wiedzą, że wszystkie rzeczy materialne mają swoje duchowe odpowiedniki lub podstawy. Widzą to w pieniądzach, uznaniu. Prawo podaży i popytu nie jest dla świadomego człowieka jedynie zasadą ekonomiczną, ale także materialną manifestacją prawa duchowego. Tacy poszukiwacze wolności dostrzegają działanie tej samej zasady w grawitacji, związkach chemicznych, makrokosmosie i mikrokosmosie...

Ameryka od dawna jest największym na świecie Eldorado — sceną, na której najwięcej osób znalazło swoją bonanzę oraz drogę duchową ku dobru swojemu i całej ludzkości. Nie ma żadnego wyzysku, jedynie strumień darów, łatwo nabywanych przez wolne duchy i hojnie rozdzielanych między wszystkich, zgodnie z wyrażonym prawem okazji Pierwotnego, Stałego Właściciela i Pierwszego Producenta. Dla człowieka czynu, który do wszystkiego doszedł własnym wysiłkiem, wszystkie pieniądze, uznanie i dobra kapitałowe, które można wykorzystać... Mackay, O'Brien, Hearst i Fair, odważni młodzi Amerykanie z 1849 r., najpierw odnaleźli złoto w sobie, zanim znaleźli je w ziemi. Musieli. „Jeśli jest tam złoto”, powiedzieli sobie nawzajem: „Weźmiemy, co się nam należy” ... Jak wielkie musiało być duchowe bogactwo takich ludzi, jak James J. Hill, który zbu-

dował Wielką Kolej Północną znikąd do nikąd, pośrodku pustkowia, na którym nikt nie mieszkał. Z jego szaleństwa powstało imperium. Siłą ducha zmienił lasy i pustynie w tysiące eldorado i tą samą siłą zebrał całe złoto niezbędne dla rynków Amsterdamu i Londynu i umożliwił milionom Amerykanów znalezienie własnych wielkich bonanz w chłodach Północnego Zachodu.

Na kilka lat przed śmiercią Thomas A. Edison powiedział: „Pomysły przychodzą z przestrzeni. Może się to wydawać zadziwiające i trudne do uwierzenia, ale to prawda. Pomysły przychodzą z przestrzeni”. Z pewnością Edison był osobą, która wiedziała, co mówi — niewiele osób może poszczycić się większą liczbą pomysłów... Niechaj każdy poszukuje Eldorado w sobie. Mocy jest dużo. Jej źródło jest niewyczerpalne. Jak wyrazili to Ojcowie Kościoła, każdy otrzymuje wedle swojej miary. To nie siły im brakuje, ale woli. Gdy człowiek odnajdzie samego siebie, automatycznie kieruje się w stronę Eldorado.

Poprzez pełną i potężną wyobraźnię wszystko może przybrać formę. Paracelsus, ojciec medycyny, powiedział: „Duch ludzki jest tak wielki, że nikt nie może go wyrazić; gdybyśmy mogli zrozumieć umysł człowieka, nic na tym świecie nie byłoby dla nas niemożliwe. Wyobraźnię ożywia i uzupełnia wiara, a każda wątpliwość oszpeca jej doskonałość. Wiara musi wzmacniać wyobraźnię, gdyż wiara tworzy wolę”. Wiara jest kwestią osobistą, indywidualną. Zbawienie, rozumiane w dowolny sposób, jest sprawą osobistą. Wiara przychodzi wraz z odnalezieniem samego siebie. To odnalezienie samego siebie pozwala na wyraźne uświadomienie sobie własnej pozycji w wieczności. Silni, asertywni

ludzie zbudowali to Eldorado w Ameryce. „Człowieku, poznaj samego siebie” swoją własną, indywidualną istotę — to wieczne, nadrzędne przykazanie. Osoby znające samych siebie zawsze mieszkają w Eldorado, piją z fontanny młodości i są nieustającymi właścicielami wszystkiego, czym chcą się cieszyć.

Zacytowane przed chwilą słowa Paracelsusa są warte tego, by wracać do nich wielokrotnie i dogłębnie je analizować, jako że jeśli raz zrozumiemy ich znaczenie i odkryjemy, w jaki sposób zastosować ogólną zasadę, z pewnością będziemy lepiej wiedzieli, jak odnieść sukces we wszystkich naszych przedsięwzięciach. Chciałbym jednak podkreślić, że samą ciężką pracą nie można osiągnąć sukcesu. Świat jest pełen ludzi, którzy pracowali naprawdę ciężko, ale niewiele udało im się zdobyć. Potrzeba czegoś więcej: kreatywnego myślenia i wiary w swoje umiejętności realizacji własnych pomysłów. Ludzie, którzy odnosili sukcesy w historii, odnosili je dzięki swojemu myśleniu. Ich ręce były jedynie pomocnikami i wykonawcami woli umysłu.

Inną istotną kwestią jest to, że aby osiągnąć sukces, należy mieć obsesyjne jego pragnienie — wszystkie myśli i cele muszą być skoordynowane, a nasza energia skoncentrowana i stosowana konsekwentnie i nieprzerwanie. Nie ma znaczenia, czy pragniesz bogactwa, sławy, stanowiska czy wiedzy — dla każdego sukces może oznaczać coś innego. Ale bez względu na to, czym sukces jest dla Ciebie, możesz go zdobyć, o ile tylko będziesz go pragnął całym sobą. Poważne zadanie — mógłbyś stwierdzić. Wcale nie. Używając dynamicznej siły wiary, możesz skorzystać ze wszystkich swoich wewnętrznych źródeł mocy, które pomogą osiągnąć każdy cel. Jeśli jesteś żonaty, zapewne pamiętasz

stymulujące i emocjonalne doświadczenie, jakim było zalecanie się do dziewczyny, którą pragnąłeś poślubić. Nie było to wykańczające nerwowo — przyznasz zapewne, że wręcz przeciwnie — ale wiedz, że wykorzystywałeś w tym dokładnie tę samą siłę, o której piszę tutaj, choć zapewne robiłeś to podświadomie. Pragnienie zdobycia partnerki było w Twoim umyśle najważniejsze — od momentu powstania tej myśli aż do ślubu. Ta myśl, wiara, były z Tobą w każdej minucie dnia, a zapewne także towarzyszyły Ci w marzeniach sennych.

Teraz, gdy masz już jaśniejszy obraz roli, jaką odgrywają myśl i pragnienie w naszym codziennym życiu, pierwsze, co musisz zrobić, to precyzyjnie wskazać, czego tak naprawdę chcesz. Stwierdzenie, że chcemy odnieść sukces — jak większość ludzi — jest zbyt ogólnikowe. Musisz mieć jasno sprecyzowany cel. Zastanów się: Dokąd zmierzam? Co jest moim celem? Czy już wyobraziłem sobie to, czego naprawdę chcę? Jeśli sukces oznacza dla nas bogactwo, czy możesz podać konkretną kwotę? Jeśli chodzi nam o jakieś osiągnięcia, czy potrafisz je jednoznacznie określić?

Podsuwam Ci te pytania, ponieważ w odpowiedziach na nie kryją się czynniki, które od tej pory zdeterminują całe Twoje życie. To dziwne, ale na te pytania nie potrafi odpowiedzieć nawet jedna osoba na sto. Większość ludzi ma tylko ogólną wizję — wiedzą tylko tyle, że chcieliby odnieść sukces. Żyją z dnia na dzień, myśląc, że jeśli dziś mają jakąś pracę, to będą ją także mieli również w przyszłości i mając nadzieję, że ktoś się nimi zaopiekuje na starość. Są jak korek unoszący się na wodzie — płyną bez celu, targani na różne strony przeciwnymi prądami i albo w końcu los wyrzuci ich na brzeg, albo też nasiąkną wodą i w końcu zatoną.

Dlatego tak ważne jest, żebyś dokładnie wiedział, czego chcesz od życia. Musisz wiedzieć, dokąd zmierzasz i nie spuszczać z oka

celu, jaki sobie założysz. To oczywiście jest ogólna wskazówka — inaczej będziesz postępował, jeśli chcesz znaleźć pracę, inaczej, jeśli chcesz zmienić ją na lepszą, zmienić dom, przeprowadzić się lub po prostu kupić nowe buty. Musisz mieć sprecyzowany cel, zanim będziesz mógł go osiągnąć.

Istnieje ogromna różnica między potrzebą i pragnieniem. Przykładowo, możesz *potrzebować* nowego samochodu, aby móc prowadzić swoją firmę, i możesz *pragnąć* samochodu, aby sprawić przyjemność rodzinie. Pojazd, który ma Ci służyć w biznesie, musisz uzyskać wtedy, gdy będziesz go potrzebował. Natomiast samochód dla rodziny chciałbyś mieć jak najszybciej. To dla tego samochodu będziesz w stanie zdobyć się na dodatkowy wysilek — jest to coś, czego nigdy wcześniej nie miałeś, coś, co wejdzie w zakres twoich obowiązków i coś, co skłoni Cię do odkrycia głębiej tkwiących w Tobie sił i sięgnięcia po nowe zasoby zewnętrzne. To pragnienie czegoś nowego, czegoś innego, czegoś, co zmieni Twoje życie jest w stanie skłonić Cię do wykrzesania z siebie dodatkowego wysiłku. Tę wewnętrzną siłę — która dodaje do swojego życia coś, co nazywam *wartościami dodatnimi* — budzi *potęga wiary*.

Jeśli więc masz nadzieję osiągnąć coś lub też zdobyć czegoś więcej, niż miałeś dotychczas, należy zacząć od pragnienia. To podstawowa siła motywacyjna, która tkwi w każdym człowieku — bez pragnienia niczego nie można zdobyć czy osiągnąć. Jak jednak wkrótce się przekonamy, pragnienie to jeszcze nie wszystko.

Zdaję sobie sprawę z tego, że metafizycy twierdzą, iż myśli są rzeczami. Tak może istotnie być w pewnym ogólnym sensie, ale jeśli chodzi o efekt na jednostkę, myśli te nie urzeczywistniają się, dopóki nie damy im życia poprzez własny proces myślowy lub poprzez dzieła naszej wyobraźni.

Początkowo może się to wydawać nieco dziwne, ale wszystko wyjaśni się, gdy tylko podam kilka przykładów. Gdy pada deszcz, wszyscy radzą nam założyć kalosze. „Jeśli tego nie zrobisz, złapiesz katar” — mówią. Ta myśl nigdy nie miała na mnie najmniejszego wpływu. Kalosze nosiłem tylko jako małe dziecko. Setki razy przemoczyłem buty i nogi — często były mokre przez kilka godzin — ale nigdy z tego powodu nie złapałem kataru. Niektórzy ludzie panicznie boją się przeciągów, ale zawsze byłem przekonany, że gdyby rzeczywiście się przeziębili, to wynikałoby to ze strachu (myśli), a nie tego, że stali w przeciągu. Codziennie godzinami siedzę w przeciągu, a w nocy śpię w narożnym pokoju, który ma okna z obu stron — gdy wstaję, przeciąg owiewa mnie bez względu na porę roku. Jednak nigdy się nie przeziębiłem przez przeciąg, a to dlatego, że nigdy taka myśl nie przyszła mi do głowy.

Jednak nikomu, kto jest przyzwyczajony do noszenia kaloszy, nie radzę, aby wychodził bez nich na deszcz, ani też nie proponuję, by osoby bojące się przeciągów, celowo w nich stały. Długotrwałych nawyków i przekonań nie da się zmienić w ciągu jednej nocy.

Od dawna wybitni filozofowie twierdzą, że człowiek potrafi umysłem kształtować wydarzenia i zapanować nad materią, a im bardziej zagłębialiśmy się w tajniki tej nauki, tym lepiej poznajemy zadziwiające możliwości umysłu.

Arthur Conan Doyle, twórca Sherlocka Holmesa, a także przez wiele lat członek Brytyjskiego Towarzystwa Badań Paranormalnych (British Society for Psychic Research), stwierdził, że jego zdaniem myśl ma konstruktywną i destruktywną siłę, którą można porównać z „wiarą, która potrafi przenosić góry”. Powiedział także, że chociaż same rezultaty są rozstrzygające, to jednak nie

ma pojęcia, co to za siła tkwi w umyśle człowieka, która potrafi rozdzielić atomy ciał stałych — jeśli tylko skierujemy na nie myśli. Wiem, że materialści wyśmieją takie stwierdzenie. Ale przypomnijmy sobie takie wynalazki, jak radar i sposób, w jaki fale radiowe przechodzą przez drewno, cegłę, stal i inne, tak zwane, ciała stałe. Jeśli fale myślowe, lub czymkolwiek one są, można zmusić do tego, aby osiągnęły nawet wyższe częstotliwości, dlaczego nie miałyby wpłynąć na molekuły ciał stałych?

Jest wielu zawodowych hazardystów, którzy uważają, że wywarcie silnego umysłowego wpływu na przedmioty ma wiele wspólnego z uzyskaniem tak zwanych szczęśliwych wyników w grach, które opierają się wyłącznie na szczęściu, na przykład w grach karcianych lub ruletce. Znam pewnego człowieka, który potrafi wejść do sklepu z tytoniem i zgarnąć najlepsze wygrane na loterii. Gdy kiedyś zapytałem go o to, odpowiedział: „Nigdy nie zbliżam się do loterii, jeśli nie mam odpowiedniego nastawienia. Oznacza to, że muszę być w zwycięskim nastroju, żeby wygrać. Zauważyłem, że jeśli mam choćby cień wątpliwości, nigdy nic nie wygrywam. Ale z drugiej strony, nie potrafię sobie przypomnieć takiej sytuacji, w której bym nie wygrał, gdy myśl o zwycięstwie była dojmująca jeszcze przed wyciągnięciem losu”.

Nonsens, powiesz — ale zaczekaj jeszcze chwilę. Czy wiesz, że wydziały psychologiczne uznanych uniwersytetów rozpoczęły już eksperymenty, które mają na celu sprawdzenie, czy umysł ludzki rzeczywiście może wpływać na przedmioty i badania te dowiodły, że istnieje taka moc? Chociaż wszystkie te eksperymenty nie są zbyt szeroko rozpowszechnione, od czasu do czasu do opinii publicznej przedostają się historie, które pozwalają nam poznać ogólne fakty.

Być może najbardziej wyjątkową pracę wykonano na Duke University, gdzie zespół pod kierownictwem dr. J.B. Rhine'a² dowiódł, iż psychokineza — naukowa nazwa wpływu umysłu na przedmioty — jest czymś więcej niż tylko teorią. W badaniach użyto kostki do gry (tak jest, tej samej, której używamy w grach planszowych), którą — w celu wyeliminowania możliwości oszustw — wyrzucał specjalnie skonstruowany mechanizm. Od 1934 r., kiedy to rozpoczęto takie eksperymenty, przeprowadzono wiele testów, w których kostki wyrzucane były miliony razy. Rezultaty tych badań skłoniły dr. Rhine'a do wyrażenia następującej opinii: „Nie ma lepszego wyjaśnienia jak to, że badane przez nas osoby wpływały na kostkę do gry bez żadnego stwierdzonego fizycznego kontaktu z nią”. Badani często byli w stanie kontrolować kostkę, koncentrując swój umysł na kształcie wybranych cyfr — stojąc w pewnej odległości, aby wykluczyć wszelki kontakt fizyczny między nimi a maszyną, która tę kostkę wyrzucała. W licznych eksperymentach potwierdzono, że dzięki psychokinzie udało się wielokrotnie, z rzędu, zmusić do wypadnięcia pewnych kombinacji cyfr, a tym samym pokonać zasady rachunku prawdopodobieństwa, które dawały na coś takiego jedną szansę na kilka milionów.

Wystarczy, że zastanowisz się nad tym przez chwilę, a uświadomisz sobie, co to oznacza dla Ciebie. Te eksperymenty rzucają nowe światło na takie wyrażenia, jak: „myśl przyciąga sobie podobne”, „łączyć się z kimś myślami”, „przyciągać kogoś myślami” i wiele innych, podobnych, które znane są od lat. Przypomnijmy sobie, co powiedział Hiob: „Spadło na mnie to, czego najbardziej

² J.B. Rhine i L. Rhine uważani są za pionierów badań nad parapsychologią. Wyniki ich badań zostały opublikowane w 1934 r. w czasopiśmie „Extra-Sensory Perception” — *przyp. tłum.*

się obawiałem”. Nasze negatywne, podszyte strachem myśli mają równie wielką moc przyciągania problemów, jak konstruktywne i pozytywne myśli mają moc przyciągania pozytywnych rezultatów. Tak więc, bez względu na charakter myśli, na pewno przyciąga ona sobie podobne. Gdy to zrozumiemy, zdobędziemy wgląd w moc, jaką mamy do swojej dyspozycji.

Ja jednak skłaniam się ku teorii, która głosi, iż chociaż myśli rzeczywiście tworzą i sprawują kontrolę wykraczającą poza poznane dotychczas granice, to jednak wszystko zależy od ich tonacji, intensywności, jakości emocjonalnej, głębi uczucia lub poziomu wibracji. Innymi słowy, tak jak długość fali i mocy stacji radiowej, myśli mają kreatywną lub kontrolującą siłę dokładnie o takim natężeniu, jak określa to ich spójność, intensywność i siła.

Chociaż podejmowano już wiele prób wyjaśnienia tego zjawiska, nikt nie wie, czy myśl jest formą energii elektrycznej czy też czymś innym, jeszcze nieodkrytym. Ponieważ sam byłem eksperymentatorem w dziedzinie elektryczności znanej jako „elektryczność wysokiej częstotliwości”, której pionierem był wielki geniusz Nicola Tesła, gdy zastanawiam się nad zagadnieniem myśli, jej promieniowaniem lub wibracjami, instynktownie łączę ją właśnie z elektrycznością i towarzyszącymi jej zjawiskami. Dzięki temu myśl staje się dla mnie bardziej zrozumiała.

Okazuje się, że nie jestem jedyną osobą, która tak sądzi, gdyż naukowcy opracowali już urządzenia, które potrafią zmierzyć fale, jakie emanuje mózg człowieka. Dotychczas urządzenie to było wykorzystywane w celu sprawdzenia zdrowia psychicznego człowieka, ale badacze twierdzą, że za jego pomocą możliwe będzie śledzenie i badanie emocji, myśli i chorób.

W 1944 r. dr H.S. Burr i jego współpracownicy w Yale University, po dwunastoletnich eksperymentach, doszli do wniosku, że

wszystkie żywe stworzenia otacza elektryczna aura³ i że całe życie we wszechświecie jest ze sobą elektrycznie połączone. Od stuleci mistycy, okultyści i parapsycholodzy twierdzą, że każdy posiada własną aurę i są niezliczone przypadki, w których ta aura była widziana. Jednak aż do publikacji wyników z Uniwersytetu w Yale, nie znalazłem żadnego wyjaśnienia, w którym to zjawisko byłoby połączone z elektrycznością.

Hermes Trismegistus⁴ i starożytni filozofowie, przedstawiciele hermetyzmu⁵, uczyli teorii wibracji, podczas gdy Pitagoras, wielki matematyk i filozof, który żył w szóstym wieku przed Chrystusem, uważał, że wszystko, co istnieje, jest rodzajem drgania. To właśnie leży u podstaw dzisiejszych teorii naukowych, które głoszą, że wszystko składa się elektronów (o znaku ujemnym) i protonów (o znaku dodatnim), to jest ładunków elektrycznych, które nieustannie wchodzą ze sobą w interakcje. Z braku lepszego terminu, używam słowa „wibracja” lub „oscylacja”, a gdy zmienia się „częstotliwość” elektrycznych ładunków, zmienia się forma przedmiotu. Zmiany zachodzące w materii i tak zwanych ciałach stałych, są w rzeczywistości różnicami kompozycji ich drgań — elektronów i protonów. Oto potencjalne wyjaśnienie sił używanych przez starożytnych alchemików, którzy twierdzili, iż mogą dokonać transmutacji pierwiastków i metali nieszlachetnych w bardziej wartościowe, np. żelazo i ołów w srebro i złoto.

³ Zwana też biopolem — *przyp. tłum.*

⁴ Synkretyczne bóstwo hellenistyczne reprezentujące połączenie religii, nauki i sztuki. Legenda przypisuje mu autorstwo ksiąg zawierających całą wiedzę starożytnego świata, które stanowiły inspirację dla alchemii — *przyp. tłum.*

⁵ Greko-egipska mistyczna grupa pogańska, za której inicjatora uznaje się Hermesa Trismegistusa — *przyp. tłum.*

Szczycili się także tym, że dzięki tym samym siłom są w stanie uleczyć wszelkie choroby. Rutherford⁶, angielski fizyk, znany ze swoich badań w dziedzinie radioaktywności w połączeniu z teorią elektryczności rzucił nieco światła na teorię transmutacji pierwiastków i metali nieszlachetnych.

Gdy zdamy sobie sprawę, że system nerwowy ma kontakt ze światem jedynie za pośrednictwem wibracji — innymi słowy, że wszystkie pięć znanych nam zmysłów rejestruje bodźce wzrokowe, słuchowe, czuciowe, smakowe i węchowe poprzez wibracje przekazywane przez poszczególne przedmioty — łatwiej będzie nam zrozumieć naturę tych wibracji. Przykładowo, gdy słyszymy głośny dźwięk, dochodzi on do nas poprzez wibrację. Widzimy zielony liść, ale jest to jedynie wibracja koloru odbierana przez nasze oczy, a dalej przekazywana do mózgu. Jest jednak wiele wibracji, które charakteryzują się wyższą częstotliwością niż nasze zmysły są w stanie odebrać, dlatego też nie jesteśmy ich nawet świadomi. Przykładem tego są gwizdki, których dźwięk słyszą jedynie psy.

Wszyscy słyszeliśmy o mocy „leczenia poprzez nakładanie rąk” i większość z nas wie, że masaż skroni potrafi złagodzić ból głowy. Czy można to wyjaśnić jakąś formą energii elektrycznej przepływającej z koniuszków palców? Biblia przytacza wiele przykładów uzdrawiającego dotknięcia dłoni Jezusa. Czy wyjaśnienie tego fenomenu kryje się w mało poznanym dotąd polu elektryczności — nauki o wibracji? I czy ta elektryczna atmosfera, jaką według dr. Burra wytwarzają wszystkie żywe organizmy, umożliwia nam przepływ określonych impulsów z dłoni lub umysłu —

⁶ Ernest Rutherford (1871 – 1937) prowadził badania w Wielkiej Brytanii, jednak pochodził w rzeczywistości z Nowej Zelandii — *przyp. tłum.*

siły wibracji, które mogą wpływać na innych i tak zwane przedmioty nieożywione? Wszyscy ludzie mieszkający na dużych wysokościach doświadczyli — odczuwając, a czasem nawet obserwując — ładunek elektryczny po przejściu przez pokój, a następnie dotknięciu jakiegoś metalowego przedmiotu. To oczywiście rodzaj ładunku statycznego, który powstaje na skutek tarcia, ale pozwala on nam zorientować się, jak wiele różnych form elektryczności jest w stanie wygenerować nasze ciało.

Na podstawie rysunków z Uniwersytetu w Yale można się zorientować, że przeprowadzano tam między innymi eksperyment polegający na tym, że badana osoba wkładała palce wskazujące do pojemników ze słoną wodą i połączonych galwanometrem. Między palcami (bez żadnych nacięć czy innych ran) następował przepływ prądu o napięciu 1,5 miliwolta — między naładowaną dodatnio lewą a naładowaną ujemnie prawą dłoń. Na innym rysunku widać, że dwa środkowe palce, z których jeden miał lekkie nacięcie na koniuszku, zostały częściowo zanurzone w pojemnikach ze słoną wodą — tym razem polaryzacja była odwrotna: lewa dłoń miała polaryzację ujemną, a prawa dodatnią, natomiast napięcie wzrosło aż do 12 miliwoltów.

Przeglądając te obrazy, przypomniałem sobie instrument znany jako „biometr”, opracowany przez francuskiego naukowca dr. Hippolita Baraduca, który składał się ze szklanego naczynia w kształcie dzwona, w którym umieszczono miedzianą igłę przywiązaną delikatną nicią jedwabną. Poniżej igły, wewnątrz naczynia, znajdował się okrągły kawałek kartonu z zaznaczonymi wartościami w stopniach.

Dwa takie instrumenty umieszczano obok siebie. Zadaniem badanej osoby było zbliżenie do nich rąk na odległość około półtora centymetra i skoncentrowanie się na zawieszanej w powietrzu

igle. Zmieniając nastawienie i polaryzację swoich myśli, badana osoba mogła zmienić wychylenie kierunku igły — raz w jedną, a raz w drugą stronę. Igła podążała dokładnie za jej myślami.

A oto prosty eksperyment, który opiera się dokładnie na takiej samej zasadzie. Weź kartkę papieru o średniej gęstości, kwadrat o boku 7,5 cm i złóż go po ukosie. Następnie rozłóż kartkę i zagnij ją jeszcze raz po przekątnej — tak aby zgięcia krzyżowały się pośrodku. Rozłóż kartkę, która powinna teraz mieć kształt niskiej, spłaszczonej piramidy. Weź długą igłę i przewlecż ją przez korek, tak aby z jednej strony wystawała na około 2,5 cm. Korek połóż na odwróconej do góry dnem szklance, igłą do góry. Następnie umieść na czubku igły piramidkę — igła powinna znaleźć się dokładnie w miejscu przecięcia zagięć.

Umieść całe urządzenie na stole lub biurku, z dala od grzejników i okien, aby uniknąć jakichkolwiek prądów powietrza. Następnie przyłóż do piramidki ręce — trzymając je w odległości około 1,5 centymetra, tak aby papier mógł się swobodnie obracać. A teraz spróbuj zmusić myślami piramidkę do obracania się. Początkowo piramidka będzie się chwiała i kręciła raz w jedną, a raz drugą stronę, ale jeśli Twoje ręce pozostaną bez ruchu i będziesz koncentrował się na określonym kierunku, papier zacznie obracać się zgodnie z Twoimi myślami. Jeśli nakazesz myślami zmianę tego kierunku, piramidka zwolni i zacznie kręcić się w przeciwną stronę niż obecnie. Oczywiście musisz uważać, aby nie dmuchać i nie wydychać w kierunku piramidki.

Wyniki opisanego powyżej doświadczenia próbowano wyjaśnić na wiele sposobów — na przykład, tłumacząc ruch piramidki ciepłem dłoni, prądami powietrza spowodowanymi ruchami ciała itd. Można byłoby zaakceptować takie teorie, gdyby kartka obracała się tylko w jedną stronę. Ale jeśli potrafimy, po odpo-

wiednim treningu i dzięki umiejętności koncentracji, zmienić kierunek ruchu poprzez zmianę polaryzacji naszego myślenia, to oczywiste jest, że mamy tu do czynienia z tą samą zasadą, której działanie widzieliśmy w przypadku biometru.

W podobnym eksperymencie (przeprowadzanym przez organizację AMORC — Starożytny i Mistyczny Zakon Różo-Krzyża) wykorzystuje się mały kawałek kartonu przypominający tarczę zegara. Przez środek tarczy przewleczona jest ostra igła, a na jej czubku umieszcza się delikatną kartonową strzałkę. Całość wkłada się do szklanki wypełnionej wodą, w której zanurzona jest dolna część igły. Ręce umieszcza się wokół górnej części szklanki i myślami zmusza się strzałkę do obracania, zmiany pozycji oraz do zatrzymywania się w wybranej pozycji lub przy określonej cyfrze tarczy. Należy jednak pamiętać, że we wszystkich tych eksperymentach nie każdy jest w stanie od razu osiągnąć dobre rezultaty — ludzie różnią się pod względem siły umysłu i zdolności koncentracji myśli.

Jeśli istnieje jakaś forma elektryczności, która wypływa z naszych rąk lub palców, i jeśli są fale, dynamiczne lub magnetyczne, powodowane przez wibracje wywoływane świadomie lub nieświadomie przez nasze myśli, czyż nie byłoby to nasze wyjaśnienie takich dokonań, jak podnoszenie stołów, automatyczne pisanie, działanie wózków spirytystycznych lub tabliczek ouija, a także wielu innych działań medium lub magów? Gdy dodamy do tego, że eksperymenci na Uniwersytecie Yale doszli do wniosku, że wszystkie żywe organizmy otacza elektryczna otoczka będąca ich własnym wytworem, a eksperymenci na Duke University nadal badają te kwestie, szukając dowodów, że myśl lub jakaś inna podobna siła jest w stanie wpływać na materię, zaczniemy uzyskiwać potwierdzenie idei dr. Phillipa Thomasa, inżyniera

działu badawczego Westinghouse Electric Company. Jak podają gazety, w 1937 r. na sesji Amerykańskiego Instytutu Elektryczności (American Electrical Institute) w Utah, dr Thomas powiedział:

„Mamy pewność, że wszystko, co robimy, mówimy lub myślimy ma związek z pewnym rodzajem radiacji. Uważamy, że ta radiacja ma postać elektryczności. W bliskiej przyszłości może uda nam się przechwycić i zinterpretować te promienie poprzez impulsy elektryczne. Szanse na szybkie znalezienie rozwiązania są spore”.

Ponieważ niektórzy z moich Czytelników mogą nie rozumieć w pełni koncepcji promieniowania myśli, poniżej przedstawiam proste wyjaśnienie. Kamień rzucony na środek stawu powoduje fale, które koncentrycznie rozchodzą się na wszystkie strony, aż docierają do brzegu, gdzie zdają się zatrzymywać. Im większy kamień, tym wyższe fale. Dwa kamienie różnej wielkości rzucone jednocześnie w dwa miejsca, wywołają dwie serie fal, które po chwili się spotkają. Gdy to nastąpi, rozpoczyna się walka — które fale pokonają drugie. Wzrok mówi nam, że jeśli fale są tej samej wielkości, wtedy znoszą się lub łączą w punkcie spotkania; ale jeśli jedna jest znacznie większa od drugiej, wtedy „połyka” tę mniejszą i się osłabia.

Przenieśmy to na nasze własne umysłowe impulsy — przykładowo, w jaki sposób myśli jednej natury powstrzymują lub pokonują inne — a szybko dostrzeżemy, że im silniejsza i bardziej skoncentrowana myśl, im szybsze tempo, im większa vibracja, tym łatwiej pokonywane są słabsze vibracje i szybciej dokonuje się jej kreatywne działanie.

Wiele słyszymy i czytamy o różnych stanach myśli, stopniach świadomości, koncentracji myśli, sile naszej wiary — wszystko to ma związek z intensywnością lub stopniem wysyłanej przez

nas mocy. Kreatywna moc przychodzi tylko wtedy, gdy myśl jest w pełni dojrzała, gdy mamy w pełni rozwinięty obraz mentalny lub gdy wyobraźnia może dokonać wizualizacji spełnienia naszej ambicji i dostrzec w naszym umyśle obraz przedmiotu, którego pragniemy — dom, samochód, radio itd. — tak jakbyśmy już go mieli.

W rezultacie moich badań tak zwanych nauk mistycznych, różnych nauk mentalistycznych oraz tradycyjnych nauk Kościoła, doszedłem do przekonania, że wszystkie te nauki działają w różnym stopniu, ale tylko w tym zakresie, w który wierzą ich wyznawcy. Tak właśnie jest z modlitwą, bez względu na to, czy jest to część mszy, czy też całkowicie spontaniczna i osobista suplika jednostki.

Dochodzę jednak do wniosku, że wiele osób powtarza słowa modlitwy bez cienia wiary, że ktokolwiek na nie odpowie. I w konsekwencji rzeczywiście nic się nie dzieje. Często przypominam sobie historię pewnej starszej kobiety pokładającej silną wiarę w moc modlitwy. Kobieta ta pewnego dnia wybrała się na zakupy. Poprzedniego wieczora modliła się, aby podczas zakupów świeciło słońce. Ale po modlitwie wyjrzała przez okno, dostrzegła kilka czarnych chmur i natychmiast dodała: „Ale i tak wiem, że na pewno będzie padać”.

Jesienią 1944 r., w poważnym magazynie „Saturday Review of Literature” ukazał się artykuł autorstwa Thomasa Sugrue’a. Stwierdził w nim, że ruch leczenia umysłem przybrał na sile tak znacznie, że obecnie można go spotkać dosłownie wszędzie. Przytoczył kilka przypadków, w których zarówno mężczyźni, jak i kobiety osiągnęli wyjątkowe rezultaty. Pewna kobieta, która w wieku 62 lat była częściowo sparaliżowana i miała palce powykręcane artretyzmem, całkowicie wyzdrowiała po rozpoczęciu ćwiczeń

oddechowych systemu jogi. Twierdziła, że po wyzdrowieniu ludzie oceniali jej wiek na 40 lat. Inna kobieta osiągnęła wspaniałe rezultaty, stosując okultystyczne praktyki metafizyki i odmłodziła się w ten sposób o 15 lat. Autor artykułu opowiedział także o pewnym emerytowanym misjonarzu, który przez 12 lat przeprowadzał eksperymenty parapsychologiczne i osiągnął wyjątkowe rezultaty.

Z tego wszystkiego możemy wyciągnąć tylko jeden wniosek — że wszystkie te systemy, wierzenia i sekty działają dzięki silnej wierze jednostki — a to właśnie prowadzi nas do magii wiary.

Zygmunt Freud, znany austriacki psychoanalityk, którego odkrycia stanowią obecnie podstawę pracy psychiatrów, zwrócił uwagę całego świata swoją hipotezą, że w każdym z nas tkwi potężna moc, niepoznana część umysłu — oddzielna od świadomego umysłu — która działa nieustannie, kształtując nasze myśli, odczucia i działania. Inni nazywają tę część duszą, a niektórzy metafizycy twierdzą, że jest ona zlokalizowana w splocie słonecznym. Inni nazywają to superego, wewnętrzną mocą, superświadomością, podświadomością, nadświadomością i jeszcze na wiele innych sposobów. Nie ma postaci organu lub tak zwanej tkanki żywej, jak mózg, a naukowcy nie zlokalizowali miejsca tego czegoś w ludzkim organizmie. A jednak tam jest i człowiek zdaje sobie sprawę z jego obecności od zawsze. Starożytni często określali to „duchem”. Paracelsus nazwał to wolą, inni używali terminu umysł, łącząc go z mózgiem. Niektórzy wolą nazwę sumienie i uważają, że jest to „spokojny, mały wewnętrzny głos”. Jeszcze inni nazywają to inteligencją i zapewniają, że jest to część Wyższej Inteligencji, z którą wszyscy jesteśmy połączeni. Stąd wzięła się nazwa Uniwersalnego Umysłu — który ma obejmować każdą żywą istotę, człowieka, rośliny i zwierzęta.

Bez względu na nazwę — ja osobiście wolę termin *podświadomość* — jest to uznawane za podstawę życia o niepoznanych dotąd granicach mocy. Nigdy nie śpi. Wspiera nas w chwilach trudnych, ostrzega przed niebezpieczeństwem, często pozwala zrobić coś, co wydaje się niemożliwe. Prowadzi nas na wiele sposobów, a jeśli wykorzystamy ją prawidłowo, pozwala tworzyć tak zwane cuda.

Obiektywnie rzecz ujmując, robi to, co jej każemy — działa wtedy, gdy tak nakaże jej świadomy umysł; subiektywnie, działa głównie z własnej inicjatywy (lub przynajmniej tak nam się wydaje), chociaż są i sytuacje, gdy jej aktywność zdaje się być inspirowana wpływami zewnętrznymi.

Sir Arthur Eddington⁷ powiedział kiedyś: „Wierzę, że umysł ma siłę wpływania na grupy atomów, a nawet zmieniać ich zachowanie, oraz że historia świata nie jest zdeterminowana przez prawa fizyki, lecz może być zmieniona wolą człowieka”.

Gdy w pełni zrozumiemy tę ideę, zaprze nam dech w piersiach. Łatwiej to zrozumieć w świetle teorii elektrycznej lub wibracji.

Każdy, kto interesuje się tymi zagadnieniami wie, że można nawiązać bezpośredni kontakt z podświadomą częścią swojego umysłu — tysiące ludzi wykorzystało tę możliwość w celu zdobycia bogactwa, siły i sławy, a także po to, by leczyć i rozwiązywać niezliczone problemy człowieka. Z tej siły skorzystać możesz także i Ty. Jedyne, co musisz zrobić, to uwierzyć i wykorzystać techniki przedstawione w tej książce albo też samemu opracować własny sposób.

⁷ Sir Arthur Stanley Eddington (1882 – 1944) angielski astrofizyk mający duży wkład w rozwój teorii względności Einsteina — *przyp. tłum.*

Dana Sleeth, którego obserwacje na temat prostych ludzi były dobrze znane czytelnikom gazet przed dwudziestu laty, powiedział mi kiedyś, że uważa podświadomość za jedną z największych pomocy, nie tylko w podsuwaniu mu pomysłów, ale także w znajdowaniu zgubionych narzędzi i innych przedmiotów. W tamtym czasie Sleeth mieszkał wśród wzgórz z dala od cywilizacji, pracując jednocześnie jako felietonista i farmer. Przeprowadzał dogłębne badania tematu i często dyskutowaliśmy na ten temat oraz pisywaliśmy do siebie listy.

To wspaniała rzecz — podświadomy umysł [powiedział Sleeth] i naprawdę nie mogę pojąć, dlaczego więcej osób nie uczy się o nim i jego zastosowaniach. Nie wiem, ileż to tysięcy razy pomógł mi w moich problemach. Pomysły na artykuły często przychodzą do mnie wtedy, gdy zajmowałem się tak poślednimi czynnościami, jak wykopywanie pniaków. A jeśli chodzi o poszukiwania zagubionych narzędzi, podświadomość jest mistrzem.

Jak wiesz, nic nigdy nie ginie — zmienia jedynie swe położenie. Każda rzecz jest dokładnie tam, gdzie ją położyłeś lub upuściłeś. Znalazłem już dziesiątki narzędzi w miejscach, do których skierowała mnie podświadomość. Tak to właśnie działa. Załóżmy na przykład, że zgubiłem scyzoryk — mój jest dość spory. Wtedy mówię: „Scyzoryk, gdzie jesteś?“, na chwilę zamykam oczy lub wpatruję się w dal. Odpowiedź nie zawsze przychodzi natychmiast, ale gdy już się pojawia, robi to z prędkością błyskawicy i prowadzi mnie dokładnie w to miejsce, w którym zostawiłem scyzoryk. Wydaje się, że to zawsze działa — nawet w przypadku takich rzeczy, jak siekiera, grabie i inne narzędzia, które

nieustannie gdzieś zapodziewam — jak wiesz, dziennikarze nie są szczególnie metodyczni.

Miałem kiedyś spore problemy z zapamiętywaniem nazwisk, ale odkryłem, że jeśli uda mi się wyobrazić daną osobę, zobaczyć zarys jej twarzy, kolor oczu, włosów, styl ubierania itd., podświadomość bez trudu podsunie mi jej nazwisko.

Nie wiem, gdzie się tego nauczyłem, ale próbując sobie coś przypomnieć — jakąś historię lub fakt, który na chwilę mi umknął — relaksuję się, unoszę głowę, kładę prawą dłoń kilka centymetrów nad czołem, czasem zamykam oczy, a czasem wpatruję się w dal. Ten mały trik zawsze daje spodziewane rezultaty.

Nigdy nie powinniśmy zapominać, że wynalazki, wspaniałe kompozycje muzyczne, poezja, proza i wszystkie inne dzieła, są wytworem podświadomości. Podsuń jej myśl lub materiał i wprowadź ją w ruch poprzez głębokie pragnienie, a uzyskasz rezultaty. Wystarczy zacząć, a dalej wszystko pójdzie już samo.

Gdy zaczniemy działać z pomocą tej siły, wszystko natychmiast zaskoczy na swoje miejsce, jak gdyby kierowała tym jakaś magiczna dłoń. Rezultaty okażą się zaskakujące. Pomysły będą wyskakiwać jak grzyby po deszczu, to tu, to tam.

Coś, co może się wydawać przypadkiem, wcale nim nie jest — to przejawy działania siły, którą właśnie wprowadziłeś w ruch.

Jestem pewien, że tysiące ludzi odnoszących sukcesy osiąga szczyty i tak wspaniałe rezultaty, nie wie nic o podświadomym umyśle i nie zdaje sobie sprawy z tego, że właśnie ta siła pozwoliła im zwyciężyć.

Mieszkając wśród wzgórz, z dala od ludzi i codziennych wpływów, często miałem poczucie, że ludzie mieszkający blisko natury mogą o wiele łatwiej sięgnąć do podświadomości i ją wykorzystać. Wierzę, że nadejdzie taki dzień, w którym nauka dowiedzie, iż wielka potęga podświadomości jest jedną z największych sił kształtujących i kontrolujących nasze życie.

Przelotna myśl umiera niemal natychmiast, chociaż później może ujawnić się w postaci zakumulowanej mocy. Ale w rzeczywistości, siłą, która uruchamia wielki system podświadomości, jest skoncentrowana myśl, lub — jak powiedzieliśmy wcześniej — utrwalony obraz mentalny. Jest wiele metod pozwalających zwiększyć tempo wibracji świadomej myśli w celu uruchomienia podświadomych sił, chociaż czasem wystarczy pojedyncza wypowiedź, rzut oka towarzyszący jednemu lub dwóm słowom i przekazywany jednej osobie przez drugą, aby uaktywnić podświadomość. Podobnie dzieje się w sytuacji zagrożenia, chwilach ogromnego niebezpieczeństwa i stresu, gdy osoba — sama lub w obecności innych — staje przed koniecznością natychmiastowego działania. Podświadomość przychodzi z pomocą osobom, które często muszą podejmować natychmiastowe decyzje i działa wtedy, gdy świadomy umysł wyczłystymy z wielu przeciwnych myśli. Innymi słowy — „gdy zanurzymy się w ciszy”.

Prawdopodobnie najbardziej skuteczną metodą wykorzystywania podświadomości do działania jest proces tworzenia obrazów mentalnych — przy wykorzystaniu wyobraźni — który polega na tym, że dopracowujemy do najdrobniejszych szczegółów obraz rzeczy lub sytuacji, tak jakby przedmiot naszych myśli miał formę fizyczną. To właśnie rozumiemy pod pojęciem wizualizacji.

Jednak najdłużej utrzymujące się rezultaty uzyskujemy dzięki wierze. To ona umożliwia powstawanie cudów i wyjątkowych zjawisk, które uważane są powszechnie za niewytłumaczalne. Mówię teraz o głębokiej wierze — nieugiętym i pozytywnym przekonaniu, które przeszywa każdy zakamarek ciała — gdy wierzysz w coś „całym sercem”. Nazwij to emocją, duchową siłą, rodzajem elektrycznej wibracji — jak tylko chcesz, ale to właśnie ta siła zapewnia wyjątkowe rezultaty, uruchamia prawo przyciągania i myśl, która pozwala na korelację z jej przedmiotem. To przekonanie zmienia tempo działania umysłu lub częstotliwość myśli i — jak ogromny magnes — włącza do gry siły podświadomości, zmieniając całą aurę człowieka i wpływając na wszystko w Tobie samym, a często także na ludzi i przedmioty znacznie oddalone. Zapewnia rezultaty, które są czasem zadziwiające — często takie, które uważałeś dotychczas za niemożliwe.

W Biblii znajdziemy niezliczone przykłady działania tej siły. Wiara to podstawowy warunek udziału w wielu społecznościach religijnych, stowarzyszeniach i organizacjach politycznych. Ludzie wszędzie szukają innych ludzi, którzy mają taki rodzaj wiary, o którą walczą, ponieważ to właśnie takie osoby są naładowane wibracjami silnych przekonań, które czasem czynią cuda — robią rzeczy, które uważamy za „niewiarygodne”. Ten rodzaj wiary ma w sobie element magii. To także podstawowa zasada zarówno w białej, jak i czarnej magii.

ROZDZIAŁ 3.

CZYM JEST PODŚWIADOMOŚĆ

NIE MA ARTYSTY, człowieka nauki lub pisarza, jakkolwiek mało byłby podatny na samoanalizę, który nie jest świadomy — z własnego doświadczenia — ogromnego znaczenia podświadomości” pisał Gustave Geley¹, znany francuski psycholog i autor książki *De l’Inconscient au Conscient* („Z podświadomości do świadomości”). To on stwierdził także, że najlepsze rezultaty w życiu można osiągnąć dzięki harmonii i ścisłej współpracy między świadomą i podświadomą częścią umysłu, oraz wskazywał, że aż do XIX w. psychologia podświadomości była całkowicie pomijana i uważano, że jest nietypowym wynikiem choroby lub wypadku.

Ponieważ podświadomość odgrywa bardzo istotną rolę w magii wiary, szybciej zrozumiesz podstawy tej nauki, jeśli będziesz miał jasny obraz tego, czym jest podświadomy umysł, gdzie jest

¹ Gustaw Geley (1868 – 1924) — pierwszy dyrektor Międzynarodowego Instytutu Metapsychicznego w Paryżu — *przyp. tłum.*

zlokalizowany i w jaki sposób działa — zarówno jako organ autonomiczny, jak i w połączeniu ze świadomym umysłem. Do pewnych kwestii poruszonych w tym rozdziale wrócimy w kolejnych, ale ponieważ powtórzenie jest istotną częścią techniki, powinna okazać się równie skuteczna, jak technika prezentacji wiedzy na temat tej nauki — a im szybciej ją zrozumiesz, tym szybciej zaczniesz osiągać to, czego pragniesz.

Przedstawiając obraz podświadomości, będę musiał czasem używać naukowych terminów, jako że praktycznie cała wiedza na temat podświadomości jest rezultatem badań i eksperymentów prowadzonych przez jednych z najwybitniejszych psychologów świata. Ale nawet jeśli pogubisz się nieco za pierwszym razem, to każda kolejna jego lektura pozwoli ci zrozumieć coraz to więcej i więcej, aż w końcu wszystko stanie się jasne i zyskasz solidne podstawy teoretyczne, na których będzie można zbudować część praktyczną.

W pierwszym rozdziale wspominałem już, że to książka *Law of Psychic Phenomena* (Prawo Zjawisk Psychiczych) Thomsona Jaya Hudsona sprawiła, iż zacząłem zastanawiać się nad podświadomością i jej wielkimi możliwościami pomocy ludziom w ich codziennym życiu. Moją wiedzę poszerzyły następnie inne książki — *The Subconscious Speaks* (Podświadomość mówi) Erny Ferrell Grabe i Paula C. Ferrella, *Source of Power* (Źródło potęgi) Theodore'a Clintona Foote'a, *The Unconscious* („Nieświadomi”) dr. med. Mortona Prince'a oraz *Common Sense and Its Cultivation* (Zdrowy rozsądek i jego doskonalenie) Hanbury'ego Hankina. Moim celem będzie nie tylko przedstawienie mentalnego obrazu świadomego i podświadomego umysłu w świetle współczesnych odkryć dotyczących ich wzajemnych relacji i funkcji, ale także klarownych instrukcji dotyczących metod, za których pomocą

będziesz mógł zacząć kontrolować obie te części i skierować ich energię na spełnienie swoich pragnień.

„W każdym człowieku uśpiona jest zdolność, rozwinięta, lub nie, która pozwala mu odnieść sukces, jeśli tylko *pragnienie sukcesu* jest obecne w jego świadomym umyśle”. Tak pisali autorzy książki *The Subconscious Speaks*. „Zdolność” ta znana jest od zawsze — od zawsze też wiadomo, że ma dziwne i niezwykle moce, ale dopiero półtora wieku temu psychologowie, którzy zaczęli ją badać i na niej eksperymentować, nazwali ją podświadomością. Z całą pewnością Ralph W. Emerson był świadomy dwoistego charakteru umysłu człowieka, gdy pisał w swoich *Dziennikach*: „Uważam, że jeden stan umysłu nie pamięta drugiego ani też nie zdaje sobie sprawy z jego istnienia. Tak więc w ciągu dwunastu miesięcy napisałem strofy (*Dni*), których nie pamiętam — nie pamiętam ani tego, jak je pisałem, ani jak je poprawiałem i dziś nie byłbym w stanie napisać podobnych, a jedyne dowody, że są moje, mają naturę zewnętrzną, jak na przykład MS., w którym je znajduję, oraz takie okoliczności, jak te, że wysłałem ich kopie moim przyjaciołom itd.”.

Obecnie słowa świadomość i podświadomość są powszechnie rozumiane, zdajemy sobie także sprawę z tego, że wszyscy mamy dwa umysły, każdy cechujący się odrębnymi i szczególnymi atrybutami i siłami — a każdy z nich, w określonych warunkach, zdolny jest do niezależnego działania. Nie ma żadnej wątpliwości, że świadomy umysł mieści się w mózgu, bo jeśli tylko skoncentrujesz myśli, odczuwasz je w głowie. Czasem myśl jest tak intensywna i długotrwała, że powoduje ból głowy, zmęczenie oczu lub pulsowanie w skroniach. Zazwyczaj można prześledzić całą myśl aż do jej źródła. Być może zasugerowałeś się czymś, co widziałeś, usłyszałeś lub przeczytałeś; być może jest to nowy

pomysł dotyczący pracy lub domu; a może kontynuacja jakiejś innej myśli, którą długo rozważałeś w przeszłości. Istotne jest to, że można połączyć ją z czymś, co już ma związek ze świadomością. Czasem myśl jest próbą rozwiązania trudnego problemu i tak bardzo wyczerpał i zniechęcił Cię brak rozwiązania, że „podałeś się”, „dałeś sobie spokój z tą sprawą” lub „wyrzuciłeś ją z umysłu” — odczucie, jakiego często doświadczasz w nocy, gdy nie możesz spać, ponieważ mózg nieustannie walczy z natłokiem myśli. W momencie, gdy „porzucisz myśl”, zaczyna ona ginać, jak gdyby zapadała się gdzieś w głąb. Napięcie w świadomej części umysłu zmniejsza się i wkrótce zasypiasz. Następnego ranka, po przebudzeniu, świadomy umysł na nowo zaczyna analizować problem, gdy nagle pojawia się mentalny obraz problemu — w pełni rozwiązanego i ze wszystkimi niezbędnymi wskazówkami, które pozwalają Ci podjąć odpowiednie działania.

Co stało się z myślą, gdy wyparłeś ją ze świadomej części umysłu i jakie siły wewnętrzne rozwiązały nurtujący Cię problem? Powszechnie wiadomo, że wielu pisarzy, mówców, artystów, kompozytorów, projektantów, wynalazców i przedstawicieli innych kreatywnych zawodów wykorzystują swoją podświadomość — w sposób świadomy lub nie. To właśnie w tym kontekście redaktor znanego wydawnictwa, Merton S. Yewdale, zwrócił uwagę pisarzy na niedawne stwierdzenie Louisa Bromfielda, amerykańskiego powieściopisarza:

Jednym z najbardziej pomocnych odkryć, którego dokonałem już dawno temu i które jest wspólne także dla wielu innych pisarzy, jest to, że istnieje część umysłu, którą psycholodzy nazywają „podświadomością”, a która pracuje nawet wtedy, gdy śpisz, wypoczywasz lub zajmujesz się in-

nymi zadaniami, nawet dalekimi od pisarstwa. Odkryłem, że można wyszkolić tę część umysłu, zaprzęgając ją do dość zorganizowanej pracy. Często okazywało się, że gdy budziłem się rano, miałem już rozwiązany problem, opracowaną technikę, fabułę, postać, która od dawna nie dawała mi spokoju. Sądy „podświadomości”, na którą składają się odziedziczone instynkty i nagromadzone doświadczenie, są niemalże zawsze nieomyłne i zawsze zaufałbym jej decyzjom w konfrontacji z każdym osądem, do którego doszedłbym na drodze długiego procesu świadomego myślenia.

Nie mam wątpliwości, że masz już mentalny obraz dwóch połówek swojego umysłu: świadomości, która jest powyżej poziomu jaźni, i podświadomości, która jest poniżej tego poziomu — z możliwością komunikacji między tymi dwiema częściami.

Źródłem myśli jest świadoma część umysłu. Ona także zapewnia nam poczucie samoświadomości w naszym codziennym życiu: wiedzę, że jesteście sobą tutaj i teraz; uznanie i zrozumienie naszego środowiska: moc panowania nad umysłowymi zdolnościami, pamiętania wydarzeń z przeszłości oraz zrozumienia własnych emocji i ich znaczenia. Świadomość pozwala nam także w sposób racjonalny rozpoznawać otaczające nas przedmioty i ludzi, własne zalety i wady, prawidłowość argumentacji lub piękno dzieła sztuki.

Główne siły świadomości to rozumowanie, logika, formułowanie, osąd, kalkulacja, świadomość i moralność. Rozumiemy przez to zdolność do poznania obiektywnego świata oraz wykorzystywane do tego sposoby w postaci naszych pięciu zmysłów fizycznych. Świadomość jest emanacją fizycznych potrzeb i przewodnikiem w walce z naszym materialnym środowiskiem. Najwyższą

funkcją świadomości jest rozumowanie — indukcja, dedukcja, analiza i synteza. Załóżmy na przykład, że podejmujesz się odkrycia nowego serum. W tym celu użyjesz świadomego umysłu i zastosujesz indukcyjną metodę rozumowania. Zacznieś od zebrania faktów i elementów, które rozpoznajesz za pomocą zmysłów; następnie dokonasz ich porównania, zwracając uwagę na wszelkie podobieństwa i różnice; następnie wybierzesz te, które są podobne pod względem cech, zastosowania lub działania, po czym przejdziesz do sformułowania uogólnienia lub prawa mówiącego, że określone rzeczy, z określonymi cechami, funkcjonują w określony sposób. To naukowa metoda zdobywania wiedzy, która stanowi podstawę współczesnej edukacji. Jednak stosujemy ją wszyscy w jakiejś formie do rozwiązywania naszych problemów — osobistych, społecznych, biznesowych, zawodowych lub ekonomicznych. Wielokrotne rozwiązanie naszego problemu jest rezultatem wykorzystania świadomej części umysłu. Ale czasem, gdy rozwiązanie nie nadchodzi, czujemy się wyczerpani nieustannymi próbami, zaczynamy tracić wiarę w samych siebie i często poddajemy się przekonaniu, że ponieśliśmy klęskę i nic nie można już zrobić w danej sprawie. I wtedy właśnie do gry dołącza podświadomość, która pomaga nam odnowić wiarę w samych siebie, pokonać stojące przed nami problemy oraz wskazać właściwą drogę do sukcesu.

Podobnie jak świadomy umysł jest źródłem myśli, tak podświadomość jest źródłem siły. Podświadomość zakorzeniona jest w instynktach i świadoma jest najbardziej podstawowych pragnień jednostki, a przy tym zawsze wypycha je w górę — w stronę świadomości. To repozytorium spontanicznych wrażeń na temat ludzi i przyrody, a także skarbiec pamięci. Przechowywane są w nim wspomnienia faktów i doświadczeń, które świadomość

spycha tu od czasu do czasu w celu zabezpieczenia przed wymazaniem. Dlatego właśnie podświadomość jest nie tylko potężnym magazynem informacji, z których w każdej chwili może skorzystać świadomość, ale także wytwórnią energii, która pozwala człowiekowi odzyskać siły, odwagę i wiarę w samego siebie.

Podświadomość istnieje poza przestrzenią i czasem. Zasadniczo jest potężną stacją nadawczo-odbiorczą, która jest w stanie komunikować się na wszystkich kanałach ze światem fizycznym, umysłowym, psychicznym, a także — według wielu badaczy — ze światem duchowym, przeszłością, teraźniejszością i przyszłością. Tak wielką siłą obdarzona jest nasza podświadomość. Mówiąc krótko, podświadomość ucieleśnia odczucia i mądrość przeszłości, świadomość i wiedzę teraźniejszości oraz myśl i wizję przyszłości. Emerson, chociaż pisał o instynkcie, obdarzał go tak wieloma atrybutami, że niewątpliwie myślał właśnie o podświadomości, gdy pisał: „Cała prawdziwa mądrość myśli i działań pochodzi z szacunku i cierpliwości dla tego instynktu. Z prawdziwą wiedzą mamy do czynienia wtedy, gdy potrafimy wykorzystać ten instynkt w każdej części życia i musimy nabrać nawyku bezwzględnego preferowania jego wskazówek, które są nam dawane, gdy go wykorzystujemy”.

Sił podświadomości jest wiele, a główne to: intuicja, emocje, pewność, inspiracja, sugestia, dedukcja, wyobraźnia, organizacja, a także — oczywiście — pamięć i dynamiczna energia. Podświadomość poznaje otoczenie, nie korzystając z fizycznych zmysłów. Podświadomość postrzega poprzez intuicję. Najlepiej działa zaś wtedy, gdy obiektywne zmysły są wygaszone. Ale działać może zarówno wtedy, gdy czuwamy, jak i wtedy, gdy śpimy. To odrębna istota, posiadająca niezależne siły i funkcje, wraz z unikalną, własną mentalną organizacją, która ma być blisko związany

z fizycznym ciałem i życiem jednostki, ale który może działać także niezależnie od ciała.

Podświadomość ma trzy zasadnicze funkcje. Po pierwsze, dzięki intuicyjnemu zrozumieniu potrzeb cielesnych, zachowuje i utrzymuje (bez pomocy świadomości) dobre samopoczucie i w gruncie rzeczy nawet życie organizmu. Po drugie, jak już wskazałem w poprzednim rozdziale, w momentach kryzysowych przechodzi do bezpośredniego działania (w tym przypadku również niezależnie od świadomości) i przejmuje kontrolę, działając z niewiarygodną pewnością, siłą, dokładnością i zrozumieniem sytuacji, ratując życie jednostki. Po trzecie, działa w świecie parapsychologii, gdzie manifestuje swoją siłę w takich zjawiskach, jak telepatia, jasnowidzenie i psychokineza. Ale podświadomość można także zawezwać na pomoc świadomości w chwilach wyższej osobistej konieczności — gdy świadomość wykorzystuje zasoby i moce podświadomości w celu rozwiązania istotnych problemów lub zdobycia czegoś, czego pragnie człowiek.

W tej książce interesuje nas głównie ten ostatni element trzeciej zasadniczej funkcji podświadomości, a szczególnie technika jej działania na Twoją korzyść. A zatem, aby wykorzystać zasoby i moce podświadomości i pobudzić ją do działania, musisz przede wszystkim mieć pewność, że prosisz o coś, co słusznie jest Twoje i nad czym możesz zapanować, jako że podświadomość manifestuje się jedynie stosownie do możliwości człowieka. Następnie musisz mieć cierpliwość i absolutną wiarę, gdyż, jak stwierdził Theodore Simon Jouffroy, francuski filozof: „Podświadomość nie zadaje sobie trudu dla tych, którzy w nią nie *wierzą*”. A dalej, przekazując podświadomości swoją potrzebę, musi ona być wyrażona w odpowiednim duchu — że praca *została już wykonana*. Tak więc, chociaż niezbędne jest, abyś *czuł* i *myślał*, że

odniosłeś już sukces, trzeba pójść o krok dalej i *zobaczyć* samego siebie na miejscu, do którego aspirujemy. Następnym — ostatnim już krokiem — jest cierpliwe oczekiwanie, aż podświadomość przyswoi elementy Twojego problemu i sama go rozwiąże.

Z czasem, gdy pomysły i plany podświadomości przepłyną do oczekującej na nie świadomości, rozwiązanie ukaże Ci się w całej pełni, wraz z odpowiednim planem działania, który należy wypełnić natychmiast i bez cienia wątpliwości. Z Twojej strony nie może być żadnego zawahania, rezerwy i zastanawiania. Musisz przyjąć wiadomość płynącą z podświadomości i po jej otrzymaniu natychmiast przystąpić do działania. Tylko w ten sposób zdołasz skorzystać z pomocy podświadomości, która odtąd będzie ci służyć, gdy tylko ją zawezwiesz.

Twój problem może być jednak jednym z tych, których nie da się rozwiązać w powyższy sposób — zamiast otrzymać wyraźne rozwiązanie i wskazówki niejako czarno na białym, możesz zacząć odczuwać, że co pewien czas jakaś tajemnicza siła każe Ci wykonać pewne rzeczy, które zdają się nie mieć żadnego znaczenia czy logicznego związku. Mimo to musisz wytrwale wierzyć w moc i mądrość podświadomości i posłusznie wykonywać pozornie nieistotne jej polecenia — pewnego dnia okaże się, że w jakiś sposób osiągnąłeś to, co pragnąłeś. Patrząc wstecz, zrozumiesz, w jaki sposób poszczególne elementy pasują do siebie i jak tworzą logiczny ciąg wydarzeń, z których ostatnim było osiągnięcie swojego rozwiązania. Zrozumiesz, że przez cały ten czas kierowany byłeś podświadomością. Osiągnięcie to stanowi nagrodę za Twoje szczerze nadzieje i pragnienie — prawdziwy osobisty sukces!

ROZDZIAŁ 4.

SIŁA SUGESTII



ILEŻ TO RAZY słyszałeś: „Wystarczy w siebie uwierzyć!”. Bez względu na zadanie, jeśli zaczniemy je z przekonaniem, że nam się uda, wszystko idzie jak po maśle. Często wiara pozwala nam dokonywać rzeczy, które przez innych uważane są za niemożliwe do zrobienia. Akt wiary jest siłą, która pozwala nam osiągnąć założony cel. „No dalej, możemy ich pokonać!” — takie nawoływania przywódców słychać na stadionach, polach bitewnych i w firmach. Ta nagła zagrzewka, pełna wiary w sukces, elektryzująca i rzucająca wyzwanie, odwraca los i nagle mamy — Zwycięstwo! Sukces! Od defetyzmu do zwycięstwa — a wszystko to dzięki temu, że ktoś miał silną wiarę i przekonanie, że to *da się zrobić*.

Możemy wypaść za burtę lub rozbić łódź na przybrzeżnych skałach i zacząć się bać, że nie ma już dla nas nadziei. Lecz nagle przychodzi odczucie, że zostaniemy ocaleni lub też sami zdołamy wyjść z tych tarapatów. W momencie, gdy uświadomimy sobie to wrażenie, zaczyna ono przyjmować formę wiary, a wraz z nią przychodzi siła. Możesz znajdować się w płomieniach, otoczony dymem i oszalały ze strachu. Ale jest siła, która może Cię

ocalić. Emerson potwierdza to, mówiąc, że w trudnej chwili lub krytycznej sytuacji spontaniczne działania zawsze są najlepsze. Znanych jest wiele opowieści, w których widać, jak ogromne rezerwy tkwią w naszym umyśle, jak dzięki niemu słabi mężczyźni i kobiety dokonują rzeczy niezwykłych. Wielcy oratorzy i pisarze często zadziwieni są potęgą podświadomości, która jest w stanie zapewnić im ciągły dopływ pomysłów.

Po przestudiowaniu różnych mistycznych religii, systemów przekonań i technik umysłowych, z zaskoczeniem dostrzeżemy, że wszystkie mają ten sam podstawowy *modus operandi* i wszystkie wykorzystują metodę powtarzania — mantr, słów, formuł lub bezsensownych zbitek dźwięków, jak William Seabrook odkrył w przypadku wielu lekarzy, kapłanów voodoo, szamanów i wyznawców innych dziwacznych kultów — w celu obudzenia duchów lub odczynienia czarnej magii. Ta sama zasada działa w przypadku pieśni, litanii, zaklęć, lekcji w szkole (które powinny być powtarzane tak często, jak to tylko możliwe w trakcie tygodnia), modlitw buddystów i muzułmanów, a także przeróżnych grup i sekt religijnych. Żadna religia nie jest wolna od takich technik, choć w tym przypadku jest to biała magia, a nie czarna. Gdy przyjrzymy się temu bliżej, tę samą zasadę dostrzeżemy w biciu w tam-tamy lub kotły u prymitywnych ludów we wszystkich zakątkach świata — wibracje dźwiękowe wzbudzają podobne wibracje w psychice członków plemion, pobudzają ich i ekscytują aż do momentu, w którym zaczynają opierać się śmierci. Tańce wojenne Indian, w których dużą rolę odgrywają powtarzalne rytmiczne ruchy, obrzędy sprowadzające deszcz, tańce derwiszów, a nawet gra wojskowych doboszy w krytycznych momentach bitwy oraz uduchowiona muzyka odtwarzana w wielu fabrykach

ku pokrzepieniu zatrudnionych tam pracowników — wszystko to są przykłady działania tej samej zasady.

Wiele interesujących faktów dotyczących rytmicznych, mistycznych pieśni i modlitw można znaleźć w wydanej w 1939 r. książce Theosa Bernarda zatytułowanej *Penthouse of the Gods*. Autor twierdził, że był pierwszym białym człowiekiem, który odwiedził tajemnicze miasto Lhasa w Tybecie, położone wysoko w Himalajach, w którym w klasztorach mieszkają tysiące lamów — wyznawców Buddy. Czytając tę książkę, odnosi się wrażenie, że poza chwilami, w których jedzą i wykonują inne czynności fizjologiczne, mnisi nieustannie modlą się i kręcą młynkami modlitewnymi. Bernard donosił, że w jednej świątyni lamowie poświęcali na powtarzanie modlitw cały dzień — od świtu powtarzają je dokładnie 108 tysięcy razy. Opowiadał także o tym, w jaki sposób towarzyszący mu lamowie powtarzali pewne stałe mantry, które miały zapewnić mu dodatkową siłę.

Oczywiste jest, że we wszystkich podobnych religiach, kulturach i zakonach istnieje pewien określony rytuał, w którym powtarzanie słów — mistycznych lub też nie — odgrywa bardzo istotną rolę. I ta obserwacja pozwala nam wrócić do prawa sugestii, które pozwala osiągnąć niewiarygodne rezultaty. To właśnie siła sugestii — autosugestii (to, co sugerujemy sami sobie) lub heterosugestii (sugestia z zewnątrz) — wprawia w ruch całą maszynę lub powoduje, iż podświadomość zaczyna swoją kreatywną pracę. W tym też miejscu swą rolę zaczynają odgrywać afirmacje i powtórzenia. Powtórzenie jednej zwrotki, jednego zaklęcia czy tej samej afirmacji prowadzi do przekonania, a gdy przekonanie stanie się głęboką pewnością, zaczynają działać różne rzeczy. Budowniczy lub wykonawca patrzy na plany i specyfikacje

mostu lub budynku i kierowany pragnieniem urzeczywistnienia tych planów, deklaruje przed samym sobą: „Mogę to zrobić. Tak, mogę to zrobić”. To twierdzenie może powtarzać sobie tysiące razy, nawet nie zdając sobie z tego sprawy; mimo to, sugestia znajdzie miejsce w jego umyśle, w którym będzie mogła się zakorzenić, przedsiębiorca zdobędzie kontrakt i struktura powstanie. Równie dobrze mógł powiedzieć sobie, że nie jest w stanie tego zrobić — i wtedy rzeczywiście nigdy by tego nie zrobił.

Identyczną siłę i te same zasady wykorzystał Hitler, mobilizując swój naród do zaatakowania świata. Aby to zrozumieć, wystarczy lektura *Mein Kampf*. Dr René Fauvel, znany francuski psycholog, wyjaśniał, że Hitler wyjątkowo dobrze rozumiał prawo sugestii i różnorodne formy jej zastosowania. Dzięki niezwykłym umiejętnościom i zdolności do zjednywania sobie publiczności w swojej potężnej kampanii wykorzystał wszelkie dostępne instrumenty propagandy. Hitler otwarcie zresztą przyznał, że psychologia sugestii jest ogromną bronią w rękach każdego, kto wie, jak jej używać. Przyjrzyjmy się, w jaki sposób sprawił, iż Niemcy uwierzyli w to, czego pragnął ten człowiek, i jak zaczęli swoją kampanię terroru. Slogany, plakaty, ogromne znaki i flagi pojawiły się w całych Niemczech. Wizerunek Hitlera był wszędzie. Hasło: „Jeden naród, jedna Rzesza, jeden wódz” stało się motywem przewodnim. Powtarzano je wszędzie tam, gdzie spotykała się jakakolwiek grupa. „Dziś rządzą Niemcami, jutro całym światem” — brzmiała marszowa pieśń, która codziennie płynęła z gardeł tysięcy młodzieńców. Takie slogany, jak: „Niemcy czekały już dość długo”, „Powstańcie, jesteście arystokratami Trzeciej Rzeszy”, „Niemcy pod przywództwem Hitlera są dla człowieka” i setki innych, bombardowały ludzi przez dwadzieścia cztery godziny na dobę z billboardów, murów, radia i gazet. Gdzie

się nie poszło, tam zawsze otrzymywało się jedną ideę o wyższości ich rasy. To pod hipnotycznym wpływem tego przekonania, wzmocnionego wielokrotną sugestią, zaczęli realizować swoją wizję. Niestety dla siebie, były także inne kraje z silną wiarą we własne narody, które zdołały ostatecznie pokonać Niemcy.

Również Mussolini wykorzystał to samo prawo sugestii, próbując znaleźć miejsce dla Włoch na mapie świata. Takie symbole i slogany, jak: „Wierz, Słuchaj, Walcz”, „Włochy muszą mieć swoje zasłużone miejsce na świecie”, „Za nami są pewne osiągnięcia, ale przed nami stoją nowe”, pokryły mury tysięcy budynków, a jednocześnie podobne treści przekazywano przez radio i wszystkie inne środki komunikacji.

W ten sam sposób Stalin zbudował Rosję taką, jaką jest ona dzisiaj. W listopadzie 1946 r. Instytut Współczesnej Hipnozy stwierdził, że Józef Stalin wykorzystywał wielką moc powtarzalnych sugestii, by Rosjanie uwierzyli w swoją siłę, oraz wymienił go wśród dziesięciu ludzi o najbardziej hipnotycznych oczach świata, określając go jako „hipnotyzerem mas”.

Japońscy władcy wykorzystywali tę moc do zmieniania swoich poddanych w fanatycznych wojowników. Od dnia narodzin japońskie dzieci poddawane były sugestiom, że są bezpośrednim darem niebios i ich przeznaczeniem jest rządzić światem. Wszyscy to powtarzali i w to wierzyli, ale od czasu do czasu używano tej mocy niewłaściwie.

Przez 44 lata — od wojny rosyjsko-japońskiej, Japończycy unieśmiertelniali oficera marynarki Magoshichi Sugino, który był uważany za największego bohatera i jednego z pierwszych wojowników-samobójców. Ku jego czci wzniesiono tysiące pomników, jego nazwisko powtarzano w pieśniach, opowiadano o nim historie — młodych Japończyków przekonywano, że powinni

podążać za jego przykładem, gdyż nie ma bardziej heroicznego sposobu śmierci. Uwierzyło w to miliony i podczas wojny tysiące osób zginęło w samobójczych atakach. Jednak sam Sugino, który miał ponoć zginąć, kierując swój okręt na rosyjską flotę w Port Arthur, w rzeczywistości nie zginął. Został wyłowiony przez chińską łódź, a gdy dowiedział się, że został w swoim kraju okrzyknięty bohaterem, postanowił spędzić resztę życia w ukryciu w Mandżurii. Agencja Associated Press donosiła z Tokio w listopadzie 1946 r. o znalezieniu go i jego powrocie do domu. Chociaż żył i miał się dobrze, młodym Japończykom nadal powtarzano, że akt samobójczej śmierci Sugino był szczytem odwagi. To okropne, głęboko zakorzenione przekonanie, chociaż oparte całkowicie na nieprawdzie, skłoniło tysiące Japończyków do odebrania sobie życia.

My, Amerykanie, byliśmy poddawani sile sugestii na długo przed I wojną światową i podczas niej; ponownie dokonał tego generał Hugh Johnson i jego plan N.R.A., za pomocą którego podczas II wojny światowej zachęcano nas do zwiększonego wysiłku, kupowania bonów itd. Nieustannie nam powtarzano, że Japonię i Niemcy trzeba zmusić do bezwarunkowej kapitulacji. Wskutek wielokrotnego twierdzenia tej tezy, wszyscy zostali sparaliżowani i myśleli jednakowo — *zwyciężyć bezwarunkowo*. Jak napisano: „Podczas wojny głos niezgody staje się głosem zdrady”. Ponownie widzimy więc ogromną siłę powtarzalności — to nasz pan i robimy tak, jak nam rozkaże.

Ta subtelna siła powtarzających się sugestii pokonuje nasz rozum, odwołując się bezpośrednio do naszych emocji i odczuć, docierając do głębi naszej podświadomości. To podstawa wszystkich udanych reklam — ciągła i powtarzająca się sugestia, która

każe nam w coś uwierzyć, a potem zachęca do zakupów. Ostatnimi laty wpadliśmy w witaminową ekstazę. Witaminy na to i witaminy na tamto atakują nas ze wszystkich stron, a siła powtarzających się sugestii, że witaminy są bardzo cenne, sprawia, iż miliony kupują je w formie pigułek.

Przez wieki pomidory uważano za truciznę. Ludzie nie mieli odwagi ich jeść, dopóki jakaś nieustraszona osoba zaryzykowała i przeżyła. Obecnie jedzą je miliony ludzi, nie zdając sobie nawet sprawy z tego, że sto lat temu traktowano je jako niezdatne do spożycia. Natomiast rzeczywiście wspaniały szpinak może odejść w niepamięć, ponieważ nasz własny rząd, rząd Stanów Zjednoczonych, twierdzi, że nie zawiera on wartości odżywczych, które przypisywano mu od wieków. Łatwo przewidzieć, iż uwierzą w to miliony ludzi i zrezygnują z ulubionego przysmaku Poppeye'a.

To pewne, że założyciele wszystkich wielkich ruchów religijnych wiele wiedzieli na temat mocy tkwiących w powtarzanej wielokrotnie sugestii i to dzięki niej osiągnęli dalekosiężne rezultaty. Najróżniejsze przekonania religijne są w nas wpajane od momentu narodzin — tak jak przez wieki były przekazywane naszym matkom i ojcom, a także ich przodkom. W wierze zdecydowanie tkwi biała magia.

Takie stwierdzenia, jak „Niewiedza nie boli” czy „Niewiedza jest błogosławieństwem”, nabierają większego znaczenia, gdy zdamy sobie sprawę z tego, że jedyne, co może nam sprawić przykrość lub zrobić coś złego, to to, czego jesteśmy świadomi. Każdy z nas słyszał jakąś historię o człowieku, który nie wiedząc, że coś jest niemożliwe, zrobił to. Psycholodzy twierdzą, że małe dzieci mają jedynie dwa lęki: przed głośnymi dźwiękami i upadkiem. Wszystkie pozostałe obawy wynikają z wiedzy lub powstają jako rezultat naszych doświadczeń — są wynikiem tego, czego się

nas naucz, lub też tego, co sami usłyszemy i zobaczymy. Chciałbym znać ludzi, którzy stoją mocno jak dęby i przeciwstawiają się płynącym w różnych kierunkach prądom myśli, które kłębią się wokół nich. Ale większość ludzi jest jak młode drzewka, które pochylają się przy każdym lekkim wietrzyku i w końcu wyginają się zgodnie z kierunkiem najsilniejszego wiatru idei.

Biblia pełna jest przykładów mocy myśli i sugestii. Wystarczy przeczytać wersy 36 – 43 rozdziału 30. Księgi Rodzaju, aby zrozumieć, że nawet Jakub znał ich siłę. W Biblii opowiedziano, w jaki sposób uczynił płamiste i pstre bydło, owce i kozy poprzez umieszczenie w ich korytach gałęzi, które wcześniej częściowo obdarł z kory i obłupał. Jak się można domyślić, stada rozmnażały się przy tych gałęziach i w rezultacie potomstwo było „płamiste i pstre, i różną barwą nakrapiane”, dzięki czemu Jakub zdobył ogromne bogactwo.

Również Mojżesz był mistrzem sugestii. Przez 40 lat za jej pomocą kierował Izraelitami i to ona doprowadziła go do ziemi obiecanej, mlekiem i miodem płynącej. Dawid, posługując się siłą sugestii, pokonał potężnego, uzbrojonego po zęby Goliata, strzelając do niego z procy.

Krucha Dziewica Orleańska, Joanna d’Arc, słyszała głosy (?) i pod ich sugestywnym wpływem została na wskroś przeziąknięta wiarą, że to na niej spoczywa misja uratowania Francji. Zdołała przekazać swojego niezłomnego ducha swoim żołnierzom i to ona pod Orleanem pokonała przeważające siły brytyjskie.

William James, ojciec nowoczesnej psychologii w Ameryce, stwierdził, że często nasza wiara [przekonanie] w wątpliwe przedsięwzięcie jest jedynym gwarantem odniesienia sukcesu. Według Jamesa, wiara człowieka odwołuje się do sił znajdujących się ponad nim samym i tworzy twierdzenie z własną weryfikacją. In-

nymi słowy, myśl staje się dosłownie ojcem faktu. Tym, którzy chcą dowiedzieć się czegoś więcej na temat wiary i jej mocy, sugeruję lekturę Listu Jakuba w Nowym Testamencie *Biblii Króla Jakuba*.

A teraz przejdźmy do sportu, bo każdy, kto kiedykolwiek widział mecz futbolu lub bejsbolu, miał także możliwość obserwowania działania siły sugestii. Knute Rockne, znany trener drużyny Notre Dame, doskonale zdawał sobie sprawę z siły sugestii i używał jej wielokrotnie. Zawsze jednak dostosowywał ją do temperamentu kierowanych przez siebie drużyn. Do dziś opowiada się historię, jak to pewnego sobotniego popołudnia zespół Notre Dame miał wyjątkowo ciężki mecz i pod koniec pierwszej połowy radził sobie fatalnie. Zawodnicy siedzieli w szatni i zdenewrowani oczekiwali na przybycie swojego trenera. W końcu drzwi się otworzyły i Rockne wsunął głowę do środka. Jego wzrok przebiegł po twarzach zawodników: „Och, przepraszam, musiałem się pomylić. Myślałem, że to szatnia drużyny Notre Dame”. Drzwi się zamknęły i trener odszedł... Zaskoczeni, a po chwili wściekli ze złości zawodnicy wyszli na drugą połowę — i wygrali cały mecz.

Również inni autorzy wyjaśniali psychologiczne metody stosowane przez tego trenera, a także dziesiątki innych, takich jak Fielding Yost prowadzący zespół Michigan, Dan McGugin z Vanderbilt, Herbie Crisler z Princeton, używali „magii” sugestii w celu wzniesienia swoich drużyn na wyżyny.

Przed finałem Super Bowl, który w 1934 r. rozegrano na stadionie Rose Bowl w Pasadenie, „znający się na rzeczy” fachowcy przewidywali porażkę zespołu Columbia. Nie wzięli jednak pod uwagę trenera Lou Little i jego codziennych przemów, jakie wygłaszał przed swoimi zawodnikami. Gdy zaczął się mecz, wszyscy

sądzi, że Columbia przegra. Gdy rozległ się końcowy gwizdek, okazało się, że to zawodnicy Columbii okazali się lepsi od przeciwników ze Stanford.

W 1935 r. Gonzaga University pobiła potężny Washington State 13 do 6 w jednym z najdziwniejszych spotkań dywizji zachodniej. Gonzaga była zespołem spoza konferencji, a zespół Washington State był uważany za niepokonany. Po meczu gazety donosiły, iż Sam Dagley, asystent trenera Gonzagi, ujawnił, że trener Mike Pecarovich przez pół godziny „w kółko” puszczał na fonografie zapis najbardziej zagrzewających do walki przemów trenera Rockne.

Przed laty, używając tej samej mocy powtarzalnej sugestii, Mickey Cochrane z Detroit Tigers doprowadził grupę zawodników bejsbolu z drugiej dywizji na sam szczyt ligi amerykańskiej. Cytuję za doniesieniem prasowym: „Dzień po dniu, w pocie czoła [Cochrane] głosił pieśń zwycięstwa, przekazując Tigersom »ciągłą myśl«, że stanowią zespół, który musi zwyciężyć”.

Tę samą siłę obserwujemy we fluktuacjach rynków giełdowych. Niekorzystne wieści natychmiast wpływają negatywnie na ceny papierów wartościowych, a dobre wieści sprawiają, że ich ceny rosną. Realna wartość akcji nie uległa zmianie, ale nastąpiła zmiana sposobu myślenia maklerów, która natychmiast znalazła swe odzwierciedlenie w umysłach giełdowych graczy. Ludzie kupują lub sprzedają akcje nie pod wpływem rzeczywistych wydarzeń, ale kierowani tym, co ich zdaniem dopiero się stanie.

W latach depresji — a takie jeszcze mogą powtórzyć się w przyszłości — widzieliśmy działanie tej samej siły sugestii. Dzień po dniu słyszeliśmy, że: „Czasy są ciężkie”, „Interesy kiepsko idą”, „Banki upadają”, „Nie ma szans na rozwój”, a także historie o spektakularnych bankructwach. Powtarzano to tak długo, aż miliony

ludzi uwierzyły, że lata prosperity już nigdy nie wrócą. Setki, a nawet tysiące ludzi o silnej woli poddawały się nieustannemu przekazowi, silnemu strumieniowi myśli. Gdy pojawiają się obawy, pieniądze — zawsze wrażliwe — natychmiast zaczynają szukać schronienia, pociągając za sobą bankructwa i bezrobocie. Słyszymy tysiące opowieści o upadłościach kolejnych banków, problemach ogromnych koncernów — ludzie w to wierzą i działają zgodnie z tym przekonaniem.

Nigdy nie będzie już kolejnego kryzysu, jeśli ludzie zdadzą sobie sprawę z tego, że sami doprowadzają do niego swoim podszytym strachem myśleniem. Myślą o ciężkich czasach, więc ciężkie czasy nadchodzą. Podobnie jest z wojnami. Gdy ludzie przestaną myśleć o kryzysach i wojnach, zjawiska te znikną, gdyż nic nie powstaje, jeśli wcześniej nie zrodzi się naszych myślach.

Dr Walter Dill Scott, znany psycholog i wieloletni rektor Northwestern University, ujął to jednym zdaniem: „Sukces lub klęska w biznesie są spowodowane bardziej nastawieniem umysłowym niż rzeczywistymi umysłowymi możliwościami”.

Ludzie na całym świecie są tacy sami — wszystkimi kierują te same emocje, poddają się tym samym wpływom i tym samym wibracjom. Czyż każda duża firma, wioska, miasto i cały naród nie jest jedynie zbiorem jednostek, który kontroluje tę zbiorowość swoimi myślami i przekonaniami? Dzieje się tak, jak myślą i wierzą jednostki. Dzieje się tak, jak myśli całe miasto składające się z tych jednostek. Dzieje się tak, jak myśli cały naród. To nieunikniona konkluzja. Każda osoba jest twórcą samego siebie, obrazem swojego własnego myślenia i przekonania. Jak stwierdził król Salomon: „*Jest taki, jak myśli w głębi swego serca*”.

Przypomnijmy sobie panikę, jaka wybuchła w noc 20 października 1938 r., gdy Orson Welles i jego aktorzy z Mercury Theater

przedstawili radiową inscenizację *Wojny światów* H.G. Wellsa. Udramatyzowana opowieść o inwazji Marsjan wywołała strach u milionów ludzi. Wielu wybiegało z domu, posterunki policji były oblężone, a na wschodzie kraju linie telefoniczne zostały przecięzione. Autostrady New Jersey zablokowały się. Jeszcze kilka godzin po audycji miliony słuchaczy nadal znajdowało się w panice, gdyż wierzyli, że Ziemia została zaatakowana przez Marsjan. Tak, wiara bez wątpienia potrafi doprowadzić do niezwykłych wydarzeń.

Wiece w szkołach i college'ach organizowane przed ważnymi zawodami sportowymi wykorzystują tę samą zasadę — przemowy, pieśni i okrzyki stają się sposobem tworzenia sugestii i wzbudzania w nich woli zwycięstwa. Wielu kierowników sprzedaży wykorzystuje tę samą zasadę w swoich porannych odprawach — często odtwarzana przy takich okazjach muzyka orkiestrowa, radiowa lub odtwarzana z gramofonu ma za zadanie pomóc przekonać ich, że *są w stanie* pobić wszystkie swoje poprzednie rekordy sprzedaży. Ta sama zasada, choć przy wykorzystaniu innych technik, stanowi podstawę wyszkolenia wojskowego wszystkich armii świata. Musztra z nieustannie powtarzanymi rozkazami i formacjami rozwija w żołnierzach nawyk posłuszeństwa, które staje się po pewnym czasie instynktowne; rozkazy i poszczególne formacje musztry tak głęboko wchodzą im w umysł i ciało, że ich ruchy stają się niemalże automatyczne — co z kolei wzbudza pewność siebie, która jest niezbędna na polu walki.

Bardzo ważne jest, aby zapamiętać, że chociaż podświadomość skłania nas do natychmiastowego działania — wykorzystując impet rozkazu lub sugestii otrzymanej ze świadomości lub z wewnętrznych źródeł, które to sygnały są przekazywane przez świadomość — to jednak rezultaty osiąga się szybciej, jeżeli świadomo-

mość dołączy do wiadomości mentalny obraz celu. Może on być niewyraźny, ledwie zarysowany, ale to już wystarczy podświadomości, by mogła się na czymś oprzeć.

To prowadzi nas do rytuałów i ceremonii, które odbywają się w kościołach i tajemnych zakonach, a które mają odwoływać się do emocji i tworzyć mistyczny obraz w umysłach swoich wyznawców. Te rytuały, bez względu na scenerię, mają za zadanie przykuć uwagę i połączyć ukryte znaczenie symboli z konkretnymi ideami, które mają zostać zaszczone w umysłach. Oświetlenie, parafernalia, często specjalny strój osób, które prowadzą rytuał, delikatna, często religijna muzyka, to wszystko pomaga utworzyć mistyczną — lub jak niektórzy wolą, uduchowioną — atmosferę, która wywołuje odpowiedni stan emocjonalny, w którym są bardziej podatni na sugestie. To metoda stara jak świat. Swoje ceremonie mają nie tylko najbardziej cywilizowane narody, ale też znajdujemy je w najbardziej prymitywnych plemionach. Podobne metody wpływania na ludzi stosuje się podczas seansów mediumistycznych, czytania w kryształowej kuli; nawet cygańscy frenolodzy uważają to za część swojej „rekwizytorni”. Bez tej atmosfery, która sprawia, że nasza świadomość staje się mniej wyostrowana, a czasem nawet usypia, nie byłibyśmy w pełni przekonani, gdyż pragnienie całkowitego zaspokojenia naszych tęsknot za mistycyzmem i cudami często samo w sobie nie wystarczy, aby zbudować przekonanie.

Nie chcę być obrazoburczy — wszystko to opisuję po to, aby przedstawić obraz historycznej metody oczarowywania mas oraz wykazać, w jaki sposób pobudzenie ich emocji pozwala dotrzeć do rozumu. Dramatyzm jest pierwszym krokiem pobudzenia emocji ludzi bez względu na cel.

Czy występująca w białej szacie, świetnie kontrastującej z kasztanowymi włosami, ewangelizatorka Aimee Semple McPherson mogłaby uratować dusze i uzdrowić tak wielu ludzi bez zrozumienia sił, jakie tkwią w dramatyzmie? Warto się nad tym zastanowić, ponieważ prestidigitator, Billy Sunday, w swojej najlepszej sztuczce z przemieszczaniem stołu był w porównaniu z Aimee jedynie amatorem, jeśli chodzi o umiejętność zainteresowania publiczności. Siostra Aimee знаła tajniki, które pozwalały jej na wyjątkowe przedstawienia, a jej uczniowie, przynajmniej na Wybrzeżu Pacyfiku, twierdzą, że osiągnane przez nią rezultaty były rzeczywiste i trwałe. To właśnie jest w tym wszystkim najważniejsze — ludzie uwierzyli w jej pracę, nauki i wyniki.

Są jednak mężczyźni i kobiety z silnym osobistym magnetyzmem, a także wielcy oratorzy, którzy potrafią osiągnąć ten sam emocjonalny efekt bez „rekwizytów” i sceny. Są mistrzami operowania głosem, emocjami, gestykulacji, ruchami ciała, magnetyzmu wzroku itd., za pomocą których utrzymują uwagę i przekonują do swoich poglądów.

Zastanówmy się nad urokami, talizmanami, amuletami, przedmiotami przynoszącymi szczęście, czterolistnymi koniczynami, starymi podkowami, króliczą łapką i niezliczonymi innymi rzeczami, w które wierzą tysiące ludzi. Same w sobie są nieożywionymi, niegroźnymi obiektami pozbawionymi jakiegokolwiek siły, ale gdy człowiek swoim myśleniem tchnie w nie życie, przedmioty te nabierają mocy, nawet jeśli moc ta nie tkwi w nich *per se*. Ta moc pochodzi wyłącznie z wiary — to ona sprawia, że te talizmany stają się skuteczne.

Dwa przykłady tego faktu znajdujemy w życiu Aleksandra Wielkiego i Napoleona. Za czasów tego pierwszego wyrocznia przepowiedziała, że ktokolwiek rozwiąże węzeł gordyjski, ten

zapanuje nad całą Azją. Aleksander przeciął węzeł jednym cięciem swojego miecza i osiągnął wyżyny władzy. Gdy Napoleon był dzieckiem, otrzymał szafirową gwiazdę wraz z przepowiednią, że przyniesie mu ona szczęście i pewnego dnia wyniesie na tron cesarza Francji. Czyż to właśnie nie nieugięta wiara w przepowiednię pozwoliła tym dwóm wielkim mężom zasiąść w pantheonie chwały? Stali się nadludźmi, ponieważ mieli wyjątkowo silną wiarę.

Pęknięte lub rozbite lustro nie przyniesie pecha, jeśli w to nie uwierzymy, ale jeśli będziemy tę wiarę rozwijali, karmili i wzmacniali, pech na pewno będzie nas prześladował — ponieważ nasza podświadomość zawsze realizuje to, w co wierzy. Przed kilkoma laty jeden z kandydatów na prezydenta, człowiek o wielkich osiągnięciach, a także, jak wielu sądzi, ogromnej inteligencji, został przedstawiony przed drzwiami do swojej stodoły, nad którymi wisiała podkova na szczęście. Niestety, powieszono ją do góry nogami. Kandydat przegrał. Wspominam o tym po to, aby pokazać, że wiara w uroki i symbole nie jest ograniczona do prostych i przesądnych z natury ludzi, ale często przejawiają ją nawet najbardziej światli.

Uważa się, iż niektórzy dysponują takimi mocami umysłu, które skierowane na roślinę — zboże, warzywa, kwiaty lub drzewa — mogą sprawić, że będą one bujniej rosły. Przed laty mieliśmy szwajcarskiego ogrodnika, który nalegał, abyśmy w naszym ogródku zastąpili rosnące tam drzewka i krzewy. Początkowo nie mogłem zrozumieć sensu wykopywania starych roślin i sadzenia nowych, ale uległem namowom starego człowieka. Wsadzając drzewa do wykopanych dołków i zasypując korzenie, mruczał coś niezrozumiałego pod nosem. To samo powtórzyło się,

gdy sadził krzewy. Pewnego dnia moja ciekawość osiągnęła apogeum i zapytałem go, „co takiego mruczał”, gdy sadził drzewa i krzewy w moim ogrodzie. Spojrzał na mnie badawczo i po chwili powiedział: „Możesz tego nie zrozumieć, ale rozmawiam z nimi i mówię im, że muszą żyć i kwitnąć. To coś, czego nauczyłem się jako młody chłopak od mojego nauczyciela w starym kraju, w Szwajcarii. Wszystko, co rośnie, wymaga zachęty i ja właśnie ją daję”.

Ze Szwajcarii do Kolumbii Brytyjskiej droga jest daleka, ale w tej kanadyjskiej prowincji żyje plemię indiańskie, którego członkowie zawsze rozmawiają ze swoimi linkami, hakami i całym osprzętem do łowienia halibutów i łososi, jeszcze zanim zaczną łowić, twierdząc, że jeśli tego nie zrobią, to ryba nie będzie brała. Krąży wiele opowieści o ludach zamieszkujących wyspy Oceanii, które oferują pokarm swoim narzędziom rybackim i ogrodniczym, przemawiając do nich jak do żywych istot i błagając o to, aby przyniosły plon lub połów. Niedaleko stąd do zwyczaju chrzczenia okrętu czy błogosławieństwa flot wyruszających z portu, co praktykowane jest nawet dzisiaj we wszystkich cywilizowanych krajach. Podobnie modlimy się za udane podróże lub sukces przedsięwzięcia.

Postronni obserwatorzy często twierdzą, że istnieje jakiś rodzaj związku między niektórymi ludźmi i roślinami, który odczuwany jest przez te ostatnie. Są tysiące ogrodników, którzy sieją ziarno jedynie przy określonej fazie księżyca. Uważasz, że to zabobony? Być może jest to praktyczny mistycyzm. Badacze z Uniwersytetu Yale, o których już pisałem, odkryli także, że pole elektryczne odgrywa istotną rolę w życiu roślin, a to już jest odkrycie naukowe, a nie przesąd.

Gdy myślę o ogrodnikach sadzących rośliny tylko przy określonej fazie księżyca, pamiętam pewnego oszczędnego sąsiada, który — choć był człowiekiem inteligentnym i dojrzałym — pozwalał ścinać sobie włosy tylko przy określonych fazach księżyca. Nie pamiętam, czy było to w fazie przybywającego, czy też ubywającego księżyca, w każdym razie odwiedzał swojego fryzjera tylko w tym ściśle określonym czasie, gdyż, jak utrzymywał, ścięcie włosów właśnie wtedy sprawia, że rosną wolniej. Zapytałem go kiedyś, skąd o tym wie, ale popatrzył na mnie tak, jakbym podważał jego inteligencję. Nigdy nie otrzymałem odpowiedzi na to pytanie.

To, co powiedziano na temat roślin i zwierząt, może skłonić wielu do protestów, ale należy pamiętać, że na świecie może działać wiele sił, o których wiadomo niewiele lub zgoła nic. Zastanówmy się nad tym, jak wiele nowych zasad opracowano podczas II wojny światowej. W momencie, gdy piszę te słowa, Amerykańskie Towarzystwo Rakietowe złożyło podanie do rządu Stanów Zjednoczonych o pozwolenie na lot na Księżyc. Być może wniosek był żartem, ale kto wie, czy kiedyś jakiś „Buck Rogers”¹ rzeczywiście nie polecą tam samolotem rakietowym? Ja jestem jednym z tych, który nie wyklucza takiej możliwości, gdyż po prostu tego nie wiem — podobnie, jak nie wiedzą tego ci, którzy mówią, że to niemożliwe.

Bez wątpienia wyobraźnia ludzka lub umiejętność wizualizacji i koncentracja to podstawowe czynniki pozwalające rozwinąć

¹ Buck Rogers — fikcyjna postać wymyślona przez Philipa F. Nowlana, która po raz pierwszy pojawiła się w jego dwóch opowiadaniach zamieszczonych na łamach magazynu „Amazing Stories”. Postać astronauty, przedstawiana później w komiksach, słuchowiskach radiowych i filmach, weszła do kanonu popkultury amerykańskiej — *przyp. tłum.*

magnetyczne siły podświadomości. Często słyszymy zachętę — „Wyobraź to sobie” — i jest to oczywiście nawoływanie do wizualizacji i wytworzenia mentalnego obrazu lub wizji. Tu ponownie sugestia — powtórzona wielokrotnie — odgrywa swą rolę. Przykładowo, chciałbyś mieć nowy dom i Twoja wyobraźnia zaczyna działać. Początkowo masz jedynie mętne wyobrażenie nowego domu. Powoli jednak, gdy zaczynasz omawiać projekt z rodziną, rozmawiasz z budowlancami lub oglądasz rysunki w katalogach, obraz krystalizuje się coraz bardziej i bardziej, aż będziesz w stanie wyobrazić sobie każdy szczegół domu. W tym momencie do gry wchodzi podświadomość, która pozwoli Ci zdobyć ten wymarzony dom. Może ona manifestować się na wiele różnych sposobów. Możesz zbudować dom własnymi rękami, kupić go lub też poprzez działania innych ludzi. Sposób realizacji wizji nie ma tu już jednak większego znaczenia.

Z analogicznym procesem mamy do czynienia wtedy, gdy szukamy lepszej pracy lub planujemy wakacje. Musimy najpierw wszystko sobie wyobrazić, zobaczyć się na danym stanowisku lub na wycieczce. Niektóre z naszych lęków stają się rzeczywistością poprzez wyobrażnię, tak jak było to w przypadku Hioba. Na szczęście równie wiele nie materializuje się, jeśli tylko utrzymujemy mentalny obraz przez chwilę albo przynajmniej nie dość długo, aby mógł na dobre przejść do naszej podświadomości. Biblijne ostrzeżenie: „Gdy nie ma widzenia [wizji], naród się psuje”, jest jedną z podstawowych prawd, bez względu na to, czy rozważamy to w kategoriach narodu, czy jednostki. Bez mentalnego obrazu osiągnięcia niewiele można dokonać. Pragniesz lepszej pracy? Dostaniesz ją, jeśli podsuniesz swojej podświadomości mentalny obraz samego siebie w tej pracy.

Pisząc te słowa, przypominam sobie wiele doświadczeń osób, które od lat stosują tę wiedzę w praktyce, i chciałbym przedstawić niektóre z tych historii, gdyż być może w nich znajdziesz podpowiedzi, jak można skuteczniej zastosować zasady, które prezentuję w tej książce.

Pewien mój przyjaciel wpadł na pomysł zbudowania łodzi. Nic nie wiedział o skutnictwie, ale wierzył, że za pomocą prostych instrukcji uda mu się zrealizować swój zamiysł. Zaczął więc pracę. W trakcie budowy zdał sobie sprawę z tego, że potrzebna jest mu wiertarka, ale nie chciał wydawać 75 lub 80 dolarów na sprzęt, który przydałby mu się tylko przez kilka miesięcy. Najpierw postanowił wypożyczyć urządzenie, ale było to niewygodne rozwiązanie, gdyż mógł pracować tylko w nocy i codziennie rano musiał oddawać wiertarkę do wypożyczalni.

Pewnego dnia powiedział mi: „Którejś nocy przyszła mi do głowy myśl, że gdzieś musi się znajdować wiertarka dla mnie i mogłaby ona znaleźć się w moich rękach. Im więcej o tym myślałem, tym bardziej wydawało mi się to możliwe. Nic jednak nie wydarzyło się przez kilka dni; ale nagle, pewnego wieczoru, odwiedził mnie mój przyjaciel — właściciel sporego warsztatu — którego nie widziałem od kilku lat. Ponieważ również interesował się łodziami, gdy usłyszał, że zabrałem się za budowę, postanowił zobaczyć, jak mi idzie. Gdy ujrzał w moich rękach ciężką, półcalową wiertarkę zapytał, skąd ją mam. Gdy wyjaśniłem, że jest to sprzęt z wypożyczalni, zaśmiał się i powiedział: »Przyjdź jutro do mojego warsztatu. Pożyczę ci mniejszą wiertarkę, znacznie łatwiejszą w użyciu«. Nie muszę chyba dodawać, że uzyskałem to, o czym myślałem i zatrzymałem to przez cały okres konstruowania łodzi.

Podobne wydarzenie miało miejsce, gdy ciąłem drewno na ożebrowanie. Miałem małą piłę, ale okazało się, że za jej pomocą nie da się przeciąć dużego pnia. Zacząłem marzyć o pile taśmowej — pod wpływem tej myśli poszedłem kilka domów dalej, gdzie znajdował się warsztat stolarski. Jego właściciel wypożyczył mi piłę za 50 centów za godzinę. Okazało się jednak, że tracę zbyt wiele czasu, biegając z piłą w tę i z powrotem — wycinając żebra, a następnie je opiłowując. Często mówiłem sobie, że musi być jakiś prostszy sposób na zdobycie dobrej piły. I rzeczywiście, był taki sposób.

Następnej niedzieli odwiedził mnie inny przyjaciel, który także chciał popatrzeć, jak idzie mi robota. Gdy powiedziałem mu, że prace spowalnia brak piły, zaśmiał się i powiedział: »Tak się składa, że kupiłem taką piłę w czwartek, ale przez pewien czas nie będę jej używał. Zanim zabiorę się za remont sklepu, możesz z niej swobodnie korzystać«. Piłę dostarczył mi jeszcze tego samego dnia, a ja zatrzymałem ją na kilka miesięcy. Za jej pomocą skończyłem łódź!».

Inny znajomy opowiedział mi kiedyś historię o tym, w jaki sposób zdobył rozkładaną, długą drabinę, która była mu niezbędna do pomalowania domu. »Pomyślałem, że w wolnych chwilach zajmę się malowaniem i zacząłem rozglądać się za odpowiednią drabiną. Znalazłem miejsca, w których mogli mi ją wypożyczyć, ale narzucone godziny nie odpowiadały moim planom. Nie wiem już, ile to razy powtarzałem samemu sobie: »Na pewno znajdziesz drabinę«. I tak też się stało. To był Dzień Pamięci i będąc w ogródku, zauważyłem, że sąsiad po drugiej stronie ulicy myje ściany domu, używając długiej drabiny. Zapytałem go, skąd ją ma, a on odpowiedział, że kupił ją, gdy kupował dom. Jeszcze tego samego popołudnia drabina znalazła się na moim podwórku. Sąsiad pożyzył mi ją na kilka tygodni!».

Inny człowiek opowiadał mi, jak to niedługo czas po tym, kiedy Stany Zjednoczone przystąpiły do wojny, chciał znaleźć kosza na śmieci odpowiednich wymiarów. Niestety, bezskutecznie. Powiedział, że odwiedził wszystkie sklepy z używanymi rzeczami, sklepy metalowe, piekarnie i warsztaty, ale nie mógł znaleźć takiego pojemnika, jaki by mu odpowiadał. Już miał się poddać, gdy pewnego ranka zauważył robotników naprawiających betonową konstrukcję budynku naprzeciwko jego domu. Beton pokrywali wodoodpornym materiałem, który znajdował się w pojemnikach — dokładnie takich samych, jakie sobie wyobrażał. Zapytał majstra, co robią z pustymi pojemnikami i usłyszał, że się je po prostu wyrzuca. Powiedział, że przydałby mu się taki pojemnik i po kilku dniach miał go już w swoim garażu — robotnicy nie tylko mu go przywieźli, ale jeszcze umyli!

Zabrałem kiedyś swój samochód do warsztatu — zepsuł się układ zapłonowy, ale już kilku fachowców nie mogło znaleźć przyczyny usterki. Powiedziałem właścicielowi warsztatu, w jaki sposób samochód się zachowuje, a ten odparł: „Wierzę, że uda mi się to naprawić”. Zauważyłem: „Tak, wiara czyni cuda”, a on odpowiedział dość zaczepnie: „Oczywiście, że tak. Myśl to największa siła na świecie i tylko głupcy się śmieją, gdy się o tym mówi”.

„Ja się nie śmieję, naprawdę mnie to interesuje” — podjąłem temat. „Proszę mi opowiedzieć jakiś przykład z pańskiego życia”.

„Mógłbym opowiadać o tym przez cały dzień” — ostrzegł.

„Wystarczy kilka przykładów. Kiedy po raz pierwszy uświadomił pan sobie istnienie tej mocy?”.

„Och, jakieś dwanaście lat temu, gdy spadłem i złamałem kręgosłup. Przez długi czas leżałem w gipsie i lekarze mówili mi, że już do końca życia pozostanę niepełnosprawny. Leżąc w szpitalu i martwiąc się o moją przyszłość, często wspominałem słowa swojej

matki, która twierdziła, że »wystarczy wierzyć«. Pewnego dnia dotarło do mnie, że jeśli będę wyobrażał sobie, że jestem zdrowy i wystarczająco w to uwierzę, to rzeczywiście mogę wyzdrowieć. Nie muszę dalej opowiadać — teraz wchodzę pod samochody i jak pan widzi, daleko mi do niepełnosprawności”.

„Bardzo interesujące. Proszę opowiedzieć mi jeszcze jakiś inny przypadek” — zachęcałem go.

„Cóż. Często wykorzystywałem tę moc w interesach. Nawet obecna lokalizacja mojego warsztatu jest tego efektem. Jak pan wie, mój stary warsztat spłonął kilka tygodni temu i musiałem się z niego wynieść, a przez tę wojnę trudno dziś o podobny teren w mieście. Przez dwa lub trzy dni zamartwiałem się tym i zastanawiałem, czy czasem nie rzucić prowadzenia tego biznesu i nająć się do pracy u kogoś innego. Pewnego wieczoru podjąłem decyzję, że nadal będę prowadził własną firmę. To był punkt zwrotny. Na chwilę przed zaśnięciem powiedziałem sobie: »Och, na pewno znajdziesz jakieś miejsce w ciągu kilku dni. Ta moc myśli jeszcze nigdy cię nie zawiodła«. Zasnąłem z pełnym przekonaniem, że znajdę odpowiedni lokal na warsztat. Następnego dnia poszedłem do lakiernika, u którego znajdował się samochód uratowany z pożaru, i wspomniałem mimochodem, że poszukuję nowego warsztatu. »To zabawne« — stwierdził. »Możesz wynająć ten warsztat, ponieważ właśnie odkupiłem sąsiedni budynek od człowieka, który przeszedł na emeryturę«. I tak oto znalazłem się tutaj, przy głównej ulicy i mam więcej klientów, niż mogę obsłużyć!”.

Wiem, że niektórzy Czytelnicy powiedzą, że są to zwykłe zbiegi okoliczności, ale moje archiwum pełne jest podobnych „przypadków”. Dla niektórych mogą one pozostać przypadkami, ale osoby, które znają już tę naukę, wiedzą, że jest to rezultatem inten-

sywnego myślenia lub wytworzenia mentalnych obrazów. Znów jednak dochodzimy do kwestii opinii — różnych wniosków, jakie wyciągają różne osoby: ci, którzy myślą, że to wszystko nonsens, i ci, którzy wiedzą, że nasze myśli potrafią się materializować.

Przypomnę, co powiedział Paracelsus: „Ludzie, którym brak siły duchowej percepcji, nie potrafią dostrzec niczego, czego nie można zobaczyć wzrokiem”.

Większość zgadza się, że podświadomość działa, opierając się na obrazach, jakie jej przekazujemy, ale jeśli jest coś nie tak z twoim aparatem do przesyłu lub oryginalnym obrazem, obraz trafiający do podświadomości będzie niewyraźny, odwrócony lub też całkowicie nieczytelny. Wątpliwości, obawy, myśli przeciwnostawne — to wszystko zakłóca obraz, który chcemy przekazać podświadomości.

Osoby o dobrze rozwiniętej, bogatej wyobraźni, na przykład wielcy artyści, pisarze i wynalazcy, posiadają umiejętność wizualizacji czy przywoływania obrazów mentalnych niemal na żądanie. Jednak przy zastosowaniu metody, którą przedstawię w dalszej części, oraz dzięki podanym już informacjom nikt nie powinien mieć problemów z wyobrażeniem sobie przedmiotów, obiektów lub sytuacji, których pragnie w rzeczywistości.

Jeden z najwspanialszych wędkarzy, jakich kiedykolwiek znałem, wykorzystywał tę metodę wizualizacji. Mógł siedzieć w łodzi z jednym lub dwoma kolegami i wyciągać pstrąga za pstrągiem, podczas gdy jego towarzysze — dysponujący tą samą przynętą i podobną techniką, nie odnosili sukcesu. Pewnego razu spytałem go o to, a on, śmiejąc się, odpowiedział: „Rzucam na ryby stare »skliza-ma-jitum« [jego zaklęcie]. W myślach przechodzę do miejsca, w którym są te ryby, i mówię im, aby wzięły przynętę.

Innymi słowy, widzę, jak rzucają się na haczyk, i wierzę, że to podziła. To jedyne wyjaśnienie, jakie mogą ci dać”.

Tę historię opowiedziano innemu wędkarzowi, który nie miał szczęścia swojego kolegi, ale wyśmiał ją. „Śmieszne” — stwierdził. „Każdy dobry wędkarz musi znać strumień, wszelkie dziury na dnie, przyzwyczajenia ryb, rodzaje przynęty i na pewno będzie miał branie”. Nie mógł jednak wyjaśnić, dlaczego inni wędkarze, którzy łowili w tym samym miejscu, nie łapali tyle ryb, co ich kolega, który rzucał na ryby czar. Autor niniejszej książki nie jest wędkarzem, ale wie, że jeśli prawo przyciągania działa w innych dziedzinach, nie ma żadnego powodu, dla którego nie miałyby zostać wykorzystane w wędkarstwie².

² Ben Hur Lampman, współredaktor „The Oregonian”, autor wielu artykułów i książek na temat wędkarstwa i związanych tematów, dwukrotny zdobywca nagrody O. Henry Memorial Award oraz uznany przyrodnik, po przeczytaniu tego fragmentu powiedział:

„Człowiek, który mówi, że śmiesznym jest myśleć, iż kolega wędkarz stosuje jakiś rodzaj magii lub siłę przyciągania ryb, podczas gdy inni łowiący w tym samym miejscu osiągają jedynie przeciętne rezultaty, sam siebie czyni śmiesznym, dając taki dowód ignorancji. Nie potrafię inaczej wyjaśnić, w jaki sposób twojemu przyjacielowi udaje się zawsze osiągnąć lepszy połów, nie mówiąc, że musi być w tym jakiś element paranormalny. Każdy, kto studiował przyzwyczajenia ryb i próbował je złapać, wcześniej czy później zdaje sobie sprawę z tego, że trzeba czegoś więcej niż zarzucenie przynęty w miejscu, w którym powinny być ryby. Jaki jest związek między umysłem człowieka a rybami — jeśli jest jakkolwiek — nie potrafię wyjaśnić, ale studiując ryby, ich zwyczaje i nawyki praktycznie przez całe moje życie, wiem, że sukces ich łapania zawiera w sobie pewien niewyjaśniony element lub czynnik — który możemy nazwać jak tylko chcemy. Ja mówię tylko, że jest to coś pozazmysłowego i niewątpliwie właśnie w tym kręgu należy szukać wyjaśnienia tak zwanego »wędkarskiego szczęścia«, »skłiza-ma-jintum« lub magii twojego przyjaciela-wędkarza”.

A teraz przejdźmy do golfa. Przez wiele lat interesowałem się tą grą i byłem członkiem kilku klubów. Często grywałem z członkiem, który w młodości był jednym z mistrzów świata w tenisie. Był to jeden z lepszych graczy na Zachodnim Wybrzeżu, który potrafił kijem numer 5 lub 7 wstrzelić piłkę na wybrane miejsce na greenie, tak blisko lub tak daleko od dołka, jak tylko chciał, tak więc zazwyczaj wystarczyło już tylko jedno uderzenie. Jego uderzenia na greenie także były wspaniałe.

„Jak to zrobiłeś, George?” — zapytałem go pewnego dnia, gdy ponownie zaskoczył swoich partnerów fenomenalnymi uderzeniami. „No cóż” — odparł. „Grałeś w piłkę ręczną i squasha, tak więc wiesz, w jaki sposób odbijać piłkę od ściany. Intuicyjnie rzucaś ją wysoko lub nisko, aby odbiła się pod odpowiednim kątem. Nauczyłem się tego przed laty, gdy grałem w tenisa. Musisz mieć pewien obraz mentalny miejsca, w które chcesz posłać piłkę, zanim jeszcze uderzysz ją rakietą lub rzucisz ręką. Tę samą zasadę stosuję przy wbijaniu piłki na green i już w grze na samym greenie. Innymi słowy, gdy stoję przed greenem i zanim wezmę zamach, wyobrażam sobie, w którym miejscu piłka ma wylądować. A gdy już jestem na greenie, wyobrażam sobie piłkę wpadającą do dołka. Oczywiście, ważna jest odpowiednia postawa, trzymanie kija i tak dalej. Ale odpowiednią techniką dysponuje większość golfistów, a mimo to nie udaje im się osiągnąć takich rezultatów. To prawda, że ćwiczę wiele godzin, ale inni trenują równie długo. Dlatego też główna różnica polega na tym, że ja chyba wiem, gdzie piłka polecą, zanim jeszcze ją uderzę. Mam także pewność lub wiarę w to, że mogę to zrobić, i kijem nr 5 lub 7 potrafię nadać jej taką wsteczną rotację, że po wylądowaniu zatrzyma się w miejscu”.

Jeśli ktoś podniósł brew w zdziwieniu, niech zapozna się z faktami opublikowanymi w gazecie przez znanego dziennikarza sportowego Grantlanda Rice’a. Artykuł pojawił się w połowie lat 30. i dotyczył pewnego fenomenalnego amatora-golfisty Johna Montagu. Rice stwierdził, że piłka uderzona przez Montagu zawsze lądowała tam, gdzie on chciał — czy 300 jardów w dół toru, w okolicach dołka, czy też w odległości 2 – 3 stóp od niego. Ostatnie uderzenie na greenie zawsze było mistrzowskie. Rice napisał, że piłka zawsze była posłuszna Montagu. A teraz przeczytajmy, co na ten temat powiedział sam Montagu, którego poproszono o wypowiedź do tego samego artykułu. Golfista stwierdził: „Według mnie, w golfa gra się głową, umysłem lub mózgiem — jakkolwiek tego nie nazwiemy. Oczywiście, są podstawy — odpowiednia postawa, chwyt, zamach; ale ja muszę mieć wyraźny, czysty obraz mentalny tego, co robię, zanim uderzę. Ten mentalny obraz przejmuję kontrolę nad reakcją mięśni. Jeśli nie mam żadnego mentalnego obrazu — to, co się stanie, jest jak zgadywanie. To oznacza, że przez cały czas muszę koncentrować swoje myśli, tak jakbym był pod presją, a w żadnej grze nie ma zabawy, jeśli nie odczuwa się żadnej presji”.

Gene Sarazen, jeden z najwspanialszych zawodowców w historii golfa, stosował podobną metodę, a jeśli przeczytasz jego książkę *Golf Tips*, zobaczysz, że miał on wiele do powiedzenia na temat obrazów mentalnych, wyznaczaniu sobie celów, koncentracji i pewności siebie. Każdy golfista słyszał o „pułapkach umysłowych”. W rzeczywistości na polu golfowym są bunkry, przeszkody, zbiorniki wodne itp. Ale w wyobraźni wielu graczy są to ogromne pułapki, które napawają ich strachem. Na jednym z pól golfowych, na których grałem, znajdowała się przeszkoda wodna. Odległość od podkładki do dołka wynosiła około 120

jardów, ale po drodze znajdował się mały staw o szerokości około 50 stóp — łatwa przeszkoda do pokonania kijem nr 5 lub 7 nawet dla przeciętnego gracza. Pewien członek klubu, niegdyś świetny bejsbolista i futbolista, przez długi czas nie mógł poradzić sobie z tą przeszkodą. Piłka za piłką lądowała w wodzie, co nieodmiennie wywoływało u innych graczy uśmiech, a u niego przekleństwo. W końcu, po kilku miesiącach prób, zdecydował się na o wiele silniejsze uderzenia, daleko za green. Pewnego dnia zagadnąłem go: „Wiem, ta woda cię ogłupia, ale następnym razem po prostu usuń ze swoich myśli jej obraz — wyobraź sobie, że między podkładką a dołkiem nie ma tej przeszkody i uderzenie jest bardzo łatwe”. Gdy za pierwszym razem poszedł za moją radą, piłka spadła zaledwie o kilka cali od chorągiewki. Od tej pory — jak sam mi później powiedział — jeśli tylko stosował tę technikę wymazywania z myśli przeszkody, nigdy nie miał żadnych problemów; jednak, gdy nie mógł się skoncentrować na swoim obrazie mentalnym, na skutek żartów ze strony partnerów, zawsze piłka wpadała nie tam, gdzie powinna.

Obserwując wiele gier bilardowych, dochodzę do przekonania, że niektórzy gracze potrafią wpłynąć umysłem na kierunek kuli, choć sami mogą nawet nie zdawać sobie z tego sprawy. Jeśli ta technika może działać na polu golfowym, to może także sprawdzać się na stole bilardowym.

Znany odkrywca i „łowca dinozaurów”, Roy Chapman Andrews, opowiadał kiedyś historię o człowieku z San Antonio w stanie Teksas, który swoją strzelbą kalibru 22 mm ponad 14 500 razy strzelił do małego kawałka drewna podrzucanego w powietrze i nie chybił przy tym ani razu. Andrews podkreślał świetne wyczucie czasu i niewiarygodną precyzję. Nie było ani słowa

o obrazach umysłowych, ale jeśli kiedykolwiek próbowałeś swych sił w strzelectwie, wiesz, jaką rolę odgrywa wizualizacja.

Ten sam rodzaj „magii” można znaleźć we wszystkich dyscyplinach sportu. Wielcy odbijający w bejsbolu, podający w futbolu i inni — wszyscy świadomie lub nieświadomie wyobrażają sobie tor lotu piłki i umieszczają ją tam, gdzie sobie tego życzą. Oczywiście, ćwiczenia, wycucie czasu itd. — to wszystko ma zasadnicze znaczenie, ale nigdy nie możemy zapominać o stronie umysłowej.

W związku z tym tematem byłem pod wrażeniem kilku stwierdzeń religioznawcy dr. Marcusa Bacha, które zawarł w swojej książce zatytułowanej *They Have Found a Faith*. Dr Bach opowiada o grze w kręgle z liderem duchowym Ojcem Divine. Obserwując sposób, w jaki jego partner wybiera kulę i rzuca nią, doszedł do wniosku, że nie był doświadczonym graczem. A jednak Ojciec Divine zbił wszystkie kręgle za pierwszym razem i był to jeden z najpiękniejszych rzutów, jakie dr Bach kiedykolwiek widział. Jak stwierdził: „Nonszalancja Ojca była charakterystyczna. Potarł dłonie, jak gdyby mówił: »No, a czego można oczekiwać, gdy sam Bóg toczy kulą«”³.

Dr Bach opowiadał także o wywiadzie, jaki przeprowadził z Rickertem Fillmorem, menedżerem Unity City i synem jednego z założycieli ruchu Unity, podczas którego spytał go, czy dzieła ruchu można byłoby zastosować w przedsięwzięciu na rynku nieruchomości. Fillmore odpowiedział: „Jeśli to się sprawdza, to sprawdzi się wszędzie”.

³ Za *They Have Found a Faith* autorstwa Marcusa Bacha, 1946 r.

Wykorzystano za specjalnym pozwoleniem wydawcy Bobbs-Merrill Company.

Wielu Czytelników tej książki może nie być golfistami czy bilardzistami, ale oto prosty eksperyment, który pokaże, iż ta dziwna siła przyciągania, poprzez wizualizację lub obrazy mentalne, działa. Znajdź kilka małych kamyczków, którymi mógłbyś z łatwością rzucić, i znajdź drzewo lub słup o średnicy 6 – 10 cali⁴. Stań w odległości 25 – 35 stóp⁵, albo też nieco dalej, i spróbuj trafić. Większość kamieni powinna paść dość daleko od celu. Przerwij na chwilę i powiedz sobie, że jesteś w stanie trafić do celu. Wyobraź sobie, jak drzewo dosłownie wychodzi naprzód, aby tylko przyjąć uderzenie, i zobacz oczami wyobraźni miejsce, w które chcesz trafić. Po chwili skuteczność rzutów powinna się znacznie poprawić. Nie mów, że to niemożliwe. Spróbuj i przekonaj się, że można to osiągnąć — jeśli tylko uwierzysz.

Na początku okresu racjonowania benzyny podczas wojny, gdy większość ludzi nie traktowała zdobywania dodatkowych kuponów jak przestępstwa, pewien mój znajomy zauważył, że ma za mało paliwa, aby pojechać nad jezioro, przy którym polował na kaczki. Pewnej niedzieli, gdy obaj siedzieliśmy w jego domu, powiedział mi, że ma tyle kuponów, aby kilkakrotnie móc pojechać na polowanie. „Już prawie porzuciłem myśl o polowaniu tej jesieni, gdy wpadłem na pomysł, że mógłbym zaprząć do pracy swój umysł i zdobyć za jego pomocą nieco paliwa. Oczywiście wszyscy w biurze wiedzieli, że chcę pojechać na polowanie i większość wiedziała też o moim problemie. Czy mówili o tym swoim znajomym, tego nie wiem, ale dostałem więcej kuponów, niż mógłbyś sobie wyobrazić. Miałem przed oczami obraz samego siebie idącego na polowanie, jadącego samochodem i ludzi, którzy

⁴ 15 – 25 cm — *przyp. tłum.*

⁵ 7 – 11 m — *przyp. tłum.*

dają mi kupony. Nawet znajomy rolnik dał mi nieco paliwa ze swojego przydziału”.

A teraz zabierzmy tę samą naukę do kuchni. Czy kiedykolwiek pomyślałeś o tym, że tak zwani dobrzy kucharze wykorzystują dokładnie tę samą wiedzę — jedni świadomie, a inni podświadomie? Dwie osoby próbują zrobić takie samo ciasto. Używają identycznych składników i korzystają z tego samego przepisu — ale jedna może ponieść klęskę, a druga osiągnąć wyżyny sztuki kulinarnej. Dlaczego? Pierwsza z tych osób może być pełna obaw. Wie, że dotychczas pieczenie ciast czasem jej nie wychodziło i zastanawia się, jak też tym razem uda jej się ciasto. Nie ma idealnego mentalnego obrazu złotawej skórki i wyśmienitego nadzienia. Jest więc niespokojna i zdenerwowana, i nie zdając sobie z tego nawet sprawy, ten jej niepokój przechodzi do podświadomości i wkrada się w proces pieczenia. Natomiast druga osoba wie, że ciasto wyjdzie jej wyśmienicie — i tak też rzeczywiście się dzieje. Stało się tak dzięki jej podstawowemu obrazowi mentalnemu — wierze w powodzenie.

Jeśli jesteś przeciętnym kucharzem, ale lubisz gotować — co także jest bardzo ważnym wymogiem — przekonaj samego siebie, że potrafisz przygotować wyśmienite dania, a rzeczywiście będziesz mógł to zrobić. Tkwią w tobie moce, które możesz wykorzystać, jeśli tylko w nie wierzysz i je przywołasz. Tak więc włóż serce w przygotowanie kolejnego ciasta, a zdziwisz się, gdy ujrzysz rezultaty, jakie daje wyobrażenie sobie idealnego ciasta.

To samo prawo działa bez względu na to, gdzie je zastosujemy — od wędkarstwa po zarabianie pieniędzy i sukces w biznesie. Weźmy przykład zaczerpnięty z wojny. Opuszczając Filipiny, generał Douglas MacArthur powiedział: „Ja tu wrócę”. Nasza flota była rozbita pod Pearl Harbor, nie mieliśmy wtedy prak-

tycznie żadnych samolotów, Japończycy kontrolowali większą część Pacyfiku Południowego i MacArthur nie miał żadnej fizycznej przesłanki, która pozwoliłaby mu na takie jednoznaczne stwierdzenie. Musiał jednak mieć obraz mentalny powrotu, bo inaczej nigdy nie wypowiedziałby tych słów. Było to stwierdzenie pełne pewności siebie lub wiary, a jak uczy historia, było to stwierdzenie trafne. Tysiące podobnych przypadków miało miejsce podczas wojny i ma miejsce także i dzisiaj.

ROZDZIAŁ 5.

SZTUKA TWORZENIA OBRAZÓW MENTALNYCH

G DY ZAJMOWAŁEM SIĘ inwestycjami bankowymi, jeden ze sprzedawców, młody człowiek, przyszedł do mnie z prośbą o radę.

„Chciałbym, żebyś powiedział mi, w jaki sposób mógłbym pokonać mój lęk przed ———. Wiem, że mógłbym sprzedać mu nasz produkt, gdybym tylko do niego poszedł i porozmawiał na jego poziomie. Jednak problem w tym, że się go boję, podobnie jak wszyscy inni sprzedawcy”.

Człowiek, o którym mówił sprzedawca, jest milionerem i zarządza ogromną organizacją. Jest tęgi, ma bujne włosy i krzaczaste brwi, a ponieważ ma tubalny, nawykły do rozkazów głos, łatwo zastrasza nieśmiały. Ja jednak wiedziałem, że lubi ludzi, którzy odważają się z nim porozmawiać.

Sprzedawca przedstawiał tego mężczyznę w taki sposób, jak sam go postrzegał, dlatego też przez moment byłem zdziwiony, ale już po chwili znalazłem stosowną odpowiedź: „Wiesz przecież,

że nie zrobi ci niczego złego pod względem fizycznym. Załóżmy, że zobaczyłbyś go na plaży w stroju kąpielowym, tam chyba byś się go nie obawiał, prawda? I to pomimo tego, że jest dość mocno owłosionym facetem”.

„Jasne, że nie” — odpowiedział sprzedawca. Następnie przyszedł mi do głowy pewien pomysł: „Bob, czy kiedykolwiek widziałeś w cyrku tańczącego niedźwiedzia? No wiesz, przykutego łańcuchem do katarynki, z fezem lub oślą czapką? Wiesz, że potrafi ryczeć, ale większość nie ma zębów i nie może nikogo ugryźć”.

„Oczywiście” — odparł sprzedawca.

„Masz przecież wyobraźnię. Wyobraź więc sobie naszego przyjaciela jako jednego z tych starych, nieszkodliwych misiów, z czapką, łańcuchem na szyi. Przestaniesz się bać, prawda?”.

Sprzedawca wyszedł, śmiejąc się na cały głos. Kilka dni później sprzedał milionerowi papiery o wartości 20 tysięcy dolarów, a biznesmen może do dziś się zastanawiać, skąd ten młody człowiek wziął tyle odwagi, by go odwiedzić, nie mówiąc już o przeprowadzeniu transakcji. Najświeższe wiadomości — sprzedawca nadal obsługuje tego klienta.

Kilka tygodni później ten sam sprzedawca znów pojawił się w moim biurze, opisując, jak w podobny sposób przeprowadził kolejną transakcję, tym razem z szorstkim starszym mężczyzną, który nosił siwe bokobrody, miał wyjątkowo srogi wygląd i posługiwał się jadowitym językiem, który wzbudzał strach większości sprzedawców.

„Ten stary kozioł napęłniał mnie strachem już od dawna. Wiem, że miał pieniądze, ale za każdym razem, gdy mijałem jego sklep i widziałem jego gniewną minę — a zawsze taką miał — nie mogłem zebrać w sobie dość odwagi, aby wejść i namówić go na zakup. Kilka dni temu myślałem o tej technice wywoływania obra-

zu, której nauczyłeś mnie w przypadku — i nagle wpadłem na pomysł przedstawienia tego klienta jako Świętego Mikołaja. Powiedziałem sobie: »Jasne, ten stary koziół mógłby być Świętym Mikołajem, a kto się boi Mikołaja?«. To zadziałało. Staruszek był dla mnie bardzo uprzejmy — jakby czuł się mile polectany tym, że taki młokos odważył się do niego podejść. Zdobyłem zamówienie warte 5000 dolarów i kazał mi przyjść ponownie w przyszłym miesiącu, gdyż chce przejrzeć ze mną pełną listę swoich akcji. To oznacza kolejną transakcję».

Wiele osób na wysokich stanowiskach sprawia wrażenie nieprzystępnych, dzięki czemu utrzymują podziw innych. Pełne przepychu biura, liczne sekretarki i urzędnicy to scena, na której mogą zrobić przedstawienie, które robi wrażenie na niektórych. Wystarczy jednak pamiętać, że ludzie ci są tacy sami jak my wszyscy, mają te same obawy, słabości i wady, a w domu często są potulni jak baranki. Jeśli to zrozumiemy i zobaczymy ich takimi, jakimi naprawdę są, strach natychmiast znika. Prawdziwie wielcy ludzie są zazwyczaj przystępni i rzadko odgradzają się murem od innych. Jeśli jesteś sprzedawcą, powinno to podpowiedzieć ci, w jaki sposób wyeliminować obawy pojawiające się, gdy kontaktujesz się z osobą roztaczającą wokół siebie aurę wysokiego statusu.

Pewien prawnik opowiedział mi historię, która stanowi świetną ilustrację dla mojego wywodu.

„Pewnego razu stanąłem naprzeciwko prawnika o uznanej reputacji, który wzbudzał strach u większości młodych prawników. Muszę przyznać, że będąc już na sali sądowej, przez krótki czas ja również się go obawiałem, ale zamknąłem oczy i powiedziałem sobie: »Jestem tak samo dobry jak on; a tak naprawdę to jestem nawet lepszy. Mogę sobie z nim poradzić i zrobię to«. Powtarzałem te słowa przez kilka sekund i gdy otworzyłem oczy, byłem

tak silny, że mogłem poradzić sobie nawet z dwoma takimi jak on. Teraz robię tak zawsze, gdy mam jakąś trudną sprawę lub wydaje mi się, że ława przysięgłych nie jest mi zbyt przychylna. Może to tylko szczęście, może to jakieś złudzenie, ale to zawsze działa”.

Ludzie, którzy wydają się cyniczni, często okazują się w głębi ducha „mięczakami” i gdy tylko ich rozmówca pozbędzie się wszelkich obaw, jest w stanie opanować sytuację. Przy następnym spotkaniu z taką osobą weź głęboki oddech, przekonaj samego siebie, że da się go pokonać, i z pewnością odniesiesz sukces.

W czasie kryzysu finansowego w latach 30. grupa kierowników i zastępców kierowników, w tym także rzeźników z dużej sieci sklepów spożywczych, zwróciła się do mnie z prośbą o pomoc. Po sześciu tygodniach wykładów ludzie ci zdecydowali się wykorzystać zdobytą wiedzę w praktyce. Uzgodniono, że w każdym sklepie przez jeden dzień w tygodniu pracownicy będą wykorzystywać proponowane przeze mnie techniki w celu zwiększenia sprzedaży określonych produktów. Po długiej dyskusji wybrano do testów ser, zawijaną pieczeń, łososia i zwykłego kabaczka (kierownik jednego ze sklepów stwierdził, że może w dobrej cenie zakupić kabaczki bezpośrednio od pewnego farmera). W dzień poprzedzający sprzedaż każdego z produktów kierownicy uczyli swoich sprzedawców, w jaki sposób tworzyć mentalny obraz każdego klienta przychodzącego do sklepu i kupującego wybrane produkty. Oczywiście, każdy z promowanych produktów odpowiednio wyeksponowano i wszystkim pracownikom polecono, aby myśleli o ich sprzedaży za każdym razem, gdy w sklepie pojawił się klient. Rezultaty były zadziwiające. Sklep specjalizujący się w serze sprzedał tego dnia więcej niż w ciągu sześciu miesięcy; sklep, w którym w sobotę skoncentrowano się na sprzedaży pieczeni, wyprzedał cały zapas jeszcze przed połu-

dniem; sklep, w którym w piątek promowano świeżego łososia, sprzedał tego dnia więcej ryby niż łącznie we wszystkich innych sklepach sieci; a sklep, w którym zdecydowano się na sprzedaż kabaczków, dwukrotnie w ciągu dnia dzwonił do farmera z prośbą o dowiezienie towaru.

Dzisiaj, z jednym tylko wyjątkiem, a jest nim ofiara wojny, każdy człowiek, który wziął udział w serii wykładów szkoleniowych, prowadzi własną firmę lub też ma znacznie lepszą pracę niż uprzednio. Jeden z uczestników ma dziś trzy własne sklepy, a inny jest kierownikiem całej sieci sklepów w sąsiednim stanie.

Przypomina mi się niedawna rozmowa z szefem dużej agencji reklamowej z Zachodniego Wybrzeża. Przez wiele lat prowadził on promocję sprzedaży na rzecz dobrze znanego producenta kawy, który niedawno sprzedał swoją firmę.

„Jeśli był kiedykolwiek człowiek, który używał tego w celu uzyskania ogromnej przewagi” — zadeklarował szef agencji, „był to stary ———. Zaczął pracę w tej branży jeszcze jako dziecko i nauczył się wszystkiego od podstaw — prażenia ziaren i mieszania różnych gatunków. Doszedł do wniosku, że sam mógłby lepiej prowadzić ten biznes. Był pewien, że potrafi przygotować najlepszą mieszankę kawy i nawet gdy przeszedł już na emeryturę, po wieloletniej pracy w branży, wierzył, że jego kawa była najlepszą na rynku. Oczywiście ta pewność sprawiła, że został milionerem”.

Pewnego razu dałem drukarzowi niewielki tekst na omawiany tu temat, który chciałem wydrukować w formie broszury. Następnego ranka drukarz wpadł do mojego biura, trzęsąc się cały i niemalże bez tchu. Spytałem go, czy coś jest nie w porządku, a on wyrzucił z siebie: „Właśnie przeżyłem najdziwniejsze doświadczenie mojego życia. Zeszłego wieczoru wziąłem pański

manuskrypt do domu i przeczytałem go. Powiedziałem sobie: »Jeśli coś z tego, co twierdzi autor, rzeczywiście działa, to powinienem znaleźć miejsce parkingowe blisko jego biura, gdy pojadę się z nim zobaczyć«. Nie myślałem o tym już więcej, dopóki kilka minut temu nie podjechałem pod pańskie biuro i pojawiła się nagle myśl, że to może działać. No więc skręciłem za róg i na Szóstej Alei nie było żadnego wolnego miejsca do zaparkowania. Już miałem stwierdzić, że wszystko to bzdury. Ale zwalniając przed przejściem dla pieszych, zobaczyłem, jak tuż sprzed tego budynku odjeżdża samochód — to było miejsce dla mnie. Do stałem gęsiej skórki. Może to jeden z tych przypadków opisywanych w tej broszurce”.

„Niewykluczone” — odparłem. „Może więc spróbuje pan jeszcze raz?”.

Zrobił to i w ciągu wielu lat osiągał podobne wyniki. Można nazwać to przypadkami, jeśli chcesz. Ale ten drukarz nigdy by tego tak nie określił, szczególnie gdy wkrótce potem jego firma znacznie się rozwinęła — w czasach, gdy większość drukarni miała problemy ze zdobyciem jakichkolwiek zamówień.

Co jakiś czas opowiadał moim znajomym o doświadczeniach tego drukarza i zawsze zadziwiał mnie to, że inni także są w stanie znaleźć miejsce do zaparkowania podobnie jak on. Pewna kobieta powiedziała mi, że wspólnie z siostrą nigdy nie jeździ do miasta, nie mówiąc sobie, że na pewno znajdzie miejsce do zaparkowania w pobliżu celu swojej podróży — i zawsze je znajdowała.

Inna kobieta, dietetyczka i instruktorka żywienia w dużym szpitalu, powiedziała mi: „Działanie tej siły, lub czymkolwiek to jest, często mnie przeraża. Jako przykład podam coś, co dzieje się z niezwykłą częstotliwością. Każdego ranka, gdy jadę do pracy i wjeżdżam w dzielnicę przemysłową, zawsze mam zielone

światło i mogę przejechać wszystkie skrzyżowania bez zatrzymywania się. Nie pamiętam już, kiedy miałam czerwone światło. Teraz traktuję to jako coś normalnego”.

Kilka miesięcy temu pewna kobieta została aresztowana za zlekceważenie sygnalizacji świetlnej, ale według relacji prasowych przekonywała sędziego, że podczas przejeżdżania przez skrzyżowania miała zielone światło. Sędzia uwolnił ją, gdy powiedziała mu: „Proszę sędziego, światło musiało być zielone, gdyż zawsze takie jest, gdy przejeżdżam — zawsze, zbliżając się do skrzyżowania, powtarzam sobie: »Niech będzie zielone światło, niech będzie zielone światło«”.

Policja utrzymywała jednak, że na tym skrzyżowaniu nie było żadnej sygnalizacji — oprócz migającego na czerwono światła ostrzegawczego. Jednak starsza kobieta przekonała sędziego do swojej racji i najwyraźniej wierzyła w swoją zdolność do zmiany koloru światła.

Inna kobieta opowiedziała mi kiedyś o podróży samochodem z Waszyngtonu na Zachodnie Wybrzeże, gdzie stacjonował jej mąż. „Na początku się bałam” — stwierdziła. „Nigdy wcześniej nie jechałam tak daleko. Pewnego dnia zaczęłam myśleć o mojej babci, jednej z pionierek na Północnym Zachodzie, która wiele rzeczy robiła samodzielnie. Mój strach znikł natychmiast. Jednak pracownik warsztatu, który sprawdzał mój samochód przed podróżą, powiedział mi, że nie powinnam wyruszać w tak daleką trasę bez nowych opon. Ocenił, że stare mogą w każdej chwili pęknąć. Może bym go posłuchała, gdybym nie była już tak zdecydowana na natychmiastowe rozpoczęcie podróży, ale przyszła mi do głowy myśl, że opony na pewno wytrzymają podróż przez cały kontynent — i rzeczywiście wytrzymały. Chociaż obecnie

niezbyt często jeżdżę samochodem, nadal ma oryginalne opony, choć są w złym stanie. Ale żadna opona nigdy nie pękła”.

Kolejny przypadek, który wzmacnia moją pewność co do skuteczności tej metody, wiąże się z rafinerią petrochemiczną i ponad milionem dolarów zainwestowanych przez wielu ludzi. Na początku swej działalności firma napotkała poważne problemy finansowe wynikające z pozwów sądowych i kłopotów marketingowych. Reorganizacja całej struktury finansowej stała się koniecznością i akcjonariusze mieli objąć nowe akcje, odkładając nadzieje na zysk na wiele lat. Powiedziano im, aby wyobrazili sobie, jak ropa zmienia się w pieniądze i wylatuje z każdego kurka — mówiąc krótko, mieli sobie wyobrazić firmę jako maszynkę do robienia pieniędzy. Firma działała w otoczeniu bardzo silnej konkurencji. Mimo to nie tylko zamieniła się w maszynkę do robienia pieniędzy, ale też udało się ją sprzedać i wszyscy akcjonariusze uzyskali zwrot zainwestowanych środków wraz z dużym zyskiem.

Jimmy Gribbo, dobrze znany miłośnikom sportu jako menedżer czołowych pięściarzy, uczynił zwycięzców z wielu bokserów, ucząc ich, w jaki sposób mają sobie wyobrażać samych siebie na najwyższym podium — i rzeczywiście stawali się zwycięzcami.

Autor jest świadomy, że niektórzy Czytelnicy, szczególnie ci, którzy nie wiedzą nic o opisywanych tu zagadnieniach (Mind Stuff), będą kwestionować te historie, ale wszystkie osoby, które mi je opowiedziały są wysoce wiarygodne, a autor myśli również, że wielu Czytelników mogłoby z własnego doświadczenia przytoczyć wiele dziwniejszych opowieści.

G.N.M. Tyrrell, dobrze znany angielski badacz i pisarz, twierdzi, że jeśli zajmując się działalnością podświadomego umysłu, skoncentrujemy się na zamiarze zrobienia określonej rzeczy, mo-

żemy podświadomie zainicjować ciąg wydarzeń, który może doprowadzić do wykonania tej rzeczy. Stwierdzenie tego faktu przypisuje się dr. Shailerowi Mathewsowi z University of Chicago, który powiedział: „Wpływamy na wydarzenia samymi wielkimi pragnieniami i istnieje w nas psychologiczny dowód efektów własnych pragnień”.

Oto dwa przypadki, które to ilustrują.

Tak się złożyło, że dyrektorka dużego antykwarium, uznany autorytet w dziedzinie antyków, której opinii poszukiwały inne kobiety, nie lubiła imprez towarzyskich. Nieustannie była zapraszana przez pewną kobietę na lunche i herbatki. Ta druga kobieta najwyraźniej chciała być widziana w towarzystwie autorytetu, a autorytet odrzucał zaproszenie za zaproszeniem. Pewnego razu w klubie kobiet miał wystąpić znany wykładowca i w końcu dyrektorka antykwarium, po wielu prośbach tej drugiej kobiety, w końcu zgodziła się z nią pójść.

„Złapała mnie na chwili dekoncentracji” — opowiadała mi. „Zaczęłam żałować obietnicy już w momencie, gdy ją złożyłam. Nienawidzę tych przeintelektualizowanych spotkań, a byłam pewna, że właśnie takie będzie i to. W nocy oblewał mnie zimny pot na myśl, co zrobiłam. Zastanawiałam się, jak mogłabym się z tego wykręcić, nie obrażając przy tym tej kobiety, która była dobrą klientką mojego sklepu i która, jak wiedziałam, mogłaby powiedzieć o mnie wiele nieprzyjemnych rzeczy, gdybym niedotrzymana danego słowa.

Myślałam o tym i myślałam, zastanawiając się nad kolejnymi wymówkami — z których jednak żadna nie była wystarczająco dobra. Niemal wychodziłam ze skóry. Nic mnie z tą kobietą nie łączyło. Tak naprawdę, to nudziła mnie. Dzień spotkania nieuchronnie się zbliżał i już miałam do niej zadzwonić, mówiąc

o ważnym spotkaniu, który uniemożliwia mi pójście z nią na wykład, gdy nagle weszła do mojego sklepu.

Przepraszając mnie, poinformowała, że wykład został odwołany. Czy westchnęłam z ulgą? Wierzę w to, czego uczysz, i myślę, że moje myślenia w jakiś sposób wpłynęły na tę sytuację. Wiem, że niektórzy nazwą to przypadkiem — niech nazywają to, jak chcą. Ale dziwniejsze rzeczy mają miejsce, a nie wszystkie można nazwać przypadkami”.

Druga historia dotyczy kierownika firmy produkującej lek na katar sienny. Mężczyzna niedawno przybył do miasta, znalazł apartament w pobliżu biura i chciał założyć sobie linię telefoniczną. W tamtym czasie, tuż po wojnie, lista oczekujących na telefon była długa i firma telekomunikacyjna instalowała telefony wyłącznie tam, gdzie urządzenie to było traktowane priorytetowo, jak na przykład u lekarzy, policjantów, strażaków i innych osób wykonujących pracę na rzecz dobra publicznego.

Kierownik starał się o telefon bezskutecznie przez dwa miesiące, szukając pomocy u każdego, kto tylko mógł w tej sprawie mu pomóc. Dzięki naszemu wspólnemu znajomemu dowiedział się, że znałem kierownika firmy telekomunikacyjnej, przyszedł więc się ze mną zobaczyć. Szybko wyjaśniłem mu, że nie może liczyć na moją interwencję i otrzymanie telefonu przed czekającymi w kolejce tysiącami innych osób, ale powiedziałem, że gdyby uzasadnił jakoś swoją potrzebę stanem wyższej konieczności, mógłby dostać się na listę osób wysokiego priorytetu.

Zapytałem go, z kim dotychczas rozmawiał, i podał mi nazwiska kilku osób zajmujących różne stanowiska w firmie. Następnie wyjaśnił, że musi mieć telefon, gdyż jest jedyną osobą w firmie, która może prowadzić interesy firmy po godzinach pracy.

„Czy ma pan wiele rozmów międzymiastowych?” — spytałem. „I ile miesięcznie pańska firma wydaje na telefony?”.

Mój rozmówca podał bardzo wysoką sumę.

„Niech pan weźmie kilka ostatnich rachunków i pójdzie do pracownika telekomunikacji, z którym rozmawiał pan najpierw. Niech pan popatrzy mu prosto w oczy i powie, że musi pan mieć linię natychmiast” — poradziłem. „Ale niech się pan do niego nie zbliża, dopóki nie będzie pan w pełni przekonany, że jest pan w stanie go przekonać. W przeciwnym wypadku to się nie powiedzie. Musi pan po prostu postanowić, że będzie pan miał telefon w swoim apartamencie i uwierzyć w to”.

„Spróbuję” — odparł, ale natychmiast się poprawił: „Nie. Zrobię to. Zdobę ten telefon”.

Kilka dni później odwiedził mnie ponownie.

„To zadziałało. Muszę panu o tym opowiedzieć, ponieważ to bardzo zabawne, w jaki sposób pozytywna myśl może wywołać całą serię zdarzeń. Poszedłem do człowieka, z którym rozmawiałem na samym początku, i trzeba przyznać, że był dość zdziwiony moim powrotem. Tym razem szczegółowo wyjaśniłem, dlaczego muszę mieć telefon, pokazałem mu rachunki — zgodnie z pańską sugestią — i przekonanie go zajęło mi jedynie kilka minut. Miał już zadzwonić do swojego przełożonego, aby wstać się w mojej sprawie, ale uwaga, uwaga — sam kierownik przyszedł do niego w jakiejś innej sprawie. Pracownik wytłumaczył swojemu szefowi moją sprawę i kierownik potwierdził, że powinienem znaleźć się na liście priorytetowej. Zasugerował spotkanie z panem —, który zajmuje się ustalaniem kolejności przyznawania telefonów. Nigdy wcześniej nie słyszałem o tym człowieku i nigdy też nie wiedziałem zbyt wiele o całym systemie priorytetów. Spotkałem się ze wskazanym człowiekiem, przedstawiłem

mu swoją sprawę, wspominając o firmie i jej produkcie. Niemal zemdlałem z wrażenia, gdy powiedział mi, że cierpi na katar sienny i próbował już wielu różnych środków — bezskutecznie. Od tego momentu dalej wszystko potoczyło się już swoją drogą. Muszę przyznać, że cała ta sytuacja wywarła na mnie spore wrażenie. Jak to możliwe, że kierownik zadzwonił do pracownika, z którym właśnie rozmawiałem, a z kolei człowiek, który miał decydujący głos, cierpiał na katar sienny i mogłem mu pomóc? Od tej pory może pan do mnie wysyłać wszystkich niedowiarków”.

Oczywiście, wszyscy wiemy, że nasze myśli wpływają na naszą posturę, wyraz twarzy, sposób prowadzenia rozmowy — to, jakimi ludźmi jesteśmy, wynika bezpośrednio z tego, o czym zwykle rozmyślamy. Jest wiele kobiet, które poprawiły swój wygląd poprzez nieustanne odczuwanie zadowolenia z piękna, myślenie o pięknie, noszenie modnych ubrań, wzbogacenie swojego otoczenia o piękne przedmioty, dbając o wytworność w ruchach i postawie, a także nieustanne powtarzanie sobie, że zwyciężą. W filmach często można zobaczyć, jak źle ubrana, przeciętnej urody dziewczyna staje się atrakcyjną kobietą dzięki pięknym ubraniom i modnej fryzurze. Możesz zrobić to samo — i znacznie przyspieszyć cały proces, jeśli tylko będziesz nieustannie miał mentalny obraz samego siebie jako całkowicie odmiennej, nowej osoby.

Większość osób boi się dentystry. Strachu nie wywołuje jednak wcale to, co tam rzeczywiście się dzieje, ale raczej myśli samych pacjentów. W tym przypadku również mamy sytuację wykreowaną przez myśli, której chcielibyśmy uniknąć. „American Weekly” z 7 lipca 1940 r. donosił o dentyście z Pittsburgha, specjalizującym się w leczeniu dzieci, który obok swojego gabinetu urządził plac zabaw. Umieścił tam zabawki, piaskownicę, klocki

itd. Chodziło o to, aby dzieci zajęły się zabawą i nie myślały o czekającym je zabiegu. Gdy już siedziały na fotelu dentystycznym, zachęcano je do rozmów na różne tematy — oczywiście oprócz zębów. Dentysta dołączył do wiertła dodatkowy przycisk, za pomocą którego dzieci mogły włączać i wyłączać urządzenie — przed zabiegiem lekarz zapewniał je, że mogą wyłączyć sprzęt, gdy tylko poczują najłżejszy ból. Dentysta cieszył się ogromną popularnością.

Fryzjer, który zyskał dużą klientelę wśród małych dzieci, ma w swoim zakładzie wiele książek dla maluchów, wszystkie bogato ilustrowane. Wkłada je w ręce swoich młodych klientów, gdy tylko siadają na jego fotelu. Zanim zacznie im ścinać włosy, wzbudza ich zainteresowanie obrazkami. „Od czasu do czasu to nie działa” — stwierdził, „zwłaszcza jeśli dziecka nie nauczono korzystania z książek. Wtedy muszę wyjąć którąś z mechanicznych zabawek, na przykład takie, które wydają różne dźwięki lub piszczą, gdy się je naciśnie. Trik polega na tym, aby dziecko zapomniało o tym, że będzie miało ścinane włosy. Gdy się to uda, nie ma już żadnego problemu”.

Wyobraźnia lub tworzenie obrazów umysłowych często może dać dziwne rezultaty. Strach to w dużej mierze sprawa wyobraźni, o czym zaświadczyć mogą miliony ludzi, którzy byli na wojnie. Nagle otrzymujesz telegram lub zamiejscowy telefon i zanim rozerwiesz kopertę lub odbierzesz telefon, zaczynasz martwić się, że otrzymasz złą wiadomość — i natychmiast zaczynasz odczuwać ten ucisk w dołku. Wiadomość może okazać się dobra, ale przez chwilę odczuwasz strach, i zdenerwowanie pokonasz dopiero wtedy, gdy wiadomość okaże się pozytywna.

Często słyszy się historię o dwóch ludziach, którym w hotelu został już tylko jeden pokój. Normalnie pomieszczenie to

wykorzystywano jako magazynek, ale gdy hotel był przepelniony, zamieniano go na zwykły pokój. W nocy jeden z mężczyzn zaczął narzekać na brak powietrza i po ciemku poszedł w stronę czegoś, co jak myślał, było oknem. Nie mógł go jednak otworzyć i znalazłszy but, wybił nim małą szybkę. Całą noc przespałi komfortowo, a rano odkryli, że okno jest całe, zbite są za to szklane drzwiczki od szafy!

Podobną historię opisywała podczas wojny Margaretta West w „This Week Magazine”. W artykule opowiadała o powrocie na transportowcu z Pacyfiku Południowego, gdzie znalazła się w jednej kabinie z siedemnastoma innymi kobietami. Ze względu na zasady dotyczące zaciemnienia, iluminatory musiały być zamknięte i w kabinie było duszno. Ponieważ statek nie odpływał aż do rana, zezwolono otworzyć iluminatory, gdy wszyscy już położyli się spać. Panna West opowiadała, jak bardzo wszystkie kobiety były zadowolone z tego, że mogą spać, oddychając świeżym powietrzem. I wszystkie rzeczywiście zasnęły, jak donosi narratorka. Dopiero rano okazało się, że panna West otworzyła jedynie wewnętrzny iluminator, zewnętrzny zaś był nadal zamknięty i nie wpuszczał ani światła, ani świeżego powietrza.

Za czasów, gdy racjonowano żywność, tysiące ludzi jadło u znajomych margarynę, myśląc, że to masło. Podczas prohibicji często wlewano bimber do butelek z oryginalnymi nalepkami i wiele osób nie czuło żadnej różnicy. Czasem karp serwowany jest jako lucjan i nikt nie potrafił go rozpoznać.

Nauka na niezliczone sposoby dowiodła efektów działania wyobraźni. Znaczkki pocztowe umieszczano na ciałach pacjentów, którym wmawiano, że są to małe plastry gorczycowe — pod znaczkami pojawiały się pęcherze. Naukowcy, włączając dzwonek, gdy podawali psom jedzenie, nauczyli te zwierzęta kojarzyć

dźwięk dzwonka z myślą o jedzeniu — bardzo szybko okazało się, że wystarczy włączyć dzwonek, aby ich żołądki zaczęły produkować soki trawienne. Usiądź w restauracji i zwróć uwagę na to, co się dzieje, gdy przed twoim sąsiadem zostanie umieszczony apetyczny posiłek. Od razu zgłodniejesz i do ust napłynie ci ślina.

Obieranie cebuli często wywołuje łzy u osoby, która to robi. Jednak wystarczy popatrzeć na osobę, która obiera cebulę w pewnej odległości od nas, abyśmy i my zaczęli płakać. Niektórzy nie mogą jeść podgrzewanych resztek, twierdząc, iż wywołuje to u nich mdłości. Niewątpliwie, kiedyś jakieś jedzenie (które być może było częściowo zepsute) rzeczywiście im zaszkodziło, ale ten mentalny od tamtej pory już ich nie opuścił. Inni mówią, że po każdym posiłku przyjmują sodę, która pomaga im w trawieniu. Medyczne autorytety uważają, że często jest to jedynie wytwór ich wyobraźni.

Autor tej książki pokonał kilka razy Atlantyk i Pacyfik i nigdy nie cierpiał na chorobę morską, nawet przy największych sztormach, gdy ogromne fale rzucały statkiem jak zabawką, z jednym tylko wyjątkiem — gdy musiał pomóc innemu pasażerowi, który był bardzo chory. Jednak już na początku swoich podróży nauczył się odwracać wzrok od cierpiących, zdając sobie sprawę, iż to siła sugestii może sprawić, że on także będzie musiał przechylać się przez relingi. Nagły szok wywołany wyobraźnią może sprawić, że twoja skóra zrobi się chłodna, a następnie może znaleźć się na zmianę pod uderzeniami gorąca i zimna. Emocjonalny szok spowodowany tym, co usłyszałeś od lekarza, może mieć ogromne znaczenie, kiedy twoja wyobraźnia zacznie działać.

Spróbuj gwizdać w pobliżu kogoś, kto ssie cytrynę. Sam ten widok spowoduje, że przestaniesz, a wszystko to dlatego, że sama

myśl o kwaśnej cytrynie wykrzywi ci usta i sprawi, że nie będziesz mógł zagwizdać.

Często podczas wykładów, aby udowodnić siłę wyobraźni, biorę dwie małe butelki zawierające różnokolorowe płyny. Mówię moim słuchaczom, że jedna z nich zawiera perfumy o zapachu bzu, a druga woń róż i wyjaśniam im, że mój eksperyment ma na celu zbadać różnice w sile ich percepcji. Następnie odwracam się do nich plecami, aby nie widzieli, z której butelki zawartość rozpylam w powietrzu, i proszę ich, aby wskazali, który zapach czują. Niektórzy mówią, że to zapach bzu, inni, że róż. Oczywiście, zawsze są ogromnie zaskoczeni, gdy dowiadują się, że wyobraźnia wyprowadziła ich na manowce i że obie butelki zawierały jedynie kolorową wodę, która nie miała żadnego zapachu.

Mark Twain w swoim krótkim eseju na temat tytoniu twierdzi, że człowiek uważa, iż może rozróżnić dobre cygaro od złego — ale w rzeczywistości wcale tego nie potrafi. Decyduje nazwa marki, a on jedynie wyobraża sobie, że rozróżnia smaki. Twain, który znany był z tego, że palił najgorsze cygara, opowiada, jak pożyczył kiedyś od bogatego przyjaciela dwie garści cygar wartych 40 centów za sztukę, na których znajdowały się czerwono-złote etykiety potwierdzające ich wysoką jakość. Twain usunął etykiety i włożył cygara do swojego pudełka. Pod koniec obiadu poczęstował nimi przyjaciół, którzy po dwóch lub trzech zaciągnięciach się wyrzucili je, wierząc, iż są to najtańsze cygara, które zwyczajowo palił Twain. Niewątpliwie cygara i papierosy nawet pochodzące z tego samego kraju różnią się od siebie smakiem, ale wyobraźnia odgrywa istotną rolę w określaniu aromatu.

Gdy zrozumiemy, że wynalazcy, artyści, naukowcy, architekci oraz założyciele wielkich firm wykorzystują wyobraźnię, zdamy sobie sprawę z jej wielkości. Szekspir powiedział: „Pożycz

choć cnoty, jeżeli jej nie masz”. A teraz zastanówmy się nad tą prawdą i jej implikacjami. Oczywiście jest, że cnoty nie możemy pożyczyć z zewnątrz. Ale możemy ją pożyczyć z podświadomości. Jeśli brak nam jakiejś cechy, powinniśmy założyć, że jednak ją mamy — wyobrazić ją sobie. Aby zostać osobą, którą chciałbyś być, tworzysz mentalny obraz nowego siebie i pielęgnujesz ten obraz tak długo, aż pewnego dnia stanie się rzeczywistością. Podobnie jest z uzyskiwaniem tego, czego pragniemy.

W tym miejscu musimy jednak wyraźnie odróżnić marzenia od prawdziwego obrazu mentalnego, czyli właściwego użycia wyobraźni. Może jest jakiś dżin, który zostawi Ci fortunę albo w ciągu jednej nocy postawi dla Ciebie luksusową rezydencję, choć autor nigdy nie miał przyjemności spotkania takiego dobroczyńcy. Same marzenia, czyli nieskupione myślenie życzeniowe nie ma mocy uwalniania uśpionych sił, które w Tobie tkwią, a które mogą przynieść Ci pieniądze lub rezydencję. Jeśli zaczniesz prawidłowo korzystać ze swojej wyobraźni, zobaczysz samego siebie wykonującego jakąś czynność i osiągniesz swój cel. To właśnie wyobrażenie sobie samego siebie przy określonej czynności sprawia, że czynność ta staje się bytem realnym. Załóżmy, że używasz szkła powiększającego. Jeśli odpowiednio je ustawisz, skoncentruje światło słoneczne i będziesz mógł wypalić dziurę. Szkło musisz trzymać przez pewien czas nieruchomo, zanim zgromadzi się odpowiednia ilość energii cieplnej. Dokładnie tak samo dzieje się z utrzymywaniem w umyśle obrazu lub tworzeniem obrazów mentalnych.

Dr Emile Coué, francuski lekarz, który rzucił wiele światła na siłę sugestii, stwierdził, że wyobraźnia jest o wiele potężniejszą siłą niż siła woli; i gdy są w konflikcie, wyobraźnia zawsze wygrywa. Dla wyjaśnienia, załóżmy, że jesteś palaczem dobrych

cygar i postanawiasz zerwać z tym nałogiem. Zaciskasz zęby, wysuwasz do przodu podbródek i deklarujesz, że siłą woli rzucisz palenie. Wtedy nagle przychodzi Ci do głowy myśl o smaku dobrego cygara, jego aromat i uspokajający efekt — wyobraźnia zabiera się do pracy i postanowienie o rzuceniu palenia odchodzi w zapomnienie. Tak samo jest w przypadku prób rzucenia picia i zrywania z innymi nałogami.

Charles Fourier, francuski filozof żyjący ponad wiek temu, stwierdził, że przyszłość świata kryje się w mózgu człowieka, kształtowanego, kontrolowanego i kierowanego przez pragnienia i pasje, które poruszają każdego. Ta przewodnia się ziszcza, aczkolwiek człowiek dopiero zaczął kształtować i kontrolować świat za pomocą swojego umysłu.

Wszystkie te rozważania kierują nas w stronę tematu pragnień i tego, czego tak naprawdę chcemy od życia. Stosunkowo niewiele osób ma naprawdę wielkie pragnienia. Większość zadowala się znalezieniem niewielkich nisz, w których mogą się okopać. Akceptują swoją pozycję, jako coś zdeterminowanego przez los i bardzo rzadko podejmują umysłowy lub fizyczny wysiłek w celu zmiany swojego losu. Nigdy nie podnoszą wzroku i nie zdają sobie sprawy z tego, że z taką samą łatwością mogą trafić zarówno do ptaka siedzącego na gałęzi, jak i do ptaka na ziemi znajdującego się w tej samej odległości. Wiele osób zajmuje się myśleniem życzeniowym, ale same marzenia nie wystarczą, gdyż brakuje im ważnego elementu, który dawałby im siłę.

Gdy spotkamy osobę, która „wyjeżdża do miasta” — a takich osób jest wiele — zdajemy sobie sprawę z tego, że wielka siła, która za tym stoi, powstaje przez pragnienie. Droga tym ludziom wydaje się łatwa — i w dużym stopniu tak rzeczywiście jest — ponieważ wykorzystują siły tkwiące w ich podświadomości, które

magnetyzują, koordynują i przekazują do ich świadomości elektryzującą wizję przedmiotu ich pragnienia.

Pamiętajmy więc, że za każdym razem, gdy skoncentrujemy nasze myśli lub też będziemy koncentrować naszą wyobraźnię na danym przedmiocie, przyciągniemy go. To nie jest stwierdzenie bez pokrycia. To fakt, który każdy może sprawdzić na własnej skórze. To, czy rezultaty nadchodzą poprzez magnetyczną lub elektryczną energię, nadal jest nieokreślone; chociaż człowiek nie zdołał tego zdefiniować, manifestacje fenomenu przyciągania myślami widoczne są na każdym kroku. To jak pole elektryczne — nie wiemy, czym jest elektryczność, chociaż rozumiemy, w jaki sposób możemy ją wytworzyć za pomocą różnych urządzeń; ale widzimy manifestację elektryczności za każdym razem, gdy włączymy lampę lub przekręcimy przełącznik.

Przebiegająca osoba ma jednak sporo trudności z utrzymaniem koncentracji przez dłuższy czas, nie mówiąc już o utrzymywaniu mentalnego obrazu. Możemy się o tym przekonać na niezliczone sposoby. Zauważmy, że myśli, pomysły, fantazje pojawiają się i przepływają przez umysł z zadziwiającą szybkością. Nieustannie znajdujemy się pod wpływem tego, co czytamy, widzimy i słyszymy, a w rezultacie koordynująca część tej kreatywnej siły zaczyna zbierać i porządkować wszystkie te porozrzucane elementy, zamiast poświęcić się budowie jasnego i dynamicznego obrazu pragnień.

To prowadzi nas do systemu mechaniki, według którego każdy może skoncentrować swoje myśli, aby mogły spenetrować największe głębie podświadomości.

Autor tej książki był w prywatnych biurach wielu różnych przedsiębiorców, bankierów i przeróżnych dyrektorów i na długo zanim zaczął rozumieć tę naukę o wierze, wielkie wrażenie

robiły na nim obrazy, zdjęcia, slogany, rzeźby itd., które znajdują się w wewnętrznych sanktuariach wielkich firm. W biurze dyrektora wielkiego koncernu użyteczności publicznej wiszą zdjęcia pierwszych liderów w tej branży; w innym biurze znajdują się zdjęcia wielkich finansistów wszech czasów; w niektórych stoją popiersia Napoleona; w innych niewielkie świątynie i spore posągi Buddy; a także widziałem biura, gdzie na ścianach powieszono takie slogany, jak na przykład: „My robimy to, co niemożliwe — w każdym miejscu, w każdym czasie”, „Jeśli można to zrobić, my to zrobimy”, „Zrób to teraz”, „Bądź operatywny — nie czekaj, aż ktoś cię wyprzedzi”. Podobno F.W. Woolworth, który znany jest jako Napoleon biznesu, miał biuro będące repliką pracowni Napoleona. Niewątpliwie wiele osób widziało lub czytało o takich ozdobach, ale czy kiedykolwiek zastanowiłeś się nad celem tego wszystkiego?

Odpowiedź może być tylko jedna — że służą jako nieustanne przypomnienie. Przekazują obraz osobie, która zajmuje to pomieszczenie, że ona także może odnieść sukces, tak jak ci przed nią. Za każdym razem, gdy się rozejrzy po pokoju, jej wzrok napotka motto lub slogan. Widzi i czuje na sobie spojrzenie Napoleona, gdy siada za biurkiem, albo też czuje aurę uduchowienia, gdy spogląda na niewielką świątynię. Innymi słowy, stanowią formę techniki, którą kierownik wykorzystuje w celu pobudzenia swojej wyobraźni, obraz, który go inspiruje, lub serię sił sugestywnych, które docierają do jego podświadomości. W wielu gabinetach lekarskich (nawet w tych, których właściciele nie wierzą w wielką siłę sugestii) wiszą zdjęcia wielkich postaci medycyny lub znanych nauczycieli ze szkół medycznych. Często zastanawiałem się, czy lekarze zdają sobie sprawę z siły kryjącej się w tych portretach.

Gdy zdamy sobie sprawę z tego, że podświadomy umysł jest wrażliwy do tego stopnia, aby prawidłowo działać w celu ekstermalizacji sugestii, która jest na nim najsilniej wywierana, lepiej zrozumiemy konieczność koncentracji i ciągłego powtarzania tej jednej sugestii.

Podobnie jak wielu innych wielkich mężów, Thomas A. Edison znał wartość powtarzającej się sugestii i ją wykorzystywał. Gdy 8 lutego 1947 r., jako część ceremonii ku czci setnej rocznicy urodzin tego wielkiego wynalazcy, otwarto jego biurko, które zostało zapieczętowane w momencie śmierci, wśród znalezionych tam artykułów znajdował się jeden ze słowami: „Gdy znajdziesz się głęboko w paszczy, przypomnij sobie Jonasza, który wyszedł z tego cało”. Edison musiał wiele rozmyślać nad tym stwierdzeniem, w przeciwnym razie nie trzymałby tych słów przed sobą na biurku.

Często zastanawiałem się nad kwestiami pragnienia i sugestii w kontekście sadzenia warzyw lub kwiatów. Gdy przygotowujemy podłoże i umieścimy w nim malutkie ziarenka, szybko wypuszczają korzonki i pojawiają się pędy. W chwili, gdy roślinki przebijają się przez glebę w poszukiwaniu światła, słońca i wilgoci, żadna przeszkoda nie jest w stanie ich powstrzymać. Na bok odsuną małe kamyczki lub fragmenty drewna, a jeśli przeszkoda będzie na to za duża, ominą ją. Są zdeterminowane, aby wyjść z ziemi. Kwitną i wydają owoce, warzywa lub kwiaty i odnoszą sukces, o ile tylko jakaś większa siła nie zdoła ich zniszczyć. Choć nie znamy wszystkich tajemnic natury, to jednak możemy zaobserwować, że nasionka zakopane przez dłuższy czas w ciemności stopniowo rozrastają się i starają się wyjść na światło tak długo, aż w końcu stają się przedmiotem piękna lub użyteczności. Pielęgnowane, z dostępem do słońca i wody, rozwiną się i zaczną

żyć pełnią życia. Pamiętajmy, że zawsze odradzają się w takiej samej formie — bez względu na to, czy jest to forma czysta, czy hybrydowa.

Podobnie jest z tobą i sugestiami, które przekazujesz swojej podświadomości. Rezultat będzie czysty lub złożony w zależności od tego, jakie ziarno zostało rzucone oraz jaką uwagę mu poświęciłeś. Innymi słowy, wysiej właściwy rodzaj ziarna — myśl czystej odmiany — i systematycznie karm je silną, afirmatywną myślą, zawsze nakierowaną na ten sam rezultat, a przerodzi się ono w potężną moc, znajdując sposoby i środki pokonywania wszystkich przeszkód. Korzeniami samo wyszuka większej ilości substancji odżywczych, na których będzie rósł dalej i rozwijał liście, aby zebrać jeszcze więcej słońca.

Postęp na świecie również jest rezultatem pragnienia. Bez niego nadal żylibyśmy w erze kamienia łupanego. Wszystko, z czym mamy do czynienia we współczesnym świecie, jest wynikiem pragnienia. W rzeczywistości pragnienie jest siłą napędzającą życie. Działanie tej siły widzimy wszędzie wokół siebie — w królestwie zwierząt, we wszystkich formach życia roślinnego i we wszystkich działaniach człowieka. Głód wywołuje pragnienie pożywienia, bieda wywołuje pragnienie zdobycia bogactwa, zimno tworzy pragnienie ogrzania się, brak wygody tworzy pragnienie lepszych rzeczy.

To siła stojąca za wszystkimi działaniami ludzi i bez niej nie doszlibyśmy zbyt daleko. Im silniejsze, pilniejsze pragnienie, tym szybciej dochodzi do jego zaspokojenia. Stanowi to o różnicy między niewykształconym kopaczem rowów i osobą spełnioną, między urzędnikiem i kierownikiem, między klęską i sukcesem. Musimy więc zacząć od pragnienia, pamiętając, że dzięki magii wiary możemy uzyskać to, co sobie wyobrazimy. Technika ma

na celu pomóc nam w silnym skoncentrowaniu wyobraźni na upragnionej rzeczy i przekazaniu tego obrazu do podświadomości, a także umożliwić nam zamknięcie się w sobie i odgradzenie od wszelkich przeszkadzających myśli, negatywnych pomysłów lub jakichkolwiek obaw lub wątpliwości, które w przeciwnym razie mogłyby także przedostać się do podświadomości.

Zajmijmy się więc kwestią techniki. Przygotuj trzy lub cztery karty. Wystarczą zwykłe kartki wielkości kart wizytowych. W biurze, domu, swoim pokoju lub w dowolnym innym miejscu, w którym masz zapewnioną prywatność, usiądź i zapytaj samego siebie, czego pragniesz nade wszystko. Gdy nadejdzie odpowiedź i będziesz pewien, że zidentyfikowałeś swoje największe pragnienie, na górze jednej z kart wypisz słowo-obraz, które najlepiej je przedstawia. Wystarczy jedno, dwa słowa — praca, lepsza praca, więcej pieniędzy, własny dom. Następnie przepisz to słowo-obraz na pozostałe karty. Jedną umieść w portfelu lub torebce, drugą połóż przy łóżku lub przymocuj do wezgłowia, następną przyklej do lustra w łazience, przy którym się golisz, lub do toaletki, a kolejną umieść na swoim biurku. Cały ten pomysł, jak zapewne się domyśliłeś, ma na celu umożliwienie ci mentalnego widzenia obrazu przez cały dzień. Moment tuż przed zaśnięciem i zaraz po obudzeniu się to bardzo ważne chwile, podczas których możemy skoncentrować się na naszych pragnieniach ze wzmożoną siłą. Ale nie ograniczaj się do tych dwóch momentów, gdyż im częściej będziesz wyobrażał sobie swoje pragnienie tą metodą (lub inną, którą opracujesz dla siebie), tym szybciej się ono zmaterializuje.

Początkowo możesz nie mieć pojęcia, w jaki sposób przyjdą rezultaty. Jednak nie musisz się tym przejmować. Pozostaw to podświadomości, która ma własne sposoby nawiązywania kontaktów oraz otwierania możliwości, o których sam nigdy byś nie

pomyślał. Otrzymasz pomoc z najmniej oczekiwanych źródeł. Zobaczysz, że pomysły przydatne w realizacji swojego celu będą przychodziły do ciebie w najmniej oczekiwanych momentach. Nagle możesz wpaść na pomysł spotkania się z osobą, której nie widziałeś już od bardzo dawna, albo też skontaktowania się z osobą, której nigdy wcześniej nie widziałeś. Może przyjdzie ci do głowy pomysł napisania listu lub zadzwonienia do kogoś. Bez względu na to, na jaki pomysł wpadniesz, zrealizuj go. Trzymaj przy łóżku ołówek i kartkę papieru, abyś nie zapomniał pomysłu do rana. Wiele osób odnoszących znaczne sukcesy wpada na pomysły wieczorem — natychmiast je zapisują, aby nie zdążyły się ulotnić.

Przez wiele lat, zanim dokładnie zrozumiałem tę naukę, pracowałem z pewnym kierownikiem, który po przyjściu rano do pracy zaczynał wyciągać z kieszeni notatki. Po kilku chwilach w biurze zaczynało się wiele dzieć. Notatki te mogły zawierać uwagi dotyczące różnych mediów reklamowych, projekt kampanii sprzedaży, propozycje nowych zakupów lub zmian w organizacji działu handlowego; wszystkie jednak walnie przyczyniały się do sukcesu jego działań.

Jeśli pamiętasz to, co powiedziałem o odnoszących sukces kierownikach, którzy trzymają w swoich biurach zdjęcia, motta, slogany, popiersia i rzeźby, zrozumiesz, że używając kart, wykorzystujesz dokładnie te same siły, za to w znacznie bardziej skoncentrowanej formie.

Pisząc te słowa, wracam pamięcią do czasów, gdy wykorzystywałem opisywaną tu naukę w praktyce, aby wspomóc firmę, której byłem wtedy wiceprezesem. Wszyscy pracownicy usiedli w półokręgu i zanim zacząłem swoje wyjaśnienia, poprosiłem wszystkich o wyjęcie czegoś do pisania. Większość myślała, że chcą, aby robili notatki. Zdziwili się, gdy poprosiłem ich o zapisanie na kart-

ce tego, czego najbardziej w życiu pragnęli. Wyjaśniłem, że jeśli to zrobią, ja powiem im, w jaki sposób mogą to uzyskać. Dwóch lub trzech młodszych pracowników zaśmiało się, ale starsi, którzy zdawali sobie sprawę z mojej uczciwości i szczerości, wykonali polecenie. Tym młodszym powiedziałem po prostu: „Jeśli chcecie zostać w tej pracy, zróbcie to, o co was proszę. Gdyż jeśli to nie podziała, to wszyscy znajdziemy się na ulicy”. Podporządkowali się. Powiedziałem im, aby nie pokazywali innym, co napisali. Po spotkaniu jeden z młodszych mężczyzn podszedł do mnie z przeprosinami za śmiech.

„W porządku, Bob” — odparłem.

„Ale to początkowo brzmiało tak śmiesznie” — wyjaśniał. „Wyobraziłem sobie, że dostaję nowy samochód tylko dlatego, że zapisałem to sobie na kartce. Jednak po pańskich wyjaśnieniach, wydaje mi się, że to wszystko ma sens”.

Kilka lat później ten sam mężczyzna przyszedł do mnie do domu i powiedział, że chciałby mi coś pokazać. Wyszliśmy na zewnątrz. Przed domem stał zaparkowany jego nowy, drogi samochód.

Przez wiele lat po tym spotkaniu miałem okazję rozmawiać z wieloma jego uczestnikami i zapytać ich, czy uzyskali to, co sobie wtedy zapisali. Udało się to wszystkim, bez żadnego wyjątku. Jeden pragnął żony określonej narodowości. Znalazł taką i miał z nią dwóch zdrowych synów. Inny określił wielkość fortuny, jaką chciałby zdobyć. Udało mu się. Inny chciał mieć domek nad morzem. Kolejny lepszy dom i tak dalej. Wszyscy zarabiali stopniowo coraz więcej pieniędzy, aż w końcu otrzymywali miesięcznie więcej niż kiedykolwiek w swoim życiu, zadziwiając tym wiele innych osób działających w tej samej branży. Trzeba z całą mocą podkreślić, że nikomu nie należy mówić, co się zapisało

na kartce, ani też nawet sugerować, czego się pragnie. Miałoby to katastrofalny skutek. Gdy lepiej zrozumiesz całą tę naukę, dowiesz się, w jaki sposób vibracje myślowe, w sposób świadomy lub podświadomy, ze względu na zazdrość lub inną przyczynę, mogą przeciwstawić się twoim vibracjom.

Aby to zilustrować, przypomina mi się pewien przyjaciel, lekarz, który na początku wojny złożył podanie o przydział do marynarki wojennej. Zamknął swoją praktykę, powiedział wszystkim, że idzie do marynarki i stał się gościem wielu pożegnalnych przyjęć, na których otrzymywał wiele prezentów. „To nauczyło mnie, aby nigdy nie mówić o swoich planach i pragnieniach” — oznajmił mi, śmiejąc się. „Dopiero dwa lata później dostałem powołanie, a w tym czasie musiałem wrócić do mojej prywatnej praktyki. Zarówno dla mnie, jak i dla całej mojej rodziny było to dość krępujące, gdy otrzymywaliśmy różne pożegnalne podarunki i zaproszenia, a później okazało się, że jeszcze przez dwa lata pozostawałem w domu”.

Prawda jest taka, że gdy mówisz o tym, co zamierzasz zrobić, trwonisz swoje siły. Tracisz kontakt z podświadomością i często się okazuje, że dopóki nie zrobisz wszystkiego, co tu zalecam, będziesz musiał od nowa rozpocząć cały program osiągnięcia.

„Idź i nikomu nie mów” — oto twoje motto.

Moji czytelnicy pamiętają zapewne o tym, co powiedziałem już o mumbo-jumbo, śpiewach, urokach, zaklęciach, afirmacjach itd., i wyjaśniłem, że wszystko to wzbudza sugestywne siły, które stymulują podświadomość.

Te powtarzające się słowa i zwroty, wypowiedziane w myślach lub na głos, są jedynie metodami przekonania podświadomości, jako że autosugestia, bez względu na formę, jest jedynym sposobem na wytworzenie wzoru. Podświadomość jest wyjątkowo receptywna

i można ją przekonać do wszystkiego, co jej przedstawisz, bez względu na to, czy jest to prawda czy fałsz, pozytywne czy negatywne; gdy tylko myśl przejdzie do podświadomości, zabiera się ona do pracy, wykorzystując wszystkie swe siły i energię, w celu ich zmaterializowania. Im prostsze słowa, którymi wyrażone są idee przekazywane do podświadomości, tym lepiej. Przykładowo, jeśli jesteś nieszczęśliwy, powtarzaj słowa: „Jestem szczęśliwy”. Nie potrzebujesz do tego kart. Po prostu powtórz to sobie dwadzieścia lub trzydzieści razy. „Jestem silny”, „Jestem szczęśliwy”, „Jestem przekonujący”, „Jestem przyjacielski”, „Wszystko jest w porządku” — to tylko kilka prostych afirmacji, które pozwalają zmienić twój mentalny punkt widzenia na lepsze. Ale jeśli efekty mają być trwałe, afirmacje należy kontynuować tak długo, aż uzyska się pożądane rezultaty.

Osoba, która ma ściśle określony cel, wyraźny obraz swojego pragnienia albo ideał stojący jej zawsze przed oczami, powoduje, że ten wizerunek, poprzez powtarzanie, wchodzi głęboko do podświadomości, gdzie zaczyna działać dzięki swojej twórczej i podtrzymującej sile, aby zrealizować ten cel w możliwie jak najkrótszym czasie i przy minimalnym nakładzie wysiłku. Wystarczy jedynie uporczywie trzymać się tej myśli. Krok po kroku stanie się ona rzeczywistością, gdyż wszystkie twoje zdolności i siły zostaną zmobilizowane.

Załóżmy, że chcesz uzyskać lepszą pracę lub awansować. Oprócz kart ciągle powtarzaj sobie, że na pewno dostaniesz tę pracę. Jeśli postępujesz zgodnie z wykładaną tu nauką, to zapewne już dokonałeś jej wizualizacji, ale powtarzanie jest techniką, która pozwala głębiej zakorzenieć się tej sugestii w podświadomości. Można to porównać z wbijaniem gwoźdźcia w deskę. Pierwsze uderzenie młotka sprawia, że gwoździec wchodzi na swoje miejsce,

ale dopiero seria kolejnych uderzeń pozwala wbić go do końca. Nigdy nie zapominaj, że podświadomość zawsze przyjmie i wykona wszystko, co się jej nakaze. Wspaniałym przykładem siły rozwiniętej dzięki powtarzaniu jest historia siłacza Milo, który codziennie podnosił rosnącego byczka, aż do momentu, gdy był w stanie podnieść dorosłego byka.

Przemyśl sobie to wszystko w kontekście tak zwanych materialnych rzeczy. Wiesz, że dwa przedmioty nie mogą jednocześnie zajmować tej samej przestrzeni. Twój umysł można porównać właśnie do tej przestrzeni: nie możesz umieścić w nim negatywnych myśli lub wątpliwości, jeśli napełnisz go wcześniej myślami pozytywnymi, potężnymi i kreatywnymi. Wyobraź sobie, że twój umysł jest jak pokój z jednymi tylko drzwiami, do których ty masz jedyny klucz. Od ciebie zależy, kto przejdzie przez próg, a więc czy wypełnisz swój umysł pozytywnymi czy negatywnymi myślami. Pamiętaj, że podświadomość będzie opierała się na tych myślach, które są w tobie najmocniejsze.

Ponownie porównaj swój umysł do zbiornika pełnego czystej, niczym nieskażonej wody. Nie możesz umieścić w nim niczego, nie przemieszczając jednocześnie masy wody i nie powodując przelania płynu z naczynia. Gdy dopuścisz do podświadomości negatywne myśli, zwątpienie lub obawy, pewne jest, że silne, pozytywne, kreatywne myśli będą musiały ustąpić i w konsekwencji stracisz swoje pozytywne nastawienie. A więc, tak długo, jak nie pozwolisz, aby niekorzystne vibracje dotarły do twojej podświadomości, nie powstrzyma Cię nic, co usłyszysz, zobaczysz lub doświadczysz. Innymi słowy, musisz przez cały czas utrzymywać w umyśle pozytywne myśli, aby ich silne vibracje z dala trzymały wszystkie negatywne i destrukcyjne myśli, które mogą nadejść z zewnątrz.

Filozofowie od lat uczą, że jeśli chcemy być szczęśliwi, musimy być zajęci, pracując lub robiąc coś, co zajmuje naszą uwagę. Wyjaśnieniem tego jest fakt, że gdy nieustannie się na czymś koncentrujemy, umysł nie jest otwarty na błędzące i niepożądane wibracje. To właśnie dlatego wielu lekarzy radzi swoim zapracowanym klientom zająć się hobby, aby odciągnąć ich myśli od zmartwień i problemów. Inni doradzają podróże, zmiany scenarii, znalezienie nowych znajomych i ucieczkę od dobrze znanych nam miejsc, w których trudno pozbyć się niekorzystnych wibracji myślowych i skojarzeń.

Gdy piszę te słowa, przypomina mi się pewne starsze małżeństwo, które straciło jedyne syna w inwazji w Normandii. Przez wiele miesięcy po otrzymaniu informacji o śmierci utrzymywali jego pokój w niezmienionym stanie — wyglądał dokładnie tak, jak w momencie, w którym go opuścił po raz ostatni. W niedzielę całymi godzinami przesuwali meble i brali do ręki należące do niego przedmioty. Czy można się dziwić, że mając myśli nieustannie zajęte wspomnianiem syna, stali się zgorzkniałymi starymi ludźmi? Rozumiem, co oznacza utrata bliskich, ale nauczyłem się także, że trzeba zamykać za sobą drzwi do dnia wczorajszego i już ich nie otwierać. Żyjemy tym, co jest dzisiaj, a nie tym, co było wczoraj.

Teraz, gdy już rozumiesz, w jaki sposób okoliczności, środowisko i materialne cele manifestują się w Twoim życiu poprzez Twoje myśli, wiesz także, że to od Ciebie zależy, czy Twoje marzenia staną się rzeczywistością.

Przypuśćmy, że chcesz mieć nowy dom. Po ujrzeniu jego wizerunku zaczynasz powtarzać sobie afirmacje. Możesz użyć dowolnego określenia, na przykład: „Będę miał ten nowy dom. Będę

miał ten nowy dom. Będę miał ten nowy dom”. A pewnego dnia odkryjesz, że ten nowy dom rzeczywiście należy do Ciebie.

Jeśli jesteś sprzedawcą i chcesz zwiększyć swoją sprzedaż, użyj kart, tak jak już to zasugerowałem, i powtarzaj sobie tak często, jak to tylko możliwe, że na pewno zwiększysz swoją sprzedaż. Rób to z przekonaniem.

Choć może się to wydawać dziwne, zazwyczaj otrzymujemy to, czego się spodziewamy, tak więc, jeśli oczekujemy zwiększenia sprzedaży i wierzymy, że tak się stanie, sprzedaż skoczy, jakby pomagał nam jakiś niewidzialny przyjaciel. Ta idea oczekiwania sprawdza się we wszystkim, co robimy.

Pewien agent ubezpieczeniowy, który dzięki wykorzystaniu tej nauki w ciągu roku zwiększył swoją sprzedaż o ponad 200 procent, opowiedział mi: „Kierownik sprzedaży powiedział mi, żebym poszedł do pana Blanka i nie wracał do biura bez podpisanej polisy. Wszyscy w biurze wiedzieli, że to ciężki orzech do zgryzienia. Klient miał reputację osoby bardzo upartej i zrzędlwej, niechętnie odnoszącej się do sprzedawców, a już szczególnie do agentów ubezpieczeniowych. Wiedziałem jednak, że ma rozliczne nieruchomości, które musi ubezpieczać od pożarów i innych zdarzeń. Po drodze do biura klienta powtarzałem sobie: »Fred, sprzedasz mu polisę. Sprzedasz mu polisę. Okaze się sympatycznym starszym człowiekiem, wbrew temu, co wszyscy o nim mówią. Będzie przyjaźnie nastawiony i przyjmie twoją propozycję«. Być może powtórzyłem to w sumie kilkaset razy. Klient nie tylko okazał się bardzo miły, ale kupił polisę o wartości 25 tysięcy dolarów, swoją pierwszą polisę w mojej firmie”.

Człowiek ten już dawno opuścił agencję ubezpieczeniową i obecnie ma własną firmę oraz dom na wsi. Niedawno powiedział mi, że jest „zabezpieczony finansowo na całe życie”.

Amerykański pisarz Dale Carnegie opowiadał o wielkim sukcesie Howarda Thurstona, magika. Według jego relacji, wychodząc na scenę, Thurston powtarzał sobie wielokrotnie, że kocha publiczność i że da im z siebie wszystko. Nic dziwnego, że zarobił dwa miliony dolarów!

Inny człowiek — który ma 78 lat, ale nie wygląda starzej niż 60 — będący zagorzałym adeptem tej nauki, dzięki której zarobił fortunę, ale który dziś zajmuje się innymi rzeczami, deklaruje, że nadal rozkazuje swojej podświadomości, „aby zajmowała się różnymi rzeczami dla niego”.

„Przemawiam do niej tak, jakbym rozmawiał z jakimś człowiekiem, któremu mogę wydawać rozkazy. Nigdy nie mam żadnych wątpliwości lub obaw, że postąpi niezgodnie z moimi poleceniami. Jeśli boli mnie żołądek, po prostu mówię mu, aby był sobą i działał normalnie; podobnie postępuję z innymi dolegliwościami. Jeśli chcę się obudzić o piątej rano bez budzika, rozkazuję mojej podświadomości, aby przebudziła mnie o tej godzinie. Dotychczas nigdy mnie nie zawiodła”.

„Od dawna już mam pewną teorię, według której to podświadomość kontroluje nasz wiek — uważam więc, że od stuleci podświadomość przekonuje nas do tego, że człowiek w wieku 60 lat powinien być stary. Dla większości osób, którzy zaakceptowali tę myśl, nie może być inaczej, gdyż właśnie w to uwierzyła ich podświadomość. Ja jednak odrzucam możliwość akceptacji tej myśli i jak wiesz, jestem tak samo aktywny jak wtedy, gdy miałem 50 lat — i tak też zostanie przez najbliższe lata”.

Wszystko to pokazuje nam, że nie powinniśmy zasiewać w podświadomości myśli o tym, że się starzejemy i niedołężniejemy tylko dlatego, że mijają kolejne lata; dowodzi to również tego, że dzięki trzymaniu podświadomości wolnej od myśli o przemijaniu

i stopniowym pogarszaniu swojego stanu zdrowia zwiększamy nasze szanse na przedłużenie życia znacznie poza tak zwany przewidywany okres życia.

Powtarzalność to zasadniczy element postępu, to rytm wszechświata. To dźwięk puf, puf lokomotywy, która przenosi pociąg na drugi koniec kontynentu, to powtarzalność wybuchów generuje moc w silnikach automobilu, samolocie lub broni rakietowej. To ciągle uderzenia wody o łopatki turbiny generują energię elektryczną. To stuk, stuk młotka powoduje wbicie gwoźdźcia w deskę. To śmiertelne ta, ta, ta, ta broni maszynowej kosi wszystko, co znajdzie się przed lufą. To ciągły i zdeterminowany wysiłek przełamuje wszelki opór i rozbija wszystkie przeszkody. To powtarzalna auto- lub heterosugestia sprawia, że i Ty, i inni zaczynają wierzyć. To powtarzanie tej samej świadomej myśli powoduje, iż przechodzi ona do podświadomości Twojej i podświadomości innych.

Chociaż każdy może zademonstrować skuteczność powtarzalnej sugestii, czy to używanej konstruktywnie czy też destruktywnie, słowa profesora Hugo Münsterberga, psychologa z Harvardu, rzucają wiele światła na jej wartość. Stwierdził on: „Wartość powtórzenia należy dokładnie zrozumieć w relacji z wewnętrznym obrazem i wewnętrznym nastawieniem umysłowym”.

Przed II wojną światową w Paryżu istniał słynny instytut poświęcony nauce sugestii za pomocą nagrań z fonografu. Odtwarzano je w kółko, ale słuchacze mogli słuchać dowolnej płyty — na każdej z nich sugerowano im, że cieszą się dobrym zdrowiem, że dysponują siłą, która pozwala im pokonać problemy, że mogą uzyskać pomoc na inne sposoby.

Od lat mówi się matkom, aby przemawiały do swoich niemowląt i małych dzieci, gdy te śpią, powtarzając sugestie, że będą ro-

sły i rozwijały się, nabiorą odpowiednich, dobrych przyzwyczajzeń i zostaną dobrymi obywatelami. Ponieważ dzieci spały, sugestie były najwyraźniej skierowane do ich podświadomości.

Również w zniszczeniu Kartaginy, największej potęgi morskiej starożytnego świata, widzimy moc działania powtarzanej sugestii. Kato, wielki rzymski mąż stanu, przekonany, iż Rzym i Kartagina nie mogą koegzystować, każdą swą przemowę w Senacie kończył słowami: „Poza tym uważam, że Kartaginę należy zniszczyć”. Powtarzał to tak długo, aż wszyscy Rzymianie powtarzali przez sen: „Kartaginę należy zniszczyć” — i Kartagina została zniszczona.

Wielu ludzi odczuwa dezorientację i frustrację, ponieważ poddają się wpływom negatywnych myśli innych ludzi — to właśnie jest słabość wielu sprzedawców — gdy absorbują zbyt wiele z tego, co mówią ich potencjalni klienci o swoich powodach, dla których nie dokonują zakupu. Powtarzanie negatywnych myśli zniechęci nawet najsilniejszych, jeśli tylko będzie to trwało odpowiednio długo, a jeśli nie zamknijemy naszego umysłu przed tymi myślami i przeciwstawimy się im, nieustannie myśląc w sposób pozytywny, wcześniej czy później poddamy się. Niektórzy znużą się walką z negatywnymi siłami jedynie przy użyciu nadludzkiego wysiłku i samej sile woli, nigdy nie zdając sobie sprawy z tego, że to ich własne umysły, działające w zgodzie z sugestywnymi wpływami, są przyczyną ich problemów.

Bez względu na to, czy wiemy o tym, czy też nie, wszyscy jesteśmy ofiarami sugestii, w wielu przypadkach, aż do punktu zahipnotyzowania. Podążamy utartą ścieżką życia, ponieważ podążamy nią od dziesięcioleci. Nosimy ubranie w określonym stylu, przestrzegamy określonych zwyczajów, a wszystko to dlatego, że zostaliśmy przekonani, poprzez niekończące się sugestywne

myśli, które docierają do nas ze wszystkich stron, że to właśnie powinniśmy robić. Domy, kościoły, budynki biurowe, samochody, autobusy, tramwaje, od lat tworzą pewien schemat, a jednak, gdy ktoś zejdzie z utartej ścieżki i wskaże nowy sposób działania, będzie uważany za dziwaka lub ekscentryka. Przy bliższej analizie opisać to można jako zbiorową hipnozę, którą widzimy w każdym ludzkim działaniu.

Z moich obserwacji wynika, że ci, którzy świadomie wykorzystują tę naukę (a także ci, którzy być może używają jej nieświadomie), to ludzie, których wprost rozpiera energia. To ludzie, którzy nie tylko wykorzystują swoją wyobraźnię, a także mają silne przekonania, ale też dokonują wielkich czynów. A to właśnie prowadzi mnie do tego najważniejszego stwierdzenia: „Wiara bez działania jest martwa”.

Niewątpliwie są na tym świecie ludzie, którzy jedynie poprzez skoncentrowaną myśl — bez ruszania się ze swoich biur lub kontaktowania się z innymi, w sposób osobisty lub inny — mogą dokonywać niezwykłych rzeczy. Ale ogólnie rzecz biorąc, ten tak zwany świat materialny jest kontrolowany przez ludzi czynu — wielkie generatory energii, która mobilizuje innych. Nicola Tesla, który zapewne rozumiał prawa wibracji lepiej niż jakikolwiek inny współczesny mu człowiek, zadeklarował, że mógłby za pomocą maszyny mieszczącej się w kieszeni doprowadzić do rozpadu Empire State Building w Nowym Jorku (w rzeczywistości działanie podobnego urządzenia sprawiło, że budynki drżały, szyby rozbijały się, a meble przesuwwały w tej części Nowego Jorku, gdzie Tesla eksperymentował w latach 90. XIX wieku). Maszyna ta wyszła z umysłu Tesli. Stworzyły ją jego myśli. Oto przykład człowieka, który połączył „wiarę z działaniem”.

Są metafizycy i nauczyciele okultyzmu, którzy twierdzą, że człowiek może, siedząc w biurze, wyobrazić sobie zamówienia spływające na jego biurko — i zlecenia te rzeczywiście zaczynają się materializować, ale aby to osiągnąć, obraz mentalny lub projekcja myśli muszą być wyraźne i niezachwiane, a *to* wymaga wielkiej wprawy i koncentracji. Rejestrowano już dziwniejsze zdarzenia. Ale dla osoby, która nie rozwinęła jeszcze takiej siły umysłu, dobrze byłoby dodać działanie i energię do jego wysiłków poprzez robienie różnych rzeczy, realizowanie pomysłów i nawiązywanie kontaktów, które zaleca nam podświadomość.

Wiele lat temu przeczytałem, że Franklin D. Roosevelt nieustannie wykorzystywał swoją podświadomość i jestem pewien, że wiele wiedział o wykorzystaniu powtarzalnej sugestii.

Nigdy nie patrzył „wstecz”, ale zawsze „w przód” — „wczoraj” było zamkniętą księgą. 17 kwietnia 1945 r. Kirke L. Simpson, dziennikarz z Associated Press Staff Writer i bliski przyjaciel prezydenta, opisywał wydarzenia, które nastąpiły po tym, jak prezydent zapadł na porażenie dziecięce. Pan Simpson opowiadał o determinacji Roosevelta i jego dążeniu do tego, aby móc ponownie chodzić bez kul. Jego bliscy, według Simpsona, postanowili dać mu laskę, jako dowód na to, że oni również wierzą, iż będzie mógł stanąć na nogi. Prezydent przez cały wieczór siedział z laską przy ramieniu. Simpson donosi, że co pewien czas poklepywał ręką i „wiemy, że mówił do siebie: Znów będziesz chodził Franku Rooseveltcie, znów będziesz chodził!”.

Roosevelt mocno wierzył w moc wiary, co stanie się oczywiste, gdy przeczytamy artykuł w magazynie „Time” (z 4 marca 1946 r.). Przytacza się w nim list napisany przez prezydenta w 1942 r., a skierowany do lekarza poszukującego porady na temat leczenia porażenia dziecięcego. Roosevelt wskazywał w nim

zalety ćwiczeń, masażu i wygrzewania na słońcu. „Jednakże” — dodał — „ważniejsze od większości terapii jest »przekonanie pacjenta, że w końcu wyzdrowieje«”. Oto wspaniały przykład działania magii wiary oraz roli, jaką „powtarzana sugestia” odgrywa w budowie wiary.

ROZDZIAŁ 6.

TECHNIKA LUSTRA POZWALAJĄCA UWOLNIĆ PODŚWIADOMOŚĆ

N AJWIĘKSZY PROBLEM, któremu czoła stawić musi większość osób, to brak pieniędzy. I chociaż czytałem i słyszałem już o ludziach otrzymujących czeki na tysiące dolarów dzięki wykorzystaniu sił umysłu opisanych w tej książce, wydaje mi się, że pieniądze przychodzą jako rezultat połączenia tych technik ze wzmacniającym działaniem. Myśli z pewnością są w stanie przyciągać pieniądze, a gdy tylko te pojawią się na horyzoncie, Twoje myśli wskażą Ci sposoby i metody ich zdobycia. Gdy pracowałem w branży bankowo-inwestycyjnej, znałem wielu ludzi o znacznych środkach i odkryłem, że każdy z nich miał „świadomość pieniądza”, *Myśleli* o bogactwie, a to, w jaki sposób je zdobyli, było podobne do mojego własnego doświadczenia, opisanego już w tej książce.

Technika zawsze jest taka sama, bez względu na to, jakie są Twoje pragnienia. Musisz uzyskać obraz tego, co chcesz osiągnąć i nieustannie powtarzać sobie, że to uzyskasz. Nie sądź jednak, że samo wszystko Ci przyjdzie, jeśli tylko będziesz odpowiednio długo, lecz biernie, czekał. Zabierz się do roboty, nie trać z oczu swojego celu i zacznij oszczędzać. Każdy dolar zaoszczędzony ze swojej tygodniowej pensji to krok przybliżający Cię do fortuny. Traktuj to właśnie w ten sposób i oszczędź tyle pieniędzy, ile tylko będziesz mógł. Im więcej oszczędzisz, tym szybciej zbudujesz swą fortunę. Następnie zainwestuj pieniądze tak, aby przynosiły Ci pewny zysk — nie wdawaj się w hazard i nie kupuj ryzykownych akcji. Włóż je w bezpieczne papiery wartościowe, nieruchomości lub we własny biznes. W miarę jak inwestycje będą przynosiły zysk, przyjemnie się zdziwisz, widząc, że im więcej zarabiasz, tym więcej udaje Ci się zgromadzić. Ponadto okaże się to ekscytujące i stymulujące. Okazje do zyskownych inwestycji będą przychodziły z wielu nieoczekiwanych i nieznanych źródeł, ale nie popełnij błędu i nie opieraj się na własnym widzimisię — zawsze szukaj rady, zanim zainwestujesz choć centa.

Pamiętam pewną kobietę i jej córkę. W ciągu 25 lat zebrała ponad pół miliona dolarów, które dziś przekładają się głównie na apartamentowce oraz budynki sklepowe. Mąż tej kobiety zmarł niedługo po I wojnie światowej, zostawiając jej spory dom. Kobieta zdana była jedynie na własne siły, gdyż jej córka dopiero skończyła liceum. Nie miała żadnego doświadczenia w pracy czy prowadzeniu firmy, ale potrafiła gotować i zajmować się domem. Pewnego dnia wpadła na pomysł wynajmowania pokoi. To był początek, a sukces nadszedł bardzo szybko. Po dwóch latach sprzedała dom i cały biznes, realizując znaczne zyski, a następnie odkupiła o wiele większy dom od dobrze znanego klubu dżentel-

meńskiego, który znajdował się po drugiej stronie ulicy, wierząc, że dzięki swoim umiejętnościom kulinarnym mogłaby rozwinąć tę firmę. Tak rzeczywiście się stało i kobieta odniosła sukces — i choć musiała zatrudnić wielu pomocników, w godzinach szczytu żadne zadanie nie było poniżej jej godności.

Starszy, emerytowany biznesmen, który odkupił od niej dom, zaproponował jej pewnego dnia otworzenie herbaciarni. Powiedział, że zapewni środki finansowe na urządzenie lokalu. Na ten cel wynajęto całe piętro biurowca w dzielnicy komercyjnej. Kobieta na co dzień kierowała pracownikami i pomagała w kuchni, a w godzinach szczytu stawiała się gospodynią, natomiast jej córka kasjerką. Wkrótce lokal stał się ulubionym miejscem spożywania posiłków dla biznesmenów pracujących w okolicy. To doprowadziło do zakupu hotelu przy plaży za pośrednictwem firmy hipotecznej, a także zyskowej sprzedaży herbaciarni. Przez cały czas kobieta inwestowała w papiery wartościowe i wkrótce zgromadziła okrągłe ćwierć miliona dolarów, które zainwestowała w apartamentowiec. Po przebudowie, którą sama kierowała, budynek znacznie zyskał na atrakcyjności i pod jej kierownictwem stał się bardzo popularny. Dzięki świetnym результатам biznesowym jej osoba zwróciła uwagę firmy ubezpieczeniowej, która w tamtych dniach prowadziła wiele innych apartamentowców, i kobiecie zaproponowano zarządzanie tymi budynkami — wynagrodzenie miało być wypłacane w formie pensji i procentu od zysku. W miarę jak zwiększał się kapitał, rosły też kolejne okazje do zakupów apartamentowców i gdy po raz ostatni słyszałem o tej kobiecie „potrafiącej posługiwać się pieniędzmi”, nie tylko była właścicielką domów w tym mieście, ale zakupiła także apartamentowiec w pobliskiej miejscowości nadmorskiej. Poprzednio

gości przyjmowano jedynie w sezonie, pod kierownictwem tej kobiety apartamenty wynajmowane są przez cały rok.

Dawno już zauważyłem, że osoba mająca dobry pomysł rzadko miewa jakiegokolwiek problemy ze zdobyciem pieniędzy na inwestycje. Wpierw musi jednak sama sobie „sprzedać” pomysł, zanim będzie mogła przekonać innych, aby ci pożyczyli jej pieniądze. Jeśli zastanawiasz się nad własną firmą, myśl o niej i wykorzystaj tę naukę o wierze, gdyż dzięki temu na pewno znajdziesz kogoś z pieniędzmi, kto Ci pomoże.

Wielkie fortuny nie powstają z dnia na dzień, ale są rezultatem dokładania ziarnka do ziarnka. Jeśli chcesz zdobyć majątek, musisz zaangażować swój umysł i swoją energię. Uzyskasz to, co chcesz — wystarczy wykorzystać magię wiary.

A oto kolejny przykład na to, że dzięki tej nauce sukces nadszedł wyjątkowo szybko — w czasie krótszym niż 10 lat. Wszystko zaczęło się od bankructwa apteki. Jej wyposażenie należało do właściciela budynku, a większość towaru do hurtowni. Pewien młody aptekarz usłyszał o tym miejscu, ale nie miał żadnych funduszy, dzięki którym mógłby rozpocząć swój biznes. W końcu właściciel hurtowni i właściciel lokalu spotkali się, a młody człowiek przekonał ich do swojego pomysłu. Właściciel, któremu zależało na tym, aby lokal nie stał pusty, zgodził się finansować aptekarza przez okres kilku miesięcy i z niezbędnymi gwarancjami na rzecz hurtownika, apteka została ponownie otwarta. W prowadzeniu sprzedaży pomagała żona młodego mężczyzny i biznes zaczął się rozwijać. Od dawna młody aptekarz planował produkcję specyfiku, który jego zdaniem mógł pomóc ludziom, ale nigdy nie miał dostatecznych środków, by sfinansować ten pomysł. Pewnego dnia postanowił porozmawiać z bardzo zamożnym właścicielem budynku. Aptekarz miał tak silną wiarę w po-

wodzenie swojego pomysłu, że nie miał najmniejszych problemów z przekonaniem właściciela, który zbudował całą firmę i dał na początek 5 tysięcy dolarów. Przez kilka miesięcy preparat przygotowywano i butelkowano w piwnicach wynajętego domu — pracowano wieczorem, po zamknięciu sklepu. Ludzie zaczęli kupować środek w coraz to większych ilościach i biznes zaczął się rozwijać. W końcu specyfik zaczęto sprzedawać w całym kraju i aptekarz nie tylko spłacił inwestora, ale, jak sam mi powiedział, jego zysk przewyższył 50 tysięcy dolarów, a dochód młodego człowieka wynosi obecnie ponad 100 tysięcy dolarów rocznie. Jest też już właścicielem budynku, w którym zaczynał.

Kilka lat temu — pośrodku tak zwanego kryzysu — poznałem kolejną wyjątkową historię. Opowiedział mi ją jej bohater. Przez większą część życia pracował jako urzędnik, i pewnego dnia zaczął pracować w urzędzie pracy. Jego żona, próbując uzyskać pomoc, zajęła się „religią”. Zapisła się do organizacji religijnej, która wymagała płacenia dziesięciny — to jest dziesięciu procent dochodów od każdego członka zboru.

(Tak przy okazji, są tysiące ludzi, którzy wierzą w skuteczność dziesięciny i w gruncie rzeczy, jeden z naszych największych przemysłowców, który w swojej firmie i na zewnątrz głosi religię, przypisuje znaczną część swoich sukcesów właśnie praktyce dziesięciny. Inny człowiek, który odniósł ogromny sukces w sprzedaży maszyn do pieczenia i sprzętu, tej praktyce przypisuje cały swój sukces. To, czy oddawanie jednej dziesiątej dochodu na rzecz kościoła lub jakiegokolwiek organizacji religijnej lub charytatywnej ma coś wspólnego z sukcesem tych osób, jest oczywiście kwestią, której autor nie może rozsądzić; z pewnością jednak osoby te wierzą w skuteczność swoich działań, a więc czy

ktokolwiek może powiedzieć, że to rzeczywiście nie działa w ich przypadku?).

Pewnego wieczoru żona zaciągnęła go do kościoła i jak sam mi powiedział, „oślepiła go jasność”. Po przybyciu do domu coś nakazało mu rozpocząć poszukiwania starej receptury. Jego ojciec używał jej przy produkcji kremu lub balsamu, który wykorzystany mógł być w salonach fryzjerskich i kosmetycznych. Po odnalezieniu receptury zaczął zbierać stare butelki w sklepach ze starociami i na wysypiskach śmieci — zabierał je do domu i mył. Osobiście chodził od jednego salonu fryzjerskiego do drugiego, od jednego salonu kosmetycznego do drugiego i był tak przekonujący, że wkrótce rzucił pracę w WPA i otworzył własną firmę produkcyjną. Był przekonany, że to zasada dziesięciny była odpowiedzialna za wszystkie jego pomysły. Jego produkt stał się znany w całym kraju, ale nie prowadził już handlu samodzielnie — stworzył własny dział sprzedaży i korzystał z pośrednictwa hurtowników. To kolejna ilustracja magii wierzenia.

Wszystkie materialne rzeczy są najpierw ideą, pomysłem, który rodzi się w czymś umyśle. Osoba sprzedająca jakiś towar w rzeczywistości sprzedaje ideę — jeśli jest to maszyna, sprzedaje ideę tego, co ta maszyna będzie robiła — jeśli jest to materiał budowlany, sprzedaje pomysł jego wykorzystania — jeśli jest to jedzenie, sprzedaje ideę tego, jak bardzo będzie odżywcze i smaczne — i tak dalej, bez końca. Wszystkie firmy, wszystkie fortuny są konsekwencją pomysłu, działaniem czyjejś wyobraźni, która rodzi działanie.

Od lat śledzę postępy firmy Jantzen Knitting Mills, producenta słynnych strojów kąpielowych Jantzen. Widziałem, jak firma ta rozwija się od pomysłu do organizacji, która działa na całym świecie, a także znam historię sukcesu opowiedzianą przez ame-

rykańskiego pisarza Horatio Algera. Kilkukrotnie omawiałem tę naukę z J.A. Zehntbauerem, szefem firmy i przewodniczącym jej zarządu, i za jego przyzwoleniem cytuję list, który od niego otrzymałem:

Zgodnie z Pańskim twierdzeniem, niektórzy ludzie zdają się mieć to niezdefiniowane coś, co zapewnia im pełne sukcesów i szczęścia życie, podczas gdy inni najwyraźniej pracują ciężko, ale brak im czegoś, co zapewniłoby im satysfakcję i szczęście.

Nigdy nie próbowałem w sposób systematyczny rozwijać tego niezdefiniowanego ducha, ale wierzę, że rozwinięli go we mnie moi rodzice, a szczególnie matka, która natychmiast uciniała każdą próbę powiedzenia: „Nie potrafię tego, czy nie umiem tamtego”, mówiąc nam, że nie powinniśmy mówić, iż czegoś nie potrafimy i że oczywiście możemy zrobić wszystko, co mogą zrobić inni, i że wszystko, co trzeba zrobić, to zabrać się do pracy i próbować tak długo, aż to wykonamy; i że będziemy gotowi zająć się większymi rzeczami, i nie uciekać od żadnego zadania dlatego, że jest wielkie lub nieistotne. Następnie ciągle stawiała tamę naszej dziecinnej skłonności do narzekania na cokolwiek. Gdy zaczynaliśmy marudzić, mówiła: „Zamiast narzekać, pomyślcie, jaki to przywilej żyć w tak wspaniałym świecie. Weźcie się w garść, uśmiechnijcie i cieszcie tymi błogosławieństwami, które otrzymujecie”.

W mojej rodzinie było czworo dzieci, trzech chłopców i jedna dziewczynka. Zawsze byliśmy bardzo szczęśliwi i uważam, że zawdzięczamy to szkole naszych rodziców; matce, która ciągle nas napominała, oraz ojcu, który często ją

wspierał, mówiąc: „Zawsze patrzcie na jasne strony wszystkiego, a nie na ciemne”.

Jeśliby ktoś nie miał szczęścia znajdować się pod tak korzystnym wpływem, wymagałoby to wiele samodyscypliny i szkolenia, aby dojść do takiego punktu widzenia, który wskazuje Pan jako konieczny do uzyskania jak najwięcej od życia. Bez względu na bieżącą sytuację danej osoby, jestem pewien, że zastosowanie Pańskiej nauki będzie dla niej bardzo korzystne.

W świecie powojennym konkurencja stała się niezwykle ostra i naturalnym jest, że osoba najlepiej przygotowana do zajęcia określonego stanowiska ma znacznie większe szanse na uzyskanie go niż osoba, która takiego przygotowania nie ma. Podkreślałam to, ponieważ nie chcę sugerować moim Czytelnikom, że człowiek bez wykształcenia i doświadczenia może wystąpić z wojska lub zrezygnować z pracy w fabryce i natychmiast zacząć prowadzić dużą firmę przemysłową jedynie dzięki zastosowaniu prezentowanej tu nauki. Może być kilka wyjątkowych osób, które by to potrafiły, ale są to naprawdę rzadkie przypadki.

Zawsze należy zacząć od początku i jeśli człowiek czuje i wierzy, że ma prawo do lepszej pracy i się do niej przygotowuje, to z wykorzystaniem tej nauki będzie w stanie to zrobić i uzyskać tę pracę albo równie dobrą lub lepszą.

Pewien znany kierownik firmy powiedział mi kiedyś: „Problemem, jaki dostrzegam u większości osób poszukujących pracy, polega na tym, że są tak skoncentrowani na sobie, iż nie próbują wyrzucić na potencjalnym pracodawcy wrażenia tym, co potrafią zrobić, aby mu pomóc, zapominając o tym, że drugi człowiek

jest zainteresowany tobą tylko w takim stopniu, w jakim możesz mu pomóc”.

Niektórym Czytelnikom może się to wydać bardzo wyrachowanym nastawieniem, ale w świecie konkurencji dbałość o własny interes jest rzeczywistością, której czoła stawiać muszą wszyscy potencjalni pracownicy.

Jest takie stare powiedzenie, które mówi, że: „Jeśli nie podążysz za własnymi myślami, będziesz podążał za myślami człowieka, który podążał za swoimi myślami”, i znaczy to dokładnie to, co znaczy — to różnica między liderami i ich uczniami. Jeśli nie myślisz lub nie używasz swojej kreatywności, zawsze będziesz otrzymywał rozkazy od ludzi, którzy to robią. Dopóki nie będziesz chciał myśleć samodzielnie, będziesz musiał pracować fizycznie, a to oznacza, że będziesz mniej otrzymywał za swoją pracę.

Tak więc dokonaj wizualizacji pracy, którą chciałbyś wykonywać, używaj swoich kart i ciągłych afirmacji, aż wiara w twój cel stanie się ważną częścią Ciebie samego i będziesz odczuwał ją we krwi, w kościach i każdej innej tkance swego ciała. Zobacz oczami wyobraźni, jak wykonujesz tę pracę, i wszystko Ci wyjdzie, ponieważ każda myśl odpowiednio długo utrzymywana zmaterializuje się wcześniej czy później. Każdy z nas czasem w życiu wyjeżdża na wakacje. Czy kiedykolwiek analizujemy procesy umysłowe związane z tym zdarzeniem? Najpierw wpadamy na pomysł podróży, następnie decydujemy, gdzie chcemy pojechać i wkrótce zaczynamy wyobrażać sobie samych siebie w górach, nad morzem, zwiedzających jakieś nowe miasto i wakacje wychodzą tak, jak to sobie zaplanowaliśmy, ponieważ widzieliśmy siebie na nich — jeszcze zanim wakacje staną się rzeczywistością. Czy cokolwiek mogłoby być prostsze? Cokolwiek

chcesz zrobić, zastosuj te same zasady i uzyskasz dokładnie te same pomyślnie rezultaty.

Pamiętasz technikę kart, którą szczegółowo wyjaśniłem. Kolejną techniką jest technika lustra. Zanim wytłumaczę jej działanie, chciałbym opowiedzieć, w jaki sposób odkryłem jej zalety i w jaki sposób pozwala uzyskać szybsze i skuteczniejsze rezultaty.

Wiele lat temu byłem gościem na kolacji wydanej przez bardzo bogatego człowieka, który był właścicielem wielu patentów związanych z branżą drzewną. Milioner zaprosił wielu wydawców gazet, bankowców i czołowych przedstawicieli branży do swojego apartamentu w ekskluzywnym hotelu, aby przedstawić im nową metodę produkcji w tartaku. Alkoholu było dużo i wkrótce sam gospodarz był nieźle wstawiony. Tuż przed podaniem posiłku zauważyłem, jak z trudem przechodzi do swojej sypialni i gwałtownie staje przed toaletką. Sądząc, że mogę mu pomóc, poszedłem za nim. Stojąc w drzwiach, zobaczyłem, jak dwiema rękami chwyta za krawędzie górnej części toaletki i wpatruje się w lustro, przez cały czas mrucząc coś do siebie, jak robią to czasem pijacy. Po chwili jednak usłyszałem słowa, które miały sporo sensu, i cofnąłem się nieco, by obserwować cały spektakl. Usłyszałem, jak mówi: „John, ty stary ———, próbowali cię upić, ale ty ich wywiedziesz w pole. Jesteś trzeźwy, jesteś trzeźwy — to twoje przyjęcie i musisz być trzeźwy”.

Powtarzając te słowa, nieustannie wpatrywał się w swoje lustrzane odbicie. Zauważyłem przemianę. Ciało wyprostowało się, mięśnie twarzy skurczyły i znikł gdzieś wygląd pijanego człowieka. Całe to przedstawienie trwało jakieś pięć minut, ale nigdy nie widziałem tak szybkiej przemiany, choć jako dziennikarz piszący relacje ze śledztw policyjnych, miałem okazję obserwowania wielu pijanych ludzi. Nie chcąc, aby zauważył, że go obser-

wowałem, skierowałem się do łazienki. Gdy wróciłem do jadalni, gospodarz siedział za stołem i chociaż na twarzy nadal widać było rumieńce, wydawał się całkowicie trzeźwy. Pod koniec kolacji zaczął przedstawiać swoje plany. Wkrótce potem zacząłem lepiej rozumieć siły podświadomości, dzięki czemu poznałem też naukę, która pozwala przemienić pijanego człowieka w trzeźwego gospodarza.

W ciągu wielu lat przedstawiłem technikę lustra tysiącom ludzi, z których niektórzy osiągalni naprawdę niezwykle rezultaty. W tym czasie wiele osób zwracało się do mnie z prośbą o pomoc w rozwiązaniu trapiących ich problemów. Szczególnie wiele było kobiet — niemal wszystkie zaczynały swoje historie od płaczu. Pierwsze, co kazałem im zrobić, to stanąć przed pełnowymiarowym lustrem i dokładnie się sobie przyjrzeć; proszę ich, aby popatrzyły sobie prosto w oczy i powiedziały, co tam widzą — płaczki czy wojowniczkę? Wkrótce przestają płakać i te przypadki przekonały mnie, że kobiety nie potrafią płakać, patrząc na swoje lustrzane odbicie. Nie ma znaczenia, czy wynika to z dumy, wstępu, czy myśli, iż są słabe. Faktem jest, że łzy przestają płynąć.

Wielu wielkich oratorów, kaznodziej, aktorów i mężów stanu używa tej techniki lustra od lat. Winston Churchill, według amerykańskiego dziennikarza Drewa Pearsona, nigdy nie wygłosił żadnej ważnej przemowy, jeśli wcześniej nie przećwiczył jej przed lustrem. Pearson twierdził także, że Woodrow Wilson stosował tę samą technikę. Ja nazywam to przyspieszoną metodą pobudzania sił podświadomości przemawiającej osoby, aby wtedy, gdy już pojawi się przed widownią, siły te wykorzystać i wpłynąć na słuchaczy. Używając lustra do ćwiczenia przemowy, tworzymy w tym momencie obraz samego siebie, słowami, dźwięku swojego głosu i widoku odbiorców, który zmaterializuje się już za

chwilę. Patrząc w lustro, zwiększamy umysłowe wibracje, zgodnie z którymi siła i znaczenie Twoich słów szybko przejdą do podświadomości odbiorców.

Ta technika lustra pozwala zrozumieć, na czym polega siła i osobisty magnetyzm kaznodzieja Billy'ego Sundaya. Znałem go w latach świetności i często słyszałem jego kazania, ale w tamtym czasie, niewiele wiedząc o nauce, którą tu przedstawiam, nie rozumiałem, w jaki sposób on, a także Gypsy Smith i inni wielcy ewangelści, byli w stanie tak silnie wpływać na ludzi.

Mamy jednak teraz dowód, że Billy Sunday doskonale opłanoł technikę lustra. Donosi o tym Eric Sevareid, komentator Columbia Broadcasting System, w swojej książce *Not So Wild a Dream* wydanej w 1946 r. Sevareid opowiada, w jaki sposób jako młody dziennikarz prasowy zyskał z Billym Sundayem.

„Przechadzał się po pokoju hotelowym, w jednej chwili wpatrując się w coś za oknem, z jedną nogą na parapecie, a w drugiej chwytając mocno w obie ręce toaletkę, *analizując swoje odbicie w lustrze*”.

Jeden z najlepszych agentów ubezpieczeniowych w Ameryce, który wcześniej zaakceptował naukę wiary, powiedział mi, że nigdy nie zadzwonił do potencjalnego klienta, nie ćwicząc wpierw prezentacji przed lustrem. Osiągane przez niego efekty były wyjątkowe.

Każdy sprzedawca słyszał to określenie: „Jeśli możesz przekonać siebie, możesz przekonać innego”, które jest w swej istocie prawdziwe. Na czele każdego wielkiego ruchu masowego w historii, od religijnego do militarnego, stała jednostka, której nieugięta wiara w słuszność własnego celu dała jej siłę przekona-

nia tysiąca innych. Człowiek nie musi być studentem psychologii, aby wiedzieć, że entuzjazm jest bardzo zaraźliwy i może być szybko przekazany innym. Technika lustra jest prostą i skuteczną metodą, za pomocą której człowiek może wzmocnić swoją wiarę w zdolności sprzedaży i w ten sposób intensyfikować moc jego entuzjazmu.

Gdy rozważymy technikę lustra w świetle nauki, którą przedstawia ta książka, stanie się ona główną metodą, dzięki której potężne siły podświadomości mogą zostać wykorzystane w celu wywarcia wpływu na tych, z którymi mamy do czynienia.

Bez względu na to, czy zdajemy sobie z tego sprawę, czy też nie, wszyscy coś sprzedajemy — jeśli nie towary, to nasze osobowości, usługi i pomysły. W gruncie rzeczy wszystkie ludzkie relacje oparte są na jakiejś formie sprzedaży i wszyscy dokonujemy aktu sprzedaży, gdy staramy się przekonać kogoś do naszych pomysłów. Kontrakt lub umowa wymaga „zbliżenia umysłów”, a więc dopóki nie przekonamy drugiego człowieka do naszego sposobu myślenia, nie dojdziemy zbyt daleko. Jednak gdy umysły spotkają się w głównych kwestiach, reszta jest już łatwa i uzyskanie podpisu na wykropkowanej linii jest już tylko kwestią chwili.

W latach „kryzysu”, gdy pracowałem z wieloma organizacjami biznesowymi i firmami handlowymi, pomagając im zwiększyć zyski, wprowadziłem tę technikę lustra z zadziwiającymi rezultatami. W pewnej firmie wytwarzającej ciasta poleciłem tak przymocować lustra do wewnętrznej części drzwi samochodów dostawczych, żeby sprzedawca, wyjmując towar, zawsze widział swój wizerunek. Zawsze zalecałem, aby przed wizytą u klienta określał, ile ciast zamierza mu sprzedać, a następnie powiedział sobie, że tyle ciast zostawi mu na ladzie. Pewien kierowca powiedział mi, że przez wiele miesięcy starał się sprzedać towar pewnej

właścicielce restauracji, ale dotychczas zawsze mu odmawiała. Wtedy spróbował zastosować technikę lustra. Tego dnia sprzedał jej dziesięć ciast. Gdy opowiadał mi tę historię, sprzedawał jej średnio piętnaście ciast dziennie.

Technika lustra stosowana była z wielką skutecznością w firmach ubezpieczeniowych, finansowych, zakładach tekstylnych, motoryzacyjnych, zakładach produkujących ciasta oraz wielu innych organizacjach, w których wykorzystywano sprzedawców lub też występowała kombinacja sprzedawców i operatorów produkcji. W mojej własnej starej organizacji, gdzie konieczna była zasadnicza zmiana, aby uniknąć katastrofy, po raz pierwszy wykorzystałem tę technikę, umieszczając lustro w przebieralni, gdzie pracownicy zostawiali kapelusze i płaszcze. Lustro było tak umieszczone, że każdy, kto wchodził lub wychodził, musiał je zobaczyć. Początkowo umieściłem paski papieru z takimi hasłami, jak: „Zwyćmiemy”, „Nic nie jest niemożliwe dla nieograniczonego umysłu”, „Mamy odwagę, udowodnijmy to”, „Pokażmy światu, że nie jesteśmy słabeuszami i podbijmy to miasto”, „Ile dziś sprzedasz?” i wiele innych. Następnie mydłem pisaliśmy te hasła bezpośrednio na powierzchni lustra. Każdego ranka pojawiał się tam nowy slogan, którego jedynym celem było przekonanie pracowników, że mogą zarabiać pieniądze nawet wtedy, gdy inne firmy z tej branży miały problemy z utrzymaniem się na powierzchni. Później udoskonalono ten pomysł poprzez umieszczenie drugiego lustra wzdłuż futryny głównych drzwi do biura, które zawsze były ostatnią rzeczą, jaką widzieli sprzedawcy, którzy wychodzili z biura. W końcu umieściłem lustro przy kalendarzach stojących na biurkach wszystkich agentów i kierowników. Było to podczas najgorszych lat kryzysu, a sprzedawcy — wszyscy, co do jednego — trójkrotnie lub czterokrotnie zwiększyli swoje dochody,

co udało im się utrzymać do tej pory. Wiele osób, których miesięczne dochody nigdy, nawet w najlepszych latach, nie przekroczyły 300 dolarów, a które teraz od kilku już lat zarabiają średnio powyżej tysiąc dolarów miesięcznie. Dla wielu Czytelników może to brzmieć nierealnie, ale to prawda. Mam wiele listów od kierowników, sprzedawców i innych, które poświadczają skuteczność techniki lustra.

A teraz przedstawmy tę technikę. Stań przed lustrem. Nie musi to być lustro pełnej wysokości, ale powinno być na tyle duże, byś mógł przynajmniej widzieć górną część ciała, od pasa w górę.

Ci, którzy byli w wojsku, wiedzą, co oznacza postawa na baczność — trzeba stanąć w pełnym wyproście, wciągnąć brzuch, pierś wysunąć do przodu, a brodę unieść. Teraz trzeba wziąć trzy lub cztery głębokie oddechy, aż poczujemy przypływ mocy, siły i determinacji. Następnie spojrzysz sobie głęboko w oczy, powiedz sobie, że osiągniesz to, co chcesz — nazwij to głośno, abyś zobaczył ruch swoich warg i usłyszał wypowiedzany dźwięk. Niech stanie się to rytuałem i ćwicz przynajmniej dwa razy dziennie, rano i wieczorem — a będziesz zdziwiony rezultatami. Możesz zwiększyć skuteczność poprzez zapisanie mydłem na lustrze sloganów lub słów kluczowych, które stanowią klucz tego, co poprzednio sobie wyobraziłeś i chciałbyś zobaczyć w rzeczywistości. W ciągu kilku dni rozwiniesz pewność siebie, o której nigdy byś nawet nie marzył.

Jeśli zamierzasz skontaktować się z wyjątkowo trudnym potencjalnym klientem lub porozmawiać z szefem, którego wcześniej się obawiałeś, użyj techniki lustra i ćwicz tak długo, aż będziesz przekonany, że możesz przeprowadzić prezentację bez cienia trwogi. I oczywiście, jeśli zostaniesz poproszony o wygłoszenie przemowy, koniecznie przećwicz ją przed lustrem.

Gestykuluj — uderzaj pięścią w dłoń drugiej ręki, aby przekazać swoje argumenty — i używaj wszystkich innych gestów, które są dla Ciebie naturalne.

Stojąc przed lustrem, powtarzaj sobie, że odniesiesz nieprzeciętny sukces i że nic na tym świecie Cię nie powstrzyma. Czy to brzmi głupio? Nie zapomnij, że każdy pomysł przekazany podświadomości zostanie zmaterializowany i im szybciej podświadomość otrzyma pomysł, tym szybciej Twoje pragnienie stanie się rzeczywistością. Z pewnością nie powinieneś mówić innym o stosowanych przez siebie technikach, ponieważ możesz zostać wyśmiany przez niedowiarków, co może wstrząsnąć Twoją pewnością siebie, zwłaszcza jeśli dopiero zaczynasz poznawać tę naukę.

Jeśli jesteś kierownikiem lub menedżerem sprzedaży i chcesz poprawić wyniki całej organizacji, naucz swoich pracowników techniki lustra i dopilnuj, aby jej używali, tak czyni obecnie wiele organizacji.

Wiele napisano o sile wzroku. Oczy są ponoć oknami duszy, to w nich widoczne są nasze myśli. Oczy wyrażają o wiele więcej, niż mogłoby nam się wydawać. Pozwalają innym dowiedzieć się, co w Tobie siedzi. Zauważysz jednak, że gdy zaczniesz ćwiczyć technikę lustra, Twoje oczy nabiorą mocy, o której osiągnięciu nawet byś nie myślał (coś, co autorzy określają mianem siły dynamicznej lub fascynacji); ta moc zapewni Ci przenikliwy wzrok, który będzie sprawiał, że inni pomyślą, iż zaglądasz im prosto w duszę. Wcześniej lub później Twoje myśli nabiorą intensywności, którą ludzie zaczną dostrzegać. Należy przypomnieć, że Emerson pisał, iż pozycję każdego człowieka widać w jego oku. Pamiętaj, że Twoja własna pozycja także jest zależna od tego, co masz w oczach. Powinieneś więc zyskać wzrok, który przekazuje pewność siebie. Lustro Ci w tym pomoże.

Techniki lustra można użyć na wiele różnych sposobów i z wieloma zadowalającymi rezultatami. Jeśli masz przygarbioną postawę lub niestaranie mówisz, ta technika z użyciem pełnowymiarowego lustra sprawi cuda. Lustro pokazuje Twoją osobę tak, jak widzą ją inni, i dzięki niemu będziesz mógł stać się takim człowiekiem, jakim chciałbyś się innym wydawać.

Odgrywając pewną rolę, przyjmiesz ją, a nie ma lepszego sposobu niż próby przed lustrem. Próżność nie jest częścią tej nauki. Dlatego też nie używaj lustra do nabrania wyniosłości, ale wykorzystaj je do zmiany samego siebie w osobę, którą chcesz się stać. Oczywiście jest, że jeśli najbardziej niezwykli mężczyźni i kobiety używają techniki lustra do ukształtowania siebie i zwiększenia swojego wpływu na innych, możesz wykorzystać ją także do własnych potrzeb.

Wiele napisano na temat intuicji, przeczuć i tego typu zjawisk. Niektórzy psycholodzy twierdzą, że pomysły, które podpowiada nam intuicja, wcale nie pojawiły się „z niczego”, ale są rezultatem zakumulowanej wiedzy albo też tego, co widzieliśmy lub słyszeliśmy wcześniej. Może to być do pewnego stopnia prawda w przypadku, chemików, wynalazców i innych, którzy wykorzystują metodę „prób i błędów” przy stosowaniu swojej wiedzy i rezultatów poprzednich eksperymentów, ale autor tej książki wierzy, że zdecydowana większość odkryć, oświeceń i inspiracji pochodzi z podświadomości, która nie ma uprzedniej wiedzy na dany temat. Każdy zwyczaj, którego przestrzegamy, wszystko, co wykorzystujemy, było najpierw pomysłem w czyimś umyśle, a te pomysły nadeszły najpierw w postaci „przeczuć”, przebłysków intuicji lub jakkolwiek to nazwiemy. Dlatego też dobrze jest wsłuchiwać się w intuicję i pokładać w niej ufność aż do końca.

Wielu wspaniałych liderów, przemysłowców i wynalazców otwarcie zadeklarowało, że postępowali zgodnie z przeczuciami, które nawiedzały ich w dziwnych chwilach relaksacji lub w chwilach, gdy zajmowali się czymś innym niż próbami rozwiązania swoich problemów. Dobrym sposobem na to, aby pozwolić podświadomości rozwiązać problem, jest świadome przeanalizowanie go ze wszystkich stron; następnie pewnej nocy, tuż przed zaśnięciem, należy rozkazać podświadomości dostarczyć Ci odpowiedź. Możesz obudzić się z nią w środku nocy albo też może przyjść do Ciebie rano, albo też w innym, dziwacznym momencie w ciągu dnia, gdy będziesz zajmował się czymś zupełnie innym. Gdy nadejdzie, szybko ją pochwyć i nie zwlekaj z realizacją tego pomysłu.

Możesz mieć przeczucie, że powinieneś odwiedzić kogoś lub do kogoś zadzwonić. Może być szefem jakiejś firmy i mieć możliwość przyjścia ci z pomocą. Jednak ze względu na jego pozycję, możesz mieć pewne wątpliwości, czy powinieneś się z nim kontaktować i będziesz się zmagał — przeczucie kontra obawa. I obawa często zwycięża. Gdy następnym razem będziesz miał jakiegokolwiek obawy lub wątpliwości, zadaj sobie pytanie: „Co mam do stracenia, dzwoniąc do niego lub składając mu wizytę? Jaką szkodę może to wyrządzić?”. Twoje obawy i wątpliwości nie mogą udzielić odpowiedzi na to pytanie. Pójdź więc za przeczuciem bez chwili zwłoki.

Tu jednak trzeba wtrącić słowo ostrzeżenia. Wiele osób lubi hazard. Niektórzy grają w karty, inni wolą zakłady na wyścigach konnych lub psich, a wielu gra na giełdzie. Niewątpliwie są to osoby, które mogą powiedzieć, że podążają za swoimi przeczuciami i od czasu do czasu wygrywają, jednak autor nalega, aby Czytelnicy nie wykorzystywali swoich przeczuć, próbując uży-

skać coś za darmo. Jest w tym coś złego, jako że większość hazardzistów bankrutuje. Należy także wystrzegać się przeczuć, które prowadzą nas na nieznane wody. Mogą to nie być przecucia, ale nagły zew tęsknoty. Prawdziwe przecucie zawsze związane jest z czymś, co dotyczy Cię bezpośrednio lub pośrednio i daje Ci pomysł zrobienia właściwej rzeczy, po którym dostajemy impetu do wykonania niezbędnego działania.

Autor przyjmuje za oczywiste, iż żaden Czytelnik nie założy, że książka ta jest przepustką do bogactwa i sławy z dnia na dzień. To tylko klucz, który pozwoli otworzyć drzwi wychodzące na drogę, która prowadzi do Twojego wymarzonego celu. Z pewnością nie byłoby mądrze porywać się na rzeczy, które są poza naszymi możliwościami. Jeśli chciałbyś zostać szefem wielkiej firmy komunalnej, naturalne jest, iż musiałbyś znać ten biznes, podobnie jak wtedy, gdybyś aspirował na stanowisko szefa dużej firmy transportowej. Jednak używając przedstawionej tu nauki, możesz poznać kolejne kroki, które mogłyby zawieść Cię na szczyt. Przed rozpoczęciem każdego programu musisz mieć plan działania. Nie idziesz do apteki i nie prosisz o dowolny lek. Jesteś konkretny i podajesz nazwę specyfiku. Tak samo jest z tą wiedzą. Musisz mieć plan działania — musisz wiedzieć, czego konkretnie chcesz.

Jeśli dokładnie określiłeś swoje pragnienia i wyznaczyłeś sobie cel, możesz uznać się za wyjątkowego szczęśliwca, gdyż właśnie postawiłeś pierwszy krok na drodze do sukcesu. Jeśli tylko będziesz trzymał się mentalnego obrazu swojego pomysłu i zaczniesz wspierać go działaniem, nic nie powstrzyma Cię przed odniesieniem sukcesu, jako że podświadomość nigdy nie lekceważy rozkazów, które są jej przekazywane w sposób wyraźny i stanowczy.

ROZDZIAŁ 7.

PROJEKCJA MYŚLI

SUKCES OSIĄGANY JEST dzięki wytrwałości. Należy nieustannie pracować i starać się go utrzymać. W przeciwnym wypadku rozłoży skrzydła i odleci. Nigdy nie możesz spocząć na laurach ani na chwilę — nie możesz sobie pozwolić na moment samozadowolenia i zachwyty nad samym sobą — a to dlatego, że wokół mogą znajdować się inni, którzy mogą zazdrośnie patrzeć na Twoje miejsce i pragnąć jedynie wypchnąć Cię z niego, zwłaszcza jeśli zauważą, że słabo się na nim trzymasz lub niczego nie robisz, aby wzmocnić swoją pozycję.

Pomimo wielkich postępów Ameryki, nadal jest to kraj z wielkimi zasobami, z których wiele nie zostało jeszcze wykorzystanych. Chociaż wojna, wraz z jej bombami atomowymi, radarem, bronią rakietową i okrętami, amfibiami i różnorodnym wykorzystaniem plastiku i metalu, otworzyła ogromne, niezbadane pole, na którym ludzie o wyobraźni i duchu walki mogą osiągnąć jeszcze większe rzeczy, autor tej książki uważa, że „niczego jeszcze nie widzieliśmy”; ci z nas, którzy będą żyli na tym świecie za 50 lat, zobaczą świat, w porównaniu z którym wczesne lata powojenne będą wydawały się erą kamienia łupanego.

Już teraz w naszych laboratoriach naukowcy pracują nad rzeczami, które dla wielu z nas mogłyby wydawać się fantazją w czyściej postaci. Są to między innymi lekkie i zdatne do noszenia materiały ubraniowe z drewna oraz inne produkty, które będą ognio- i wodoodporne, materiały, które sprawią, że statki będą niezatapialne, urządzenia, które będą przechwytywały energię słoneczną, a nawet aparaty, które będą zapisywały nasze niewypowiedziane myśli. To tylko kilka przykładów rzeczy, które pojawiają się na horyzoncie, ale wszystkie rodzą się w wyobraźni ludzkiej lub w ich podświadomości. Być może w czasie krótszym niż 50 lat transfer myśli lub telepatia będą tak powszechne, jak dziś radio. Kto wie?

Stwierdziłem już, że człowiek może zmaterializować wszystko, co zrodzi się w jego umyśle, a dowodzą tego miliony rzeczy, z których obecnie możemy korzystać i cieszyć się nimi. Gdy człowiek w pełni zrozumie wielką potęgę swojego umysłu i ją sumiennie wykorzysta, nie tylko zdobędzie panowanie nad Ziemią i wszystkim, co się na niej znajduje, ale także może pójść dalej i przejąć kontrolę nad pobliskimi planetami. Ty również masz tę wewnętrzną iskrę, ale należy ją rozniecać tak długo, aż płomień rozgrzeje się do białości — trzeba nieustannie podsycać ogień, dodając paliwa, którym w tym przypadku są pomysły, pomysły, jeszcze więcej pomysłów i działanie.

Pewien mój znajomy, który ma na swoim koncie wiele osiągnięć i który przekroczył już siedemdziesiątkę, stwierdził, iż większość ludzi przegrywa po drodze, ponieważ nigdy niczego nie zaczynają. „Moim planem — którego przestrzegam od lat — jest rozpoczęcie czegoś nowego — nowego dla mnie — przynajmniej raz w tygodniu. Może to być tylko wykonanie jakiegoś prostego przedmiotu do użytku w kuchni lub całkiem nowy plan sprzeda-

ży albo przeczytanie jakiejś nowej książki. Realizując ten plan, nie tylko utrzymuję aktywność ciała i umysłu, ale także wykorzystuję zdolność wyobraźni, która inaczej mogłaby usnąć i doznać atrofii. Pomysł, że człowiek powinien iść na emeryturę w wieku 60 lat jest dla mnie poważnym błędem. Gdy tylko człowiek przechodzi na emeryturę i kończy aktywne życie, zarówno pod względem umysłowym, jak i fizycznym, jest już na prostej drodze do grobu. Wiemy, co dzieje się z końmi kawalerii, gdy wysyłane są na emeryturę. Wiemy, co staje się z samochodem pozostawionym samemu sobie — nieużywanym i zaniedbanym — zaczyna rdzewieć i wkrótce trafia na złom. Ludzie są tacy sami; rdzewieją lub więdną i umierają, gdy zostaną odstawieni na boczny tor”.

Plan rozpoczęcia czegoś nowego przynajmniej raz w tygodniu prowadzi nas do kwestii inicjatywy i tego, jak cenna jest indywidualna inicjatywa dla każdej osoby, która pragnie sukcesu. Bez niej człowiek staje niemal natychmiast po rozpoczęciu. Mężczyźni i kobiety pozostają na niższych stanowiskach urzędniczych przez całe życie, ponieważ nigdy nie wykazali się w pracy inicjatywą, nigdy nie spróbowali znaleźć nowych sposobów wykonywania tej pracy i nigdy nie proponowali żadnych usprawnień. Podczas wojny liczne organizacje umieszczały w swoich siedzibach specjalne puszki, w które można było wrzucać propozycje usprawnień — dla autorów najbardziej praktycznych pomysłów przewidziano nagrody. Często te sugestie prowadziły do znacznych usprawnień, a także awansów pracowników, którzy mieli najlepsze propozycje. W wielu przypadkach te sugestie były zamieniane na patenty, które dawały ich autorom sławę i fortunę. Pamiętajmy, że bez względu na to, jak długo konkretne zadanie było wykonywane w określony sposób, zawsze jest jakaś lepsza metoda. Wojna już to udowodniła, dlatego też wykaz się inicjatywą.

Nawet jeśli jesteś jedynie sprzedawcą w sklepie, z pewnością masz pewne pomysły na to, w jaki sposób można byłoby lepiej wyeksponować towary albo też poprawić jakość obsługi klienta. Dobre pomysły dotyczące oświetlenia, zestawów kolorów, ustawienia lad i półek zawsze są mile widziane przez kierownictwo i nie zostaną bez nagrody.

Blisko związane z kwestią inicjatywy jest zainteresowanie i uwaga. Im bardziej interesujesz się swoją pracą, tym więcej uwagi jej poświęcasz i tym lepsze rezultaty osiągasz. Wszyscy wiemy, że najlepiej robimy te rzeczy, które nas interesują, jeśli więc nasze bieżące zadanie nie wzbudza w nas zainteresowania, lepiej poszukajmy takiego, które będzie dla nas bardziej zajmujące. Im silniejsze zainteresowanie, tym lepiej — samo zainteresowanie jest w stanie dać nam pęd, dzięki któremu będziemy mogli daleko zajść.

Pewna znana mi kobieta, która pracowała w dużym domu towarowym jako asystentka kierownika jednego z największych działów tego sklepu, chociaż jej stałe pobory były ograniczone w związku z wojną, otrzymała najwyższą w historii sklepu premię bożonarodzeniową, właśnie dzięki swojemu zaangażowaniu, inicjatywie i radom, których chętnie wysłuchiwał główny dyrektor sklepu.

Kierownik działu kadr dużej firmy zbrojeniowej, w której zatrudniano wiele tysięcy mężczyzn i kobiet, powiedział mi kiedyś, że najgorsze jest to, iż nie może polegać na ludziach. Niektórzy nie dotrzymują danego słowa, inni zawsze ze wszystkim się spóźniają, a jeszcze inni co chwilę zmieniają zdanie. Jeśli więc powiesz komuś, że zamierzasz zrobić określoną rzecz, nawet jeśli może to wiązać się z pewnymi niedogodnościami, zrób to, bez oglądania się na konsekwencje, poświęcony czas lub energię. Wkrótce zostanie Ci to wynagrodzone, jako że budujesz sobie reputację

osoby odpowiedzialnej, co zostanie docenione, gdy będziesz wspinał się po drabinie kariery.

Wielu pracowników uważa, że praca została im dana tylko po to, by mogli realizować dążenia swoich pracodawców. Nigdy nie przyjdzie im do głowy myśl, że tak naprawdę pracują dla siebie, a pracodawca jedynie zapewnia im niezbędne narzędzia i miejsce do wykonywania pracy. Jest takie stare powiedzenie, według którego człowiek, który nawykł do przyjmowania rozkazów, nigdy nie będzie w stanie nauczyć się ich wydawać. Jakież to prawdziwe; ale tak niewiele, pracując dzień w dzień, zdaje sobie sprawę z tego, że w zakresie ich możliwości jest zajęcie pewnego dnia fotela kierownika i wydawanie rozkazów.

„Jedyny sposób na zdobycie przyjaciela, to być jednym z nich” — powiedział Emerson, ale niewiele osób zastanawia się nad tym podstawowym wymogiem. Nie możesz rzucać chleba na wodę, jeśli do Ciebie nie wróci i nie możesz zrobić niczego dobrego, nie otrzymując dobrego czynu w zamian; to prawda, bez względu na to, jak bardzo dla niektórych ludzi brzmi to naiwnie.

Rzadko można spotkać człowieka, który od czasu do czasu nie robi sobie wrogów. Czasem przestajemy kogoś rozumieć lub też ktoś przestaje rozumieć nas. Naturalnie, nie lubisz drugiego człowieka, gdyż sądzisz, że on nie lubi Ciebie. Na szczęście z wroga można zrobić sobie przyjaciela — z łatwością możesz zjednać sobie drugiego człowieka.

Kilka osób, które pałało do mnie silną niechęcią, być może dlatego, że powiedziałem coś nieodpowiedniego w niewłaściwym momencie i chętnie poderznęliby mi gardło (oczywiście w przenośni), stało się moimi najbliższymi przyjaciółmi wyłącznie dzięki mojemu przekonaniu i wierze, iż są naprawdę przyjaznymi ludźmi.

Nie wiem, skąd przyszedł mi pomysł zmiany wrogów w przyjaciół, czy pojawiło się to znikąd, czy gdzieś o tym przeczytałem lub też ktoś mi o tym powiedział, ale od lat jest to częścią mojego życiowego motta i zawsze się sprawdzało. Jako ilustrację przytoczę historię pewnego kierownika, który zaczął odnosić się do mnie z niechęcią po tym, jak pewnego razu powiedziałem coś krytycznego na temat działań jego firmy. Przez całe miesiące dawał mi „prztyczka” przy każdej okazji. Naturalnie, moim pierwszym odruchem było oddanie mu „prztyczka”. Ale pewnego dnia zrozumiałem, że jego wrogość jest wynikiem czegoś, co powiedziałem o *nim*, a nie na temat jego firmy i powiedziałem sobie: „To nie jest zły człowiek. Jestem w błędzie. Zacząłem to wszystko i jest mi przykro. Przy następnym spotkaniu powiem mu to”. Pewnego wieczoru spotkałem go w klubie, którego obaj byliśmy członkami. Zwykle unikał mnie, ale wtedy spotkaliśmy się twarzą w twarz i odezwałem się pierwszy, mówiąc: „Jak się masz, Charlie?”. Natychmiast odpowiedział w bardzo przyjazny sposób. Było to „coś” w moim głosie, co przekonało go, iż chcę być dla niego miły i dziś jesteśmy najbliższymi przyjaciółmi.

Zapamiętaj więc: niektórzy wrogowie mogą być nimi tylko dlatego, że takimi sami ich uczyniliśmy. To, czy ktoś jest przyjacielem czy wrogiem, jest jedynie odbiciem naszych własnych myśli — drugi człowiek będzie traktował nas jak wroga lub przyjaciela wyłącznie zgodnie z obrazem, który sami wytworzymy.

Tylko dzisiaj, gdy piszę te słowa, mam przykład takiej projekcji myśli. Rura w pralni mojego domu zatkała się i musiałem wezwać hydraulika. Kilka ulic dalej mieścił się zakład hydrauliczny, którego właściciel był niesympatycznym człowiekiem, nieprzyjemnie odnoszącym się nawet do swoich klientów. Kilukrotnie prosiłem go o jakieś drobne prace, ale zawsze był zbyt zajęty.

Gdy rozmawiałem z nim ostatnim razem, powiedział, że muszę poczekać na swoją kolej. Być może dopiero za kilka tygodni mógłby przyjść i naprawić bojler. Prosiłem go o podanie nazwisk innych hydraulików, ale nie chciał mi pomóc. Oczywiście to nieprzyjazne zachowanie wywarło na mnie złe wrażenie i negatywne nastawiło do wszystkich przedstawicieli tego zawodu.

Musiałem jednak znaleźć kogoś, kto naprawiłby mój bojler i szybko zdałem sobie sprawę z tego, że moje negatywne nastawienie wobec hydraulików może sprawić, iż będę miał problemy z uzyskaniem pomocy. Dlatego też szybko zmieniłem swój sposób myślenia, powtarzając sobie: „Wszyscy hydraulicy są dobrymi ludźmi — ten pierwszy, do którego zadzwoniłeś, jest po prostu starym zrzedą — zapomnij o tym”.

Miałem znajomego, kierownika hurtowni z artykułami hydraulicznymi, do którego zadzwoniłem z pytaniem, czy mógłby mi kogoś polecić. Kolega podał mi numer, pod który natychmiast zadzwoniłem. Hydraulik stwierdził, że jest zajęty, ale jeśli moja sprawa jest pilna, będzie u mnie za parę chwil. Ucieszyło mnie to, a wdzięczność poczułem natychmiast, gdy tylko hydraulik wszedł 15 minut później do mojego domu. W niecałe dwie godziny — pracował sprawnie, co niewątpliwie odróżniało go innych hydraulików, których zdarzyło mi się wcześniej spotkać — bojler został wymieniony. Byłem naprawdę mile zaskoczony jakością jego pracy i nie omieszkałem mu o tym powiedzieć. Oczywiście ucieszyło go to.

Dziś, nieco przed 8 rano, ponownie zadzwoniłem do niego z prośbą o pomoc. Przypomniałem hydraulikowi, kim jestem i że wymieniał u mnie bojler. Natychmiast mnie sobie przypomniał i powiedział, że przyjdzie najszybciej, jak tylko będzie mógł — prawdopodobnie około południa. Pięć minut po odwieszeniu

sluchawki przed moimi drzwiami pojawił się jakiś człowiek, który zapytał, czy dzwoniłem po hydraulika.

Zapytałem go, jak to możliwe, że pojawił się tak szybko, skoro jego szef powiedział mi przed chwilą, że ktoś będzie mógł przyjść dopiero koło południa, a on odpowiedział: „Pan ----- właśnie odbierał pański telefon, gdy wszedłem do jego zakładu, i natychmiast powiedział mi, abym zajrzał wpierw do pana, zanim zabiorę się za planowane zlecenia”.

Byłem uszczęśliwiony takim traktowaniem, o czym powiedziałem hydraulikowi, który oczywiście także się ucieszył. Z moją pomocą naprawa rury odpływowej potrwała niecałe pół godziny. Opowiedziałem mu o moich doświadczeniach z poprzednim hydraulikiem, a także z jego szefem i odpowiedział:

„Mój szef to przyzwoity człowiek. Zawsze stara się pomóc ludziom i dzięki temu tworzy naprawdę dużą firmę. Nigdy nie miałem lepszego szefa”.

Jeśli myślisz i jesteś przekonany, że dana osoba jest przyzwoitym człowiekiem, to taką się ona w rzeczywistości okaże — gdyż zawsze otrzymujemy odbicie obrazu, który zbudujemy w swoim umyśle.

Nie odrzucaj tej wielkiej prawdy. Po prostu zastosuj ją a będziesz zdziwiony uzyskanymi rezultatami. Obserwuj, w jaki sposób zareaguje kierowca autobusu, windziarz i sprzedawca — wszyscy pośpieszą Ci z pomocą, gdy prześlesz im przyjazne myśli. Można to wykorzystać podczas każdego spotkania, a jeśli będziesz w tym całkowicie szczery, nigdy nie będziesz musiał martwić się o to, że narobisz sobie wrogów.

Biblijna zasada głosi, aby czynić bliźniemu tak, jak on czyni Tobie. Wiele osób, kobiet i mężczyzn, które odnoszą sukcesy, opierają się na założeniu, że gdy robią coś dla innej osoby, coś

zostanie uczynione dla nich. Może to wydawać się wyrachowaniem, ale obowiązuje tu podstawowe prawo wzajemności, bez względu na sytuację czy okoliczności. Oczywistym jest, że musi być logiczny skutek każdej przyczyny.

Próba zadowolenia szefa nie jest aktem lizusostwa. Zdrowy rozsądek podpowiada, że należy uczynić z niego przyjaciela, gdyż w każdej organizacji ludzie, którzy odnoszą sukces, to ci, którzy dobrze pracują i próbują zadowolić szefa. Szef to człowiek, od którego zależą awanse, a im bardziej będzie zadowolony z Ciebie i z Twojej pracy, tym szybsze będą Twoje postępy. Nie ma znaczenia, jak wielkie masz poczucie własnej wartości — jeśli chcesz awansować w każdej dużej organizacji, musisz nie tylko dobrze wykonywać swoją pracę, ale także zyskać przychylną przełożonego. Rozejrzyj się nieco, a wszędzie zobaczysz działanie tej zasady w praktyce. Widziałeś to w szkole, w wojsku, polityce, a jeśli kiedykolwiek badałeś życie zwierząt, dostrzeżesz je wśród najmniej i najbardziej rozwiniętych gatunków.

Przejmij inicjatywę. Zawsze próbuj zrobić coś dla drugiego człowieka, a sam się zdziwisz, jak szybko wszystko zacznie iść po Twojej myśli — ile przyjemnych rzeczy zostanie zrobionych dla Ciebie. Zrobienie czegoś dla innych zawsze się opłaca w ten lub inny sposób.

Możesz poeksperymentować ze swoim psem. Bądź dla niego miły i dobry, a jego ogon będzie kołysał się z boku na bok. Zwierzę doceni Twoje wysiłki i będzie próbowało polizać Cię po rękach lub twarzy, jeśli tylko dasz mu taką możliwość. Nakrzyż na niego lub uderz go, a skuli się, warknie lub nawet spróbuje Cię ugryźć. Reakcje ludzi są podobne, a bez względu na motywy, które Tobą kierują — czy jest to przyjazny impuls, czy też świadome wykorzystywanie prawa przyczynowo-skutkowego, rezultaty

będą takie same. Szczere komplementy zawsze pozwolą Ci zyskać przyjaciół, jako że większość ludzi jest na nie łasa. Komplementy mile lechczą ich ego i są gestem przyjaźni. Odnoszący sukcesy politycy już na początku swej kariery uczą się sztuki zjednywania sobie przyjaciół poprzez robienie im przysług oraz chwalenie ich. Stojący na rogu młodociany sprzedawca gazet, z którym się dziś zaprzyjaźnisz, może pewnego dnia zostać sędzią, który będzie rozpatrywał Twoją sprawę, gdy naruszysz jakiś przepis kodeksu drogowego i wtedy zrozumiesz, co to znaczy mieć „przyjaciela w sądzie”. Ta sama zasada obowiązuje we wszystkich dziedzinach życia, choć wielu ludzi zdaje się tego nie dostrzegać.

Niedawno siedziałem w biurze kierownika handlowego jednego z największych domów towarowych w kraju, gdy weszła pracownica, która chciała podziękować mu za radę, jakiej udzielił jej odnośnie przyjęcia lepszej posady w tej samej firmie, ale w innym miejscu. Gdy kobieta wyszła, powiedział:

„Wiesz, jedną z rzeczy, które lubię w tej pracy, jest to, że przychodzi do mnie wiele osób z prośbą o radę. Chociaż, jak wiesz, jest to trudna i czasochłonna praca, zawsze znajduję czas dla pracowników, którzy chcą ze mną porozmawiać. To mi pochlebia i sprawia, że czuję się przyjacielem wszystkich i w sposób naturalny czuję chęć zrobienia wszystkiego, co w mojej mocy, aby pomóc ludziom, którzy mnie w ten sposób doceniają”.

To prowadzi mnie do kolejnej kwestii — osoba, która pragnie bogactwa musi iść tam, gdzie ono jest. Samotny człowiek na bezludnej wyspie miałby zapewne trudności z przeżyciem, nie mówiąc już o próbach zgromadzenia fortuny. Tak samo jest w naszych codziennych przedsięwzięciach. Dlatego też, jeśli pragniesz pieniędzy, musisz przebywać w otoczeniu ludzi, którzy je mają lub wiedzą, jak je zdobyć. Być może brzmi to dość obrzydliwie. Prawda

jednak jest taka, że jeśli zależy Ci na pieniądzach, musisz iść tam, gdzie one są i gdzie są wydawane, a także musisz osobiście poznać tych, którzy mają władzę, by je wydawać. Jeśli jesteś akwizytorem reklam i wiesz, że to szef firmy ma w tych kwestiach ostateczne zdanie, marnotrawstwem czasu byłaby próba przekonania szeregowego pracownika lub młodszego kierownika. Tak samo jest w przypadku sprzedaży innych towarów albo też, co ważniejsze, gdy próbujesz sprzedać samego siebie.

„Jeśli pracujesz dla kogoś człowieka, na litość boską pracuj dla niego” — mówił amerykański pisarz i filozof Elbert Hubbard. Nieprzestrzeganie tej zasady doprowadziło do klęski wiele osób, z którymi pracowałem w ciągu wielu lat — przyczyną był brak zainteresowania swoją pracą. Nie czynili żadnych wysiłków, aby nauczyć się czegokolwiek, co wykraczałoby poza ich własne stanowisko pracy. Pewnego razu założyłem się z kierownikiem dużego koncernu, którego nazwisko często trafiało na łamy gazet, o to, iż uda mi się znaleźć przynajmniej dwadzieścia osób z jego własnego lokalnego oddziału, którzy nigdy o nim nie słyszeli ani też nie mieli pojęcia o stanowisku, jakie zajmuje. Zezłościł się, gdy przedstawiłem mu dowody. Przegrał zakład i jego duma została zraniona. Ciekawość skłoniła mnie do sprawdzenia, jak sytuacja wygląda w innych ogólnokrajowych firmach i okazało się, że żaden pracownik nie potrafił podać nazwiska naczelnego dyrektora firmy i adresu jej głównej siedziby.

Dla wielu Czytelników może to brzmieć niewiarygodnie, a nawet śmiesznie. Jeśli jednak masz przyjaciół, którzy są szeregowymi pracownikami w jakiejś dużej instytucji, zapytaj ich o nazwisko jej dyrektora finansowego lub wiceprezesa. Jeśli tylko nie trafisz na wyjątkowego pracownika, ich niewiedza zaskoczy Cię. Jeżeli jesteś sprzedawcą pracującym na rzecz dużej firmy naftowej

lub operatora telefonii, z pewnością po pewnym czasie od momentu zatrudnienia podjąłbyś się wyzwania i poznał nazwiska osób, które stoją na czele firmy, i ich historię. Zaskakujące jest, jak wiele osób obejmuje stanowiska i nie próbuje poznać kolegów z sąsiednich działów ani też dowiedzieć się czegokolwiek o ogólnych działaniach całej firmy. Być może błędem ze strony kierowników jest brak kampanii edukacyjnych na rzecz ich pracowników. Są oczywiście duże korporacje, które mają swoje gazetki i w nich podają nazwy kierowników, adresy głównych biur oraz szczegóły na temat swoich działań. Pewnego razu rozmawiałem z kobietą pracującą od kilku miesięcy w dużej firmie produkcyjnej, która oprócz nazwiska kierownika działu kadr, który ją zatrudnił, nie знаła nazwiska żadnego kierownika firmy i to pomimo tego, że co miesiąc wydawano tam gazetkę, na łamach której swe artykuły pisali szefowie różnych działów.

Stanowisko, które obecnie zajmujesz, jest szczeblem w drabinie prowadzącej do stanowiska powyżej. Ile o nim wiesz, zanim jeszcze zaczniesz piąć się w jego stronę — ile wiesz o firmie i obowiązujących w niej zasadach? W wielu firmach prowadzi się grupowe ubezpieczenia pracowników, w których pracownicy płacą niewielką część swoich premii. Ilu pracowników czytało regulaminy tych ubezpieczeń? Robi to niewiele osób i niewiele też wie cokolwiek o swoich przywilejach albo też o tym, na co idą różne składki z ich poborów.

„Człowiek jest spadkobiercą mądrości wieków, którą znajdujemy między okładkami wielkich ksiąg” — zauważył jeden z naszych mędrców, a jednak zadziwia, jak niewiele osób czytuje książki, choć wojna sprawiła, iż liczniejsza rzesza po nie sięgnęła. Choć brzmi to dziwnie, niewielu biznesmenów czyta cokolwiek poza gazetami i kilkoma czasopismami branżowymi, a z badań wynika,

iż profesjonaliści najczęściej ograniczają się do książek i literatury związanej z ich dziedziną. Wspominam ogólnie o książkach, gdyż nie ma znaczenia, jakiego będą one rodzaju — biografia, beletrystyka, historia czy naukowa — mało która książka nie zawiera choć jednej czy dwóch idei przydatnych w Twojej pracy.

Nikt nie ma monopolu na wiedzę, a jednak wszyscy wiemy, że wiedza daje moc. Im mądrzejszy Czytelnik, tym silniejsza będzie stymulacja jego umysłu, a jeśli jest człowiekiem czynu, tym większemu przyspieszeniu ulegną jego wysiłki.

To odpowiedni moment, aby wspomnieć o bardzo interesującym zjawisku asocjacji idei i o tym, jak szybko jeden pomysł łączy się z innym. Ma to wielką wartość i każdy powinien to w sobie rozwijać, zwłaszcza osoby zaangażowane w kreatywną pracę, na przykład reklamę, pisarstwo, sprzedaż lub pokrewne zajęcia.

Przykładowo, wyobraź sobie, że na wiejskiej drodze widzisz samochód. Zastanów się, jak wiele myśli może zrodzić się dzięki temu mentalnemu obrazowi pojazdu. Jest on zrobiony ze stali, stopów i plastiku — każda z tych części wymaga ogólnych idei, które można rozbić na wiele innych. Następnie bierzemy pod uwagę koła i opony — zewnętrzną część, wewnętrzną osnowę, wentyle — to przywołuje kolejne skojarzenia i kolejne pomysły. Myślimy o drogach, po których te koła się toczyły, a to przywołuje myśli o ulicach i ich konstrukcji. Następnie myślimy o oleju i paliwie, co na drodze skojarzeń przyciąga kolejne idee, i zanim się obejrzymy, otrzymamy łańcuch skojarzeń, który jest najwyraźniej nieskończony.

Weźmy teraz jakiś prosty pomysł w biznesie. Założmy, że interesujesz się hodowlą i sprzedażą jakiegoś nowego gatunku orzechów. Pierwsze pytanie naturalnie brzmi: czy można je hodować i sprzedać z zyskiem? Oczywiście poprzez asocjację myśli

doprowadzi Cię to do zastanawiania się nad wszystkimi kwestiami związanymi z hodowlą orzecha: glebą, stanowiskiem, warunkami klimatycznymi, kosztami, nakładami pracy; to zaś doprowadzi nas do programów marketingowych, kwestii opakowania, dilerów, którzy będą zainteresowani rozprowadzaniem produktu, hurtowników, transportu oraz w końcu do klienta końcowego. Zakres myśli staje się naprawdę ogromny, choć wyszliśmy przecież od jednego małego orzeszka.

Należy w tym miejscu powiedzieć coś o opakowaniu i atrakcyjności wizualnej, gdyż tu znowu mamy do czynienia z siłą sugestii. Dilerzy zajmujący się dystrybucją owoców, warzyw i innych produktów rolnych wiedzą, że nawet jeśli nie wprowadzi się żadnych zmian w produkcie, samo artystyczne, atrakcyjne opakowanie pozwoli uzyskać wyższą cenę końcową. Aby się o tym przekonać, wystarczy przejść się po sklepie spożywczym i zapisać sobie, które produkty przyciągają Twoją uwagę. Sposób podania potraw odróżnia wybitnego szefa kuchni od zwykłego kucharza. Doświadczony szef kuchni wie, jak ważne są bodźce wizualne i odpowiednio układa jedzenie na półmiskach lub talerzach, aby wyglądało bardziej apetycznie, podczas gdy przeciętny kucharz, bez tej wiedzy lub odpowiedniej troski, układa jedzenie bez odpowiedniej staranności.

Przez kilka lat byłem właścicielem farmy, na której hodowano selery. Jeszcze zanim internowano wielu Japończyków podczas wojny, mój dzierżawca, Włoch, zawsze narzekał, że nie może konkurować z Japończykami i podawał ten przykład jako wymówkę, bo nie był w stanie wypełnić umowy dzierżawy. Japończycy intuicyjnie znali znaczenie odpowiedniego opakowania. Wyhodowane przez nich selery były dokładnie myte, umieszczane w nowych skrzynkach i często w sprzedaży detalicznej owijane były

ładnym papierem, na którym znajdowała się przechwątka na temat jakości selerów. Dzierżawca, niechlujny człek, nigdy za mojej pamięci nie umył nawet jednego pęczka selerów. Wrzucał je do kiepskich skrzynek i zawsze narzekał, że Japończycy przejmowali cały biznes.

Każdy, kto podróżował przez wielki pas rolniczy naszego kraju i Kanadę, może potwierdzić, że wystarczy rzucić okiem na dom lub stodołę, aby stwierdzić, czy farmer dobrze prosperuje, czy też jego biznes dogorywa. Myślę tu o niektórych właścicielach wielkich sadów na Północno-Zachodnim Wybrzeżu, którzy dwadzieścia lub trzydzieści lat temu za 20 dolarów nie mogli sprzedać całych transportów gruszek i jabłek; a jednak mieli pomysł na atrakcyjne opakowanie i marketing, dzięki czemu ostatnimi laty dorobili się sporych fortun. Nietrudno nakłonić ludzi do tego, aby zapłacili po dwa dolary lub więcej za tuzin jabłek starannie zapakowanych w woskowany papier lub cynfolię; niektórzy z tych sadowników sprzedają swoje produkty drogą pocztową tysiącom klientów na całym świecie. Tak się składa, że znam osobiście wielu farmerów i wiem, że swoje sukcesy zawdzięczają pomysłowi, który pojawił się nagle i był rezultatem ich wiary.

A teraz rozważ kwestię opakowania w swoim kontekście. Czy jesteś atrakcyjny dla wzroku? Czy nosisz ubrania, które zapewniają Ci możliwie najlepszy wygląd? Czy znasz wpływ kolorów i zastanawiasz się, które z nich najlepiej pasują do Twojej formy i temperamentu? Czy Twój wygląd odróżnia Cię od ludzi, których mija się niezauważenie na ulicy? Jeśli nie, zastanów się nad tym „osobistym opakowaniem”, gdyż świat akceptuje Cię takim, jakim wydajesz się być. Skorzystaj z odpowiedzi producentów samochodów, wizażystów z Hollywoodu lub producentów wielkich show, którzy doceniają wartość wizerunku i odpowiednio

opakowują swoje towary. Jeśli dysponujemy połączeniem właściwego opakowania oraz towarów najwyższej jakości, to kombinacja nie do pobicia. Wewnętrzne *ty* może zrobić to samo dla zewnętrznego *ty* — i w ten sposób także i Ty możesz stać się taką kombinacją nie do pobicia.

Aby sprawdzić, jaki jest wpływ odpowiedniego ubrania, udaj się w miejsce, w którym toczy się budowa. Jeśli będziesz dobrze ubrany i roztaczał wrażenie zamożności i znaczenia, robotnicy będą Ci ustępować z drogi. Możesz też spróbować wejść do jakiegoś biura, w którym petenci oczekują na spotkanie z kierownikiem. Zauważysz, że osoby, które wyglądają na ważne, z głosem pełnym autorytetu przyciągają uwagę nie tylko szeregowych pracowników, ale także i samych szefów.

Trudno o lepszy przykład wrażenia, jakie może sprawić dobry wygląd niż rozróżnienie między ludźmi przez policjantów na komisariacie lub strażników więziennych. Dobrze ubrany, wytworny biznesmen rzadko kiedy jest źle traktowany, podczas gdy człowiek o wyglądzie menela często łąduje prosto w celi. Jako wieloletni reporter kroniki kryminalnej w gazecie miejskiej widziałem działanie tej zasady niezliczoną ilość razy. Osoba, która wyglądała, jakby była kimś ważnym, która została zaaresztowana za drobne wykroczenie, często otrzymuje krzesło w gabinecie kapitana, skąd może zatelefonować do prawnika lub jakiegoś przyjaciela, który pomoże jej załatwić zwolnienie z aresztu, podczas gdy menel natychmiast jest pakowany do celi.

Szef pewnej ogromnej firmy zajmującej się sprzedażą samochodów powiedział mi, że często był wzywany do przeprowadzenia transakcji z zamożnymi ludźmi, którzy zawsze kupowali najdroższe pojazdy. „Nie tylko biorę prysznic” — stwierdził, „i zmieniam wszystkie ubrania, ale idę też do fryzjera i zamawiam

pełną usługę: golenie, mycie i manikiur. Oczywiście ma to związek z moim wyglądem, ale ponadto zmienia to coś we mnie. Sprawia, że czuję się jak inny człowiek, który może góry przenosić i stanąć twarzą w twarz z tygrysem”.

Jeśli przystępując do jakiegoś działania, jesteś odpowiednio ubrany, będziesz czuł wewnętrzną siłę, która sprawi, że ludzie będą Ci ustępować z drogi lub przychodzić z pomocą. Właściwe nastawienie, podniesiona głowa i wzrok skoncentrowany na celu, roztaczanie wokół odpowiedniej aury będącej aktem wyobraźni lub przedłużeniem osobistego magnetyzmu — to wszystko jest w stanie zdziałać cuda, jak opisywał to Theos Bernard w książce *Penthouse of the Gods*, który dowiedział się o tym, gdy został złapany i nieomal ukamienowany przez tłum w Tybecie. Jak pisze, jego pierwszą reakcją była walka, ale natychmiast odrzucił tę myśl, gdy przypomniał sobie, że nauczono go przyjmować i utrzymywać właściwą postawę. Tak więc ściągnął łopatki, wysoko podniósł czoło i ruszył przed siebie zdecydowanym krokiem. Nie tylko tłum rozstał się, ale znaleźli się także i tacy, którzy zaczęli towarzyszyć mu drogę.

Wiele lat temu dobrze znałem szefa straży pożarnej w dużym mieście, mężczyznę w średnim wieku, który zdawał się niczego nie obawiać. Jego podwładni twierdzili, że jego życie jest zaczarowane. Pewnego razu, zbierając materiały i osobiste historie różnych ludzi, zapytałem go, czy on też uważa, że ma zaczarowane życie, a on w odpowiedzi roześmiał się: „Nie wiem, czy można to tak nazywać. Może jestem fatalistą, ale zawsze wierzyłem, że nie zginę tak długo, jak długo jestem tu szefem. Gdy wchodzę w jakieś niebezpieczne miejsce, zawsze rzucam wokół siebie biały okrąg, przez który nic nie może przejść. To była sztuczka, której nauczyłem się w dzieciństwie od mieszkających w pobliżu Indian.

Może to rodzaj przesądów, ale ta biała aura uratowała mi życie więcej razy, niż chciałbym to sobie przypomnieć”. Dożył emerytury i zmarł po przekroczeniu siedemdziesięciu lat z naturalnych przyczyn.

Wszyscy znamy historię Babe Rutha, wielkiego bejsbolisty. Odbita przez niego piłka leciała dokładnie tam, gdzie chciał. Jak to robił, prawdopodobnie pozostanie wyłącznie tajemnicą tego wielkiego bohatera wszystkich amerykańskich chłopców, ale z pewnością jego zdolności były wyjątkowe. Potrafił odbić uderzenia najlepszych miotaczy i posłać piłkę w wybrane miejsce, a jego rekordy na długo pozostaną niepokonane.

Nazwisko Ernie Pyle natychmiast wywołuje w pamięci przeżucie śmierci, które ogarnęło tego sławnego korespondenta wojennego przed wyprawą na wojnę na Pacyfiku — miał wrażenie, że z tego teatru wojny już nie wróci. Można to zestawzić z relacjami wielu byłych żołnierzy, którzy mieli „poczucie wiary” i nawet pod intensywnym ostrzałem wierzyli, iż wrócą bez rany — i tak rzeczywiście się stało.

Okazuje się, że wiele osób znajdujących się w niebezpieczeństwie wierzy w skuteczność tej aury białego okręgu. Być może ponownie mamy tu do czynienia z magią wiary. Są na tym świecie miliony właścicieli samochodów, którzy w swoich pojazdach wożą niewielkie medaliki, które, jak wierzą, uchronią ich od wypadków. Ale dlaczego mielibyśmy w to nie wierzyć?

Wibracje wzbudzone przez innych wpływają na nas o wiele bardziej, niż bylibyśmy skłonni w to uwierzyć, gdyż często przejmujemy charakterystyczne cechy tych, z którymi często się stykamy. Wiadomo, że mąż i żona często po długich latach wspólnego życia zaczynają się do siebie upodabniać i przejmują wiele nawyków partnera. Małe dziecko przejmuje cechy matki lub osoby,

która się nim zajmuje — w tym lęki i upodobania — i często zostają mu one na całe życie. A miłośnicy zwierząt, szczególnie psów, twierdzą, że ich ulubieńcy również przejmują cechy swoich właścicieli — są tak jak oni brzydkie, przyjazne, szczęśliwe lub kłótlive, w zależności od charakteru osoby, z którą są najbliższej związane.

Ważne, aby pamiętać, iż osoba o negatywnym nastawieniu może zburzyć ład w firmie lub domu. Tyle samo, ile złego może zrobić silna negatywna osobowość, tyle dobrego wnieść może osobowość pozytywna, a gdy jedna stanie naprzeciwko drugiej, postać negatywna często zyskuje przewagę. Wszyscy wiemy, co dzieje się z człowiekiem, który przez jakiś czas musi żyć z dala od cywilizacji — dziczeje. Anglicy zatrudnieni na placówkach w dżungli — na plantacjach lub w kopalniach — bronią się przed tym, regularnie się goląc i starannie ubierając do posiłku.

Bardzo nerwowa osoba zajmująca wysokie stanowisko jest w stanie negatywnie wpłynąć na prawie wszystkich swoich podwładnych. Przykłady można zobaczyć niemal w każdym biurze lub sklepie, w którym kierownik jest nerwowy z natury. Czasem rozprzestrzenia się to na całą organizację. Mimo wszystko, jak już powiedziano, organizacja jest jedynie emanacją człowieka, który stoi na jej czele. Dlatego też, aby mieć dobrze działającą firmę, wszyscy jej członkowie muszą myśleć w zgodzie z naczelnym kierownikiem. Silna negatywna osobowość w takiej organizacji, nadająca na innych falach niż zarząd, może rozszerzyć swoje negatywne wibracje na innych i spowodować znaczne straty, tak jak jedno zgniłe jabłko w skrzyni może szybko zakazić inne. Podobnie jedna płacząca kobieta może spowodować, że pozostałe znajdujące się z nią w jednym pomieszczeniu, także zaczną płakać, jedna osoba śmiejąca się może zarazić śmiechem innych, a czyjeś

jedno ziewnięcie daje początek całej epidemii ziewania. Rzadko kiedy zdajemy sobie sprawę z tego, w jakim stopniu nasze emocjonalne wibracje wpływają na innych i w jakim stopniu my sami znajdujemy się pod wpływem innych.

Jeśli chcesz pozostać pozytywnym typem, unikaj bliskości ludzi, którzy mają negatywne lub pesymistyczne nastawienie. Niektórzy duchowni i doradcy osobiści często stają się ofiarami dłuższego kontaktu z ludźmi, którzy zwracają się do nich z prośbą o pomoc. Wpływ stałego strumienia negatywnych wibracji w końcu zmienia ich pozytywne nastawienie i wypycha w stan negatywny.

Aby lepiej zrozumieć efekt tych pozytywnych wibracji, musimy jedynie zapamiętać różne odczucia, jakie towarzyszą nam, gdy wchodzimy do różnych biur lub domów. Atmosfera, która jest wytworem przebywających tam ludzi, może być z łatwością dostrzeżona jako przygnębiająca, niepokojąca, spokojna lub harmonijna.

Możesz niemal natychmiast powiedzieć, czy atmosfera jest chłodna czy ciepła — ustawienie mebli, dobór kolorów, a nawet same ściany wibrują zgodnie z myślami osób zajmujących dane miejsce i ujawniają, jak te osoby myślą. Bez względu na to, czy jest to pałac czy stara chałupa, wibracje zawsze są kluczem do osobowości mieszkańców.

Czy boisz się przyjmować odpowiedzialność, podejmować decyzje, działać samodzielnie? Większość osób ma ten problem — to właśnie dlatego jest niewielu liderów i tak wielu szeregowych członków. Jeśli staniesz twarzą w twarz z problemem, im dłużej będziesz go odkładał, tym większy będzie się stawał i tym bardziej będziesz się bał, że mu nie podasz. Dlatego też powinienś nauczyć się podejmować decyzje, ponieważ nie robiąc tego, nie działamy i ściągamy niepowodzenie. Doświadczenie wkrótce

nauczy Cię, że gdy już podejmiesz decyzję, problemy i dylematy same zaczną znikać. Nawet jeśli decyzja okaże się nie najlepsza, to jednak sam proces podjęcia decyzji doda Ci siły i zwiększy morale. To obawa przed popełnieniem błędu przyciąga złe rzeczy. Podejmij decyzję i zacznij działać — niewykluczone, że problemy same rozpułną się w powietrzu i to bez względu na to, czy popełnisz błąd, czy też nie. Wszyscy wielcy ludzie szybko podejmują decyzje, które płyną z ich intuicji, wiedzy i doświadczenia. Naucz się więc szybko podejmować decyzje i działaj śmiało.

Autor tej książki nie twierdzi, że potrafi leczyć wiarą, ale każdy, kto wie cokolwiek o mocach tkwiących w umyśle, wie także o wpływie, jaki przepełnione emocjami myśli mają na ciało i jego stan, oraz zdaje sobie sprawę z roli, jaką odgrywają myśli, zarówno przy sprowadzaniu choroby, jak i leczeniu się z niej. W niektórych ruchach zajmujących się leczeniem poprzez wiarę lekarstwem jest wyparcie choroby — zaprzeczanie jej istnieniu. Tysiące ludzi może zaświadczyć o skuteczności tej metody. Przedstawiciele innych szkół uzdrawiania nie próbują zaprzeczyć istnieniu choroby, ale zamiast tego ignorują ją, zapewniając samych siebie, że czują się dobrze, są szczęśliwi i z każdym dniem ich stan się poprawia. Członkowie różnych szkół filozoficznych są najlepszymi sędziami metod, które najlepiej sprawdzają się w ich przypadku; należy jednak pamiętać, że we wszystkich sytuacjach to wiara jednostki decyduje o sukcesie poszczególnych sposobów leczenia. Jednak interesujące jest to, że ruch, który zaleca wyparcie się choroby, ma szybko rosnącą liczbę zwolenników.

Do jakiego stopnia można wykorzystywać sugestie w leczeniu chorób lub fizycznych dolegliwości, wciąż jest kwestią sporną między wieloma szkołami leczenia umysłem i przedstawicielami świata medycyny, ale faktem jest, że tylko w tym kraju tysiące

ludzi — a ich liczba zwiększa z dnia na dzień — wierzy, że ich wyzdrowienie było rezultatem leczenia umysłem.

Od dawna wiadomo, że emocje wywołane strachem, nienawiścią i zmartwieniem mogą prowadzić do wielu chorób fizycznych, chociaż nadal są pewni lekarze, którzy to odrzucają. Jednak w magazynie „Life” (z 19 lutego 1945 r.) ukazał się artykuł zatytułowany *Psychosomatic Medicine*, w którym stwierdzono, iż w okresie wojennym 40 procent wszystkich przypadków chorób, które eliminowały żołnierzy z czynnej służby, wywołanych było przyczynami psychosomatycznymi (termin „psychosomatyczny” odnosi się do połączenia dolegliwości umysłowych i cielesnych wywołanych przez emocje, w przypadku których właściwą terapią jest połączenie psychoterapii i praktyk medycznych). Artykuł wskazywał, iż emocjonalne problemy lub zaburzenia fizyczne, które zostały negatywnie wzmocnione przez emocje, były częstą przyczyną takich dolegliwości, jak katar sienny, astma oskrzelowa, choroba serca, wysokie ciśnienie krwi, choroba reumatyczna, artretyzm, cukrzyca, przeziębienie oraz różne choroby skórne, takie jak brodawki, pokrzywka i reakcje alergiczne. Leczenie tych przypadków polega na zlokalizowaniu źródła emocjonalnych zaburzeń i podjęcie próby ich usunięcia.

Dzięki eksperymentom psychiatrycznym i psychologicznym prowadzonym podczas wojny, zapewne całe to pole leczenia medycznego i psychologicznego prawdopodobnie wymaga całkowitej rewizji, a rezultaty leczenia myślami mogą okazać się zadziwiające.

Jednakże, ci, którzy rozumieją pole psychoterapii, zgadzają się, że siła leczenia tkwi w większej mierze w pacjencie niż w uzdrowicielu. Innymi słowy, sugestia, bez względu na formę, w jakiej zostaje podana przez uzdrowiciela (czy to w zgodzie z zasadami psychoterapeutycznymi lub w połączeniu z jakimś specjalnym

przekonaniem religijnym) jest z kolei przekazywana poprzez autosugestię do podświadomości pacjenta, gdzie zaczyna działać. Autor tej książki zdaje sobie sprawę z tego, że stwierdzenie to może spotkać się z krytyką, ale fakt pozostaje faktem, że jeśli pacjent nie uwierzy w sugestię uzdrowiciela, to cel ich spotkania nigdy nie zostanie zrealizowany. Tych dwoje — uzdrowiciel i pacjent — musi nawiązać odpowiednie stosunki, aby móc osiągnąć zakładany cel i autor wyznaje taką teorię, że każdy człowiek, który wie, jak wykorzystywać moc sugestii, może osiągnąć dokładnie takie same rezultaty bez pomocy uzdrowiciela, pod warunkiem że jego przekonania i sugestie będą wystarczająco silne i stałe. W tym celu można wykorzystać opisane już techniki kart i lustra wsparte odpowiednimi afirmacjami.

Ostatnimi laty jesteśmy świadkami ponownego wzrostu zainteresowania telepatią czy transferem myśli, co wynika z eksperymentów i badań prowadzonych w wielu college'ach i na uniwersytetach, w szczególności tych, które prowadzono pod kierownictwem dr. J.B. Rhine'a z Duke University. Oczywiście Joseph Dunninger, radiowy mentalista, ze swoimi wyczynami w zakresie projekcji myśli oraz czytania w myślach zrobił naprawdę wiele, aby poszerzyć publiczną debatę na ten temat.

Archiwa zarówno Amerykańskiego, jak i Brytyjskiego Towarzystwa Badań Parapsychologicznych pełne są relacji przypadków telepatii, jasnowidztwa i podobnych zjawisk, ale wiele osób, pomimo opublikowanych odkryć naukowych, nadal wyśmiewa istnienie telepatii.

Zawsze dziwiło autora, że wiele osób wierzących w słowa zapisane *Biblii*, w której znajdziemy niezliczone przykłady wizji, jasnowidzenia i telepatii, deklaruje, iż obecnie takie zjawiska są niemożliwe.

Pomimo takiego ogólnego sceptycyzmu, niektóre najtęższe umysły naukowe stwierdziły, że telepatia nie tylko jest możliwa, ale też jest zdolnością, którą może wykorzystywać większość osób, gdy tylko ją zrozumieją. Oprócz odkryć Amerykańskiego i Brytyjskiego Stowarzyszenia Badań Parapsychologicznych oraz rezultatów upublicznionych przez dr. Rhine'a na ten temat jest wiele starych i nowych książek. Do lepiej znanych należą *Mental Radio*, Upton Sinclair; *Beyond the Senses*, dr. Charlesa Francis Pottera, znanego kaznodziei z Nowego Jorku; *Thoughts Through Space*, Harolda Shermana oraz Sir Huberta Wilkinsa, sławnego badacza; *Telepathy*, Eileen Garrett, redaktorki i wydawcy; oraz *Experimental Telepathy*, René Warcolliera, dyrektora Międzynarodowego Instytutu Metapsychicznego w Paryżu.

Gdy po raz pierwszy upubliczniono rezultaty eksperymentów dr. Rhine'a z Duke University, wielu publicystów twierdziło, że można to wszystko wytłumaczyć przypadkiem i zmarnowano wiele czasu oraz pieniędzy na to, aby udowodnić, że zjawisko telepatii nie istnieje. Jednak na Duke University i na innych uczelniach kontynuowano badania. Autor często zastanawiał się, dlaczego wielu tak zwanych naukowych badaczy nie spróbuje udowodnić, że jakieś zjawisko istnieje, zamiast próbować je obalać; ale i tu autor ma swoją teorię, iż wiara czyni cuda, co zostało częściowo potwierdzone przez słowa dr. Rhine'a w jego książce o postrzeganiu pozazmysłowym. Mianowicie, deklaruje on, że zadowalające rezultaty osiągnęto wtedy, gdy eksperymentatorzy zrozumieli „ducha tej rzeczy”, a umiejętność transmisji i odbierania myśli słabła, gdy wygasła fascynacja nowością. Innymi słowy, entuzjazmowi towarzyszyło spontaniczne zainteresowanie i przekonanie, że można to zrobić. Gdy po jakimś czasie zwrócono się z prośbą do studentów o kontynuację eksperymentów, brako-

wało im pierwotnego entuzjazmu i rezultaty nie były już tak zadowalające.

Być może wielu moich czytelników pamięta artykuł, który pojawił się w magazynie „American Weekly” 25 sierpnia 1946 r., zatytułowany *Scientific Evidence Man Has a Soul*, autorstwa dr. J.B. Rhine’a. Ponieważ jego wyjaśnienia mają bezpośredni związek z tematem tej książki, cytuję ten artykuł niemal w całości¹.

Co nauka ma do powiedzenia na temat duszy? Aby uzyskać odpowiedź na to pytanie, w sposób naturalny zwracamy się ku psychologii, gdyż to ona jest dosłownie „nauką o duszy”. Ale tu czeka nas zaskoczenie, ponieważ odkrywamy, że teoria duszy człowieka została niemal całkowicie usunięta z książek i wykładów psychologicznych.

Większość psychologów nawet uśmiecha się tolerancyjnie, gdy ktoś mówi o samym umyśle, jakby było to coś oddzielonego od mózgu. Według dominującego obecnie poglądu, wszystko musi mieć charakter fizyczny, aby być rzeczywistym; wszystko, co nie ma wymiaru fizycznego lub duchowego, a tak właśnie myśli się o duszy, nie może istnieć. Taki pogląd należy odrzucić jako czysty przesąd.

Oczekuje się, że zasady fizyki wyjaśnią wszystko, co określamy terminem „mentalne”, jeśli tylko będą się rozwijały tak jak dotychczas.

Jednak od czasu do czasu dzieją się rzeczy, które nie pasują do tego obrazu świata ujętego w ramy fizyki. Przykładowo, osoba może obudzić się pod wpływem okropnego

¹ Przedrukowano za pozwoleniem autora dr. J.B. Rhine’a oraz za zgodą „The American Weekly”.

snu, w którym umiera przyjaciel lub krewny. Okazuje się, że sen jest prawdą i właśnie mniej więcej w tej samej chwili ta osoba, oddalona o tysiące mil, umarła.

Najdziwniejsze w tym wszystkim jest to, że czasem wydarzenie ma miejsce w godziny lub dni po śnie; a jednak mogło zostać wiernie przedstawione czy nawet doświadczone w najdrobniejszych szczegółach.

Pierwsza myśl oczywiście jest taka, że takie przypadki są zwykłymi zbiegami okoliczności. Niewiele osób wychodzi poza to pierwsze, najłatwiejsze wyjaśnienie, ale na szczęście są i tacy, którzy na tym nie poprzestali; a gdy bada się ogromną liczbę takich doświadczeń, tracą one pozory przypadkowości. Zadaniem naukowców jest oczywiście zbadać, co może kryć się za tymi zdarzeniami.

Oczywiście, gdyby jakiegokolwiek z tych „pozazmysłowych” doświadczeń wykazały, że umysł ma możliwość wykraczania poza przestrzeń i czas, stanowiłoby to wyłom w prawach fizyki. Umysł okazałby się systemem raczej duchowym niż fizycznym. Oto pewna wskazówka, że tak rzeczywiście jest. Tylko wskazówka — nic więcej; ale wyznaczyła ona właściwą drogę do znalezienia wiarygodnych dowodów.

Dzięki doświadczeniom „paranormalnym” powstały testy ESP. ESP to skrót od *extrasensory perception* (postrzeganie pozazmysłowe), które obejmuje telepatię i jasnowidztwo. Innymi słowy, telepatia i jasnowidztwo to dwa różne sposoby zdobywania wiedzy bez użycia znanych nam zmysłów, takich jak wzrok czy słuch. W typowym teście telepatycznym testowana osoba próbuje określić, o jakiej karcie, cyfrze lub innym symbolu myśli inna osoba — która

znajduje się w sąsiednim pokoju. Natomiast w teście badającym zdolności jasnowidzenia badana osoba próbuje dostrzec sam obiekt, najczęściej kartę. Innymi słowy, telepatia to postrzeganie pozazmysłowe stanu umysłu innej osoby; jasnowidztwo to postrzeganie pozazmysłowe realnego obiektu.

W 1930 r. na Duke University niewielka grupa psychologów rozpoczęła serię eksperymentów w zakresie postrzegania zmysłowego obu typów — telepatii i jasnowidztwa. Prace badawcze były sponsorowane przez wielkiego brytyjskiego psychologa, Williama McDougalla, członka Stowarzyszenia Królewskiego, który był w tamtym czasie szefem Wydziału Psychologii na Duke University. Eksperymenty przeprowadzono w laboratorium, które zyskało sobie nazwę Laboratorium Parapsychologii („para” oznacza coś niezwykłego, wyjątkowego, niekonwencjonalnego) i które było bez wątpienia pierwszym laboratorium tego typu. Przedtem eksperymenty przeprowadzano w różnych miejscach, czasem nawet na uniwersytetach, jako że przez 50 lat wcześniej nie prowadzono żadnych systematycznych, powtarzalnych badań tego typu, jak zrobiono to na Duke University. Uczelnia ta była więc pierwszą, która zapewniła stałe schronienie aktywnym badaczom problemów parapsychologicznych.

Eksperymentatorzy z Laboratorium Parapsychologicznego znaleźli nowe dowody potwierdzające oba rodzaje postrzegania pozazmysłowego — telepatii i jasnowidztwa. Opracowali i dokonali standaryzacji nowych testów, dzięki czemu łatwiejsze stało się powtarzanie eksperymentów. Rezultatem było zwiększenie popularności badań nad tymi

zagadnieniami, które podjęto na innych uczelniach w kraju i za granicą. Przedsięwzięto liczne środki ostrożności, aby zyskać pewność, że nie występują żadne możliwości tradycyjnej komunikacji i wyniki nie były obarczone żadnym błędem. Testy musiały mieć taką naturę, aby wyniki można było poddać tradycyjnej analizie statystycznej. Dzięki temu możliwe było udowodnienie, że otrzymane rezultaty nie są dziełem przypadku lub jakiegokolwiek błędu podczas przeprowadzania eksperymentów.

Gdy eksperymentatorzy byli już pewni występowania zjawiska postrzegania pozazmysłowego, zabrali się do poszukiwań odpowiedzi na istotne pytanie o związek tej zdolności ze światem fizycznym. Czy telepatia i jasnowidztwo działają zgodnie z prawami fizyki? Czy też wychodzą poza ograniczenia narzucone przez fizykę, jak zdaje się to mieć miejsce w spontanicznych zjawiskach paranormalnych?

Na szczęście przetestowanie relacji zjawisk pozazmysłowych z przestrzenią było prostą sprawą. Przykładowo, wystarczyło jedynie przeprowadzić testy, w których karty i osobę, która próbowała je zidentyfikować, były od siebie znacznie oddalone, a następnie porównać osiągnięte wyniki z testami przeprowadzonymi na krótszym dystansie. Zarówno wyniki badań telepatycznych, jak i jasnowidztwa były równie dobre na dużych, jak i na małych odległościach. Odległości mierzone w jardach, milach lub setkach mil nie miały żadnego znaczenia w działaniu postrzegania pozazmysłowego. Eksperymentatorzy potwierdzili także, że znaczenia nie mają również różne kąty, przeszkody i inne warunki fizyczne.

A co w takim razie z kwestią czasu? Twierdzono, że skoro przestrzeń (odległość) nie ma wpływu na postrzeganie pozazmysłowe, to również czas nie powinien mieć żadnego znaczenia. Testy postrzegania zmysłowego sięgającego w przyszłość, czyli prekognicji (lub umiejętności przepowiadania przyszłości), były łatwe do przeprowadzenia, opierając się na regularnych badaniach. Ludzie, którzy potrafili regularnie identyfikować karty na duże odległości, byli proszeni o próbę przewidzenia kolejności kart po ich przetasowaniu. Okazało się, że równie dobrze szło im z przewidywaniem kolejności kart w taliach tasowanych mechanicznie przed sprawdzeniem rezultatów, jak i wtedy, gdy mieli wskazać kolejność kart znajdujących się w już przetasowanych taliach. Ponadto, równie dobrze szło im przewidywanie kolejności z dziesięciodniowym wyprzedzeniem, jak i z dwudniowym. Czas, jaki upłynął między próbą przewidzenia kolejności kart i ich kontrolą po przetasowaniu, nie miał większego wpływu niż odległość w poprzednich eksperymentach.

Jest tylko jedna możliwa interpretacja wyników tych eksperymentów — a mianowicie, że umysł człowieka w jakiś sposób przekracza granice czasu i przestrzeni fizycznego świata w umiejętnościach, które nazywamy „postrzeganiem pozazmysłowym”. Po potwierdzeniu wyników tych eksperymentów przez innych badaczy w innych laboratoriach, wyciągnięto oczywisty wniosek, iż umysł rzeczywiście posiada właściwości, które wykraczają poza reguły fizyki. Ponieważ przestrzeń i czas są jednymi z podstawowych wyznaczników „fizyczności”, umysł musi więc mieć naturę pozafizyczną lub duchową. Tak jak „dusza” tak i umysł

musi być niefizyczny — duchowy — z natury. Tak więc eksperymenty pozazmysłowe dowiodły pośrednio istnienia duszy.

Niektórym może się to wydawać bardzo drobnym zaczątkiem dyskusji na temat problemu duszy. Z pewnością nie powinniśmy przesadzić ze znaczeniem tych odkryć. W gruncie rzeczy zrobiliśmy dotychczas niewiele więcej ponad położenie samych podwalin pod teorię duszy. Oczywiście koncepcja duszy w religii znacznie wykracza ponad to, co dotychczas zostało odkryte w tych badaniach. Pozostaje jeszcze wiele różnych pytań. Czy dusza jest w stanie oddzielić się od ciała? Czy może przetrwać śmierć ciała? Jeśli tak, to czy uwolnione dusze mogą mieć jakikolwiek kontakt z żywymi, czy też w jakikolwiek sposób na nich wpływać? A co z problemem duszy-świata czy Boga? A co z komunikacją między duszami, szczególnie duszą człowieka i Bogiem? Te i wiele innych zasadniczych pytań z zakresu doktryny religijnej pozostaje bez odpowiedzi — dotychczasowe badania omówione w tym artykule nawet ich nie dotykają.

Wszystko, do czego mamy prawo, to wysnuć wniosek, iż to fizyczna koncepcja człowieka dotychczas istotnie przeważała w intelektualnych kręgach, od momentu, gdy materializm przestał być pochwalany.

Jest coś — ile, tego nie wiemy — całkowicie pozafizycznego w człowieku.

Jest pewien element rzeczywistości, który nie podlega prawom czasu i przestrzeni.

Uważam jednak, że równie ważne jest dostrzeżenie ogromnych możliwości, które teraz przed nami stoją. Teoria

duszy człowieczej daje nam podstawy, na których możemy oprzeć dalsze rozważania dotyczące problemów natury religijnej. Na razie dokonaliśmy jedynie weryfikacji fundamentu, na którym postawiono duchową filozofię człowieka. Nauce pozostaje pójść dalej i tymi samymi metodami dowiedzieć się wszystkiego, co można o ludzkiej osobowości, jej naturze oraz przeznaczeniu — pokrótce, podjąć pozostałe wielkie pytania religii.

Były czasy, gdy eksperymenty dotyczące kwestii religijnych spotkałyby się z silnym sprzeciwem ortodoksyjnych liderów tychże religii. Wciąż jest wiele osób o nastawieniu konserwatywnym, które miałyby za złe wtrącanie się nauki do domeny, która ich zdaniem powinna pozostać sprawą wyłącznie wiary. Ale obecnie wiele głęboko religijnych osób chętnie sięga po wiedzę dotyczącą umysłu ludzkiego i jego możliwości znacznie wykraczających poza to, co już wiemy.

Co dziwne, główny opór napotkaliśmy ze strony tradycyjnej nauki. To konserwatywni naukowcy szczególnie obawiają się każdego podziału w naturze, każdego dualizmu, takiego jak ciała i duszy — tak bardzo, że odmawiają brania pod uwagę wszelkich dowodów, które choćby sugerowałyby taką dwoistość. Lęk ten jest bezpodstawny, gdyż — na ile można stwierdzić to już teraz — człowiek ma zarówno duszę, jak i ciało, całkowicie różne, a jednak w pewnym sensie połączone w jedno.

I rzeczywiście współpracują ze sobą; dlatego też mają ze sobą coś wspólnego. Dwie rzeczy nie mogą wpływać na siebie nawzajem, jeśli różnią się w każdym punkcie. Widzimy więc, że musi być świat ukrytych rzeczywistości,

prawdopodobnie ani fizycznych, ani umysłowych w postaci, w jakiej je znamy, z których pierwotnie powstają manifestacje umysłu i ciała, psychiczności i fizyczności. Ta sfera poza umysłem i materią jest niemal tak nieznana, jak kontynent Ameryki był dla Kolumba, w milczeniu oczekując na swego szczęśliwego odkrywcę z przyszłości. Ale będzie to musiał być ktoś, kto — jak ten wielki genueński żeglarz — będzie miał tyle odwagi, by kwestionować aktualny stan wiedzy i przekonań, a następnie poddać je testowi.

Autor często brał udział w seansach spirytystycznych, w których medium odmówiło pokazu, twierdząc, że ktoś na widowni jest szydercą, niedowiarkiem, a jego wibracje tworzyły wrogą atmosferę. Sceptycy mogą to wyśmiać, ale autor obecny był na dużych spotkaniach, gdzie jeden krzykacz na widowni, od którego biła wrogość, nie tylko przeszkodził w spotkaniu, ale też zaprzepaścił wszystkie wysiłki mówcy.

Uważam, że każdy, kto rozumie moc teorii wibracji myśli, jest w stanie zrozumieć także i to, że nieprzychylne wibracje mogą być „piaskiem rzucanym w trzewia maszynierii”. Potwierdzenie tego znajdujemy w eksperymentach prowadzonych przez dr. Rhine’a, który w swoich testach psychokinetycznych odkrył, że gdy badana osoba ma w otoczeniu obserwatora próbującego przeszkadzać i pogorszyć jego wyniki, rezultaty zawsze były poniżej oczekiwań. I odwrotnie, gdy ta sama badana osoba była sama lub też znajdowała się w towarzystwie neutralnych lub przychylnych obserwatorów, jej wyniki były odpowiednio lepsze.

Wystarczy poczytać historię czarów, medycyny voodoo oraz „wiedźminów” lub choćby osiągnięcia obecnych uzdrowicieli, aby zdać sobie sprawę z tego, że niewątpliwie działa tu pewna siła, któ-

ra ma wpływ na innych, nawet jeśli znajdują się w pewnej odległości. Prawda, sugestia została najpierw zasiana w umyśle pacjenta lub ofiary — ku jego korzyści lub zgubie — ale to nie stanowi wyjaśnienia uzyskiwanych rezultatów, zwłaszcza w metodzie uzdrawiania, w której pacjent może nawet nie wiedzieć, że jakiś uzdrowiciel „pracuje” nad nim. To, czy jakąś rolę odgrywa tu telepatia, nie zostało jeszcze ustalone.

Należy zauważyć, że praktycznie wszyscy wielcy naukowcy zajmujący się zjawiskiem elektryczności, w tym Edison, Steinmetz, Tesla i Marconi, byli wielce zainteresowani telepatią. Dr Alexis Carrel nie tylko wierzył w telepatię, ale stwierdził także, że naukowcy powinni podjąć badania nad nią, podobnie jak czynią to w przypadku innych zjawisk fizycznych.

Pomimo tego, że sekretarz Londyńskiego Towarzystwa Badań Psychiczych po 20 latach badań prowadzonych przez ich członków stwierdził, iż telepatia jest faktem bezspornym i eksperymenty na różnych uczelniach pozwoliły zgromadzić zadziwiającą ilość dowodów na jej istnienie, to jednak jest wielu ludzi nauki, którzy nie akceptują tych odkryć. Ponadto stale rośnie liczba osób prowadzących własne badania, nawet jeśli w swoim otoczeniu są uważani za ekscentryków i osoby nieco naiwne. Często się zastanawiałem, czy ci, którzy pomniejszają pracę badawczą, są sprawiedliwi, zarówno wobec samych siebie, jak i tych zainteresowanych tymi zjawiskami, zwłaszcza gdy badania mogą doprowadzić do wspanialszych odkryć, niż kiedykolwiek były uważane za możliwe.

Wielu miłośników koni i psów, szczególnie ci, którzy przez wiele lat opiekowali się tymi zwierzętami, stanowczo twierdzą, iż między nimi i ich podopiecznymi jest związek telepatyczny. Są

też niezliczone historie potwierdzające istnienie telepatii w prymitywnych plemionach w różnych częściach świata.

Wiele lat temu pewien kierownik powiedział mi, że pozbywa się ludzi, którzy zajmują mu czas, powtarzając w myślach słowa skierowane do swojego gościa: „Czas, żebyś sobie poszedł, wyjdź już, wyjdź już”. Gość wkrótce zaczynał zachowywać się nerwowo, spoglądał na zegarek lub wstawał z krzesła, sięgał po kapelusz i niedługo potem rzeczywiście wychodził.

Te same rezultaty można osiągnąć, gdy gość przedłuża swą wizytę w Twoim domu. Jeśli zaczniesz uważać, że czas, aby poszedł, powiedz sobie w myślach: „Idź już do domu, idź do domu, idź do domu” i zauważysz, że zaczniesz rozglądać się po pokoju w poszukiwaniu zegara i w końcu powie: „Chyba już na mnie czas”.

Zdaję sobie sprawę z tego, że niektórzy sceptycy stwierdzą, iż telepatia nie ma z tym nic wspólnego — wyraz twarzy, ruchy, oznaki nerwowości lub zmęczenia z Twojej strony informują gościa, że czas już wyjść. Mimo to spróbuj nieco poeksperymentować we własnym zakresie; starając się nie dać gościom żadnych innych znaków, czy to słownych czy gestami, że oczekujesz, iż wyjdą. Zauważysz, że czasem, szczególnie jeśli gość jest skoncentrowany na przedstawieniu swojej sprawy lub wygraniu dyskusji, ta technika nie przyniesie spodziewanych rezultatów. Ale w chwili, gdy rozmowa ulegnie pewnemu uśpieniu, warto ją wypróbować — rezultaty z pewnością Cię zaskoczą.

Przed wieloma laty miałem biuro na drugiej kondygnacji dużego biurowca. Po pewnym czasie moja firma przeniosła się na dziesiąte piętro. Często po wejściu do windy mówiłem do windziarza „Dziesiąte, proszę”, ale natychmiast zaczynałem intensywnie myśleć o drugim piętrze oraz różnych skojarzeniach i związkach z moją pracą. Wielokrotnie udawało mi się skłonić myślami

operatora windy, który mnie nie znał ani też nie wiedział, że wcześniej pracowałem na innym piętrze, żeby zatrzymał się na drugim piętrze — zwykle oglądał się wtedy na mnie wyczekująco.

Dobrze znany pastor z Zachodniego Wybrzeża, który był studentem przedstawianej tu nauki o siłach umysłu, powiedział mi kiedyś, że zawsze, gdy tylko chciał mieć świeże kwiaty w kościele, po prostu rozsyłał myśli po członkach swojego zgromadzenia i ktoś zawsze przysyłał kwiaty. Powiedział mi także, że każdy witraż w jego kościele był rezultatem sugestii, które wysyłał, gdy tylko doszedł do wniosku, że czas na uhonorowanie kolejnego świętego witrażem.

Badacz i poszukiwacz śladów dinozaurów, dr Roy Chapman Andrews, w programie radiowym wyemitowanym w kwietniu 1945 r., opowiadał o jednym z najdziwniejszych „przypadków”, o którym kiedykolwiek słyszał. Relacjonował historię amerykańskiego kompozytora, który odkrył, że dokładnie ten sam utwór, nuta po nucie, został skomponowany nieco wcześniej w Niemczech. Fakt, że utwory były identyczne, sprawia, że opowieść ta jest bardziej niezwykła, niż liczne przypadki ludzi, którzy jednocześnie wpadali na te same pomysły. Autor, mieszkający na Zachodnim Wybrzeżu, wysłał jakiś czas przed publikacją tej książki, artykuł do wydawnictwa ze wschodu, a w odpowiedzi otrzymał notę od wydawcy, że ten sam materiał przyjęto już od innego autora mieszkającego na wschodzie. Elisha Gray twierdził, że wpadł na pomysł telefonu w tym samym czasie, co Alexander Graham Bell. Jednoczesne pomysły często przydarzają się różnym autorom, wynalazcom, chemikom, inżynierom i kompozytorom.

Nawet podczas przygotowań tej książki, gdy rodziły się pomysły dotyczące zmian i rozszerzeń, zarówno mój agent, jak i ja sam, często byliśmy zaskoczeni tym, że obaj mieliśmy różne idee

jednocześnie. Co więcej, często równocześnie przychodziły nam także do głowy te same nazwiska. Na początku, gdy moi wydawcy sugerowali rozszerzenia tej książki, przez tydzień byłem zajęty pracą badawczą, gdy otrzymałem list od mojego doradcy, w którym informował mnie, że zasugerował wydawcy dodanie kwestii, nad którymi właśnie pracowałem. Po bliższej analizie tej sprawy okazało się, że te same pomysły przyszły nam do głowy mniej więcej w tym samym czasie. Naturalnie nie ma żadnej możliwości dowiedzenia się, czy to mój doradca w Nowym Jorku przechwycił moje myśli, czy też jak odebrałem jego. Mogę więc jedynie przedstawić te fakty.

ROZDZIAŁ 8.

KOBIETY I NAUKA O WIERZE

G DY W MOJEJ GŁOWIE pojawiały się kolejne pomysły do tej książki, często myślałem o wielu sławnych kobietach, które wykorzystywały moc wiary, a w trakcie dyskusji z Ben Hurem Lampmanem, znanym w kraju autorem i biologiem, zasugerował on, abym w szczególności podkreślił związek kobiet z nauką wiary, mówiąc:

„Wiele kobiet nie zdaje sobie sprawy z tego, że mogą używać tej wiedzy na swoją korzyść tak samo jak mężczyźni, dlatego też pański komunikat powinien być pod tym względem czytelny. Gdy zrozumieją i zastosują to, co im pan proponuje, otrzymają możliwość dosłownie wywrócenia świata do góry nogami. Gdyby tylko kobiety ze wszystkich krajów mogły się zjednoczyć i wykorzystać tę naukę, w przyszłości nie mielibyśmy żadnych wojen.

Kobiety są największymi egotystkami — w takim sensie, że gdy zrozumieją, iż mogą coś zrobić, i myśl ta utrwali się w ich umyśle, nie spoczną, dopóki nie osiągną celu. Nawet w potocznej świadomości płeć żeńska jest bardziej nieustępliwa niż męska.

To prawda, a gdy kobiety zrozumieją swoją siłę — a ta książka może podsunąć im tę myśl — nic ich nie powstrzyma. Jeśli będą chcieli, będą rządziły tym światem. Nie ma takiej siły na niebie i na ziemi, która mogłaby stawiać czoła kobiecie, a gdy się zmobilizują i zrozumieją, co mogą osiągnąć, nie da się już ich zawrócić. Kobiety są bardziej wszechstronne i łatwiej się dostosowują do różnych warunków. Napoleon stwierdził kiedyś, że to on tworzy okoliczności — jednak, podczas gdy większość mężczyzn pada ich ofiarą, kobiety dzięki naturze swojego myślenia sprawiają, że to okoliczności im służą”.

Następnie, gdy przeczytałem artykuł napisany przez pewną kobietę, w którym narzeka ona, iż amerykańskie kobiety „nie dają sobie odrobiny wytchnienia”, uświadomiłem sobie, że jeśli rzeczywiście tak się dzieje, jest to winą wyłącznie ich samych. Jedyne, co muszą zrobić, to pójść w ślady swoich starszych siostr i same dać sobie tę chwilę „wytchnienia”.

Dlatego też pragnę podkreślić znaczenie, jakie ta nauka ma dla kobiet, które mogą ją wykorzystać do swoich własnych celów, i na kolejnych stronach podam przykłady kobiet z przeszłości i przyszłości, które skutecznie ją stosowały. Musimy zdać sobie sprawę z tego, że gdy kobiety przebudzą się, będą odgrywały znacznie istotniejszą rolę w losach tego świata niż kiedykolwiek wcześniej.

W gruncie rzeczy, nawet dziś Amerykanki, choć mogą nie być tego świadome, mają możliwość sprawienia, aby wszystko działo się zgodnie z ich wolą, ponieważ to one tak naprawdę mają kontrolę nad bogactwem tego kraju!

Podczas wojny kobiety zajmowały się spawaniem, nitowaniem i wieloma innymi zadaniami, które dotychczas były wykonywane wyłącznie przez mężczyzn. Tysiącom samotnych dziewcząt i go-

spodyń domowych, które nigdy wcześniej nie miały okazji wykonywać żadnej pracy poza domem, te doświadczenia powinny wskazać potencjalne możliwości przejęcia bardziej aktywnej roli w sprawach tego świata.

W naszym kraju są obecnie tysiące wybitnych kobiet — od wspaniałych nauczycielek po bankowców i przemysłowców, nie mówiąc już o licznych pisarkach, redaktorkach i innych profesjach. Wiele spośród największych reform w Ameryce było pomysłami kobiet; gdybyśmy zebrali wszystkie przykłady, można byłoby z łatwością udowodnić, że nie tylko były autorkami tych myśli, ale także główną siłą napędową do ich realizacji. Niektórym mężczyznom, którzy czytają te słowa, mogą się one nie spodobać, ale nie da się uciec przed faktami.

Jako były dziennikarz prasowy, musiałem śledzić ruch feministyczny i od prawie 40 lat widzę i czuję moc tkwiącą w wyjątkowych kobietach.

Gdy po raz pierwszy zasugerowano, abym szczególną uwagę poświęcił wykorzystaniu opisywanej tu nauki przez kobiety, natychmiast pomyślałem o pani R.E. Bondurant, która od lat bierze udział w pracy na rzecz kobiet, organizacji charytatywnych, inicjowała prawa regulujące pracę dzieci, budowę domów i szpitali dla trudnych dziewcząt, pilotowała liczne inicjatywy legislacyjne na rzecz kobiet i dzieci, a także wspierała akcje pomocy niewidomym i innym niepełnosprawnym ludziom. Jej czterdziestoletnia działalność, z której znana jest w całym kraju, jest wyjątkowa. Dziś, kiedy ma 71 lat i jest częściowo sparaliżowana już prawdopodobnie na resztę swoich dni, jest tak samo entuzjastyczna jak zawsze, nieustannie szukając nowych wyzwań.

Ostatnimi laty pani Bondurant zagorzale pracowała na rzecz organizacji Chin-Uppers, która zrzesza osoby niewidome, kalekie

i inne częściowo niepełnosprawne. Obecnie planuje otwarcie sklepu, w którym sprzedawane byłyby przedmioty wykonane przez członków organizacji. W przedsięwzięciu tym współpracuje z wieloma biznesmenami. Pani Bondurant powiedziała mi, że gdyby musiała zapłacić z własnej kieszeni czynsz za sklep, uczyniłaby to, aby wszystkie zyski mogły pójść na rzecz organizacji. Spędziłem z nią niedzielne popołudnie wśród jej książek i kwiatów. W kącie, w pobliżu drzwi, stały kule (pani Bondurant musiała używać ich już od wielu miesięcy, ale nawet w tak zaawansowanym wieku podróżuje samodzielnie tramwajami, autobusami i sama radzi sobie z wsiadaniem i wysiadaniem z samochodu). Chociaż obecnie używa laski, gdy wychodzi z domu, w mojej obecności poruszała się wyjątkowo sprawnie. Szczegółowo omawialiśmy kwestię wiary. Pani Bondurant stwierdziła:

Nie mam cienia wątpliwości, co do kwestii istnienia tego zjawiska, a mówię z perspektywy siedemdziesięcioletniej osoby, która nie tylko wychowała własne dzieci, ale też brała udział w różnych ruchach i akcjach, o których panu wiadomo. Z pewnością jest coś, nazwijmy to siłą, Bogiem lub jakkolwiek, stale obecnego, co podtrzymuje nas w czasach, gdy potrzebujemy wsparcia. Nigdy mnie to nie zawiodło. Musimy jedynie uwierzyć. Gdy oglądam się za siebie na te wszystkie lata i przypominam sobie wspaniałe kobiety, z którymi współpracowałam, gdy walczyłyśmy o poprawę warunków pracy kobiet i dzieci, zdałam sobie sprawę z tego, że to „nieustraszony duch” tych kobiet, które całym sercem wierzyły w słuszność swoich dążeń, doprowadził do przeforsowania i wdrożenia nowego prawa.

Jestem zaskoczona tym, że przeciętna kobieta nie zdaje sobie sprawy z tkwiącej w niej ogromnej siły. Nie określam tego jako głupotę, gdyż nigdy nie stwierdziłabym, że kobiety są głupie, ale po prostu nie są tym zainteresowane. Zawsze zaskakuje mnie, że gdy prowadzę prelekcje dla różnych grup kobiecych, odkrywam, iż wiele z nich nawet nie wie, że te wielkie reformy na rzecz poprawy warunków ich samych i ich dzieci były zainicjowane przez kobiety. Moim zdaniem, gdy kobiety uświadomią sobie swoją siłę i moc, będą mogły zrobić o wiele więcej, aby zapewnić trwałą pokój i uczynić ten świat lepszym miejscem do życia, niż czynią to wszyscy wojownicy i pacyfiści. Cały ten postęp, a mogłabym także powiedzieć, że wszystkie wielkie rzeczy na tym świecie, powstały dzięki mężczyznom i kobietom marzycielom, którzy wierzyli, że ich wizje kiedyś się spełnią. W inny sposób nie byłiby w stanie tego osiągnąć. To tak jak w tej historii o wspinaczce na górę w poszukiwaniu czegoś niezidentyfikowanego. Nie ma znaczenia, z której strony się wspinasz, jeśli będziesz wytrwała na pewno dojdiesz na szczyt. I podobnie jest z wiarą, o której tu mówimy. Przedmiot naszej wiary nie ma tak istotnego znaczenia, wszystko można osiągnąć, jeśli tylko wierzy się w to odpowiednio długo i mocno.

Nie chciałabym zażaleć zbyt krytycznie, ale z moich obserwacji wynika, że ludziom brakuje inicjatywy i motywacji w wierze. Przykładowo, niektóre organizacje kobiece piszą odezwy za czymś lub przeciwko czemuś i uważają, że to załatwia całą sprawę. Wszelkie deklaracje nie mają jednak żadnego sensu, jeśli nie uda się zainteresować nimi ludzi u władzy.

Najwspanialszą rzeczą w życiu jest satysfakcja, która wynika z możliwości służenia innym. W ciągu tych wielu lat, podczas których zajmowałam się sponsorowaniem różnych celów charytatywnych i pracami legislacyjnymi, nigdy nie przyjąłm ani pensa wynagrodzenia czy pokrycia kosztów, które poniosłam. Chociaż wielu osobom może się to wydawać wielkim poświęceniem, to jednak okazane dobro rzeczywiście do nas wraca. Jako przykład mogę powiedzieć, że w latach kryzysu mój mąż stracił 80 tysięcy dolarów. Leżał chory w domu, a ja codziennie chodziłam do biura, aby odebrać korespondencję i dopilnować wszystkiego. Były chwile, kiedy zdawało się, że nie będziemy mieć dość pieniędzy na niezbędne wydatki, ale gdy tylko nadchodził termin płatności, w poczcie znajdowaliśmy czeku od ludzi, którym mój mąż pożyczył wcześniej pieniądze, albo też zaległe płatności. To były trudne czasy, ale zawsze otrzymywaliśmy pomoc na czas i nigdy nie straciłam wiary.

Obserwując i słuchając pani Bondurant, zdałem sobie sprawę z tego, że jestem w obecności niezwyklej, pełnej energii kobiety, która dzięki swej wierze, niezłomnemu duchowi i determinacji byłaby w stanie zrobić wszystko. Gdy przypomniałem sobie, że przypisuje jej się wprowadzenie w życie większej liczby przepisów w interesie dzieci i kobiet, niż kiedykolwiek udało się to innej kobiecie lub organizacji w stanie, zdałem sobie sprawę z tego, co oznaczałoby to dla całego świata, gdyby wszystkie kobiety miały podobną wizję i siłę oraz zaczęły używać tej nauki.

Nie tak dawno temu w wiadomościach pojawiły się informacje o odejściu dwóch wielkich kobiet, z których jedną była dysponująca pięknym głosem Grace Moore, a drugą liderka brytyj-

skiego ruchu kobiecego, panna Ellen Wilkinson. Obie te kobiety wcześniej w swoim życiu wiedziały, czego chcą.

Grace Moore dołączyła do grona tych wielkich mężczyzn i kobiet, którzy osiągnęli wiele wbrew przeciwnościom, które powstrzymałyby nawet najsilniejszych. Już jako dziecko marzyła o karierze śpiewaczki operowej. Mała dziewczynka zdobyła serca ludzi na całym świecie. Nawet jako uciekinierka bez centa przy duszy w Nowym Jorku, gdzie często musiała śpiewać w zamian za obiad w małych kawiarniach w Greenwich Village, Grace Moore nigdy nie straciła odwagi. Debiutowała jako siedemnastolatka, a gdy miała 45 lat była u szczytu swojej kariery. Podnosiła się po każdej kłęsce i odważnie dążyła do osiągnięcia sukcesu. Gdy straciła głos i laryngolog powiedział jej, że straci zdolności wokalne, zaczęła walczyć i po roku przerwy śpiewała jeszcze piękniej niż kiedykolwiek wcześniej. Wspaniały głos przyniósł jej wielką sławę i aż do śmierci w katastrofie lotniczej w Kopenhadze w 1947 r. Grace Moore nieustannie wierzyła we własne możliwości.

Była jedną z niewielu gwiazd, które zajmowały się pomaganiem innym utalentowanym ludziom i dzięki jej wsparciu wielu nieznanym śpiewaków zaistniało na scenie operowej. Ponoć, gdy pewnego razu jedna z jej protegowanych, która osiągnęła sukces, była niezadowolona z roli, jaką otrzymała, panna Moore powiedziała jej, że usłyszała niegdyś od słynnej śpiewaczki uwagę, iż dla wielkiego artysty nie ma czegoś takiego jak mała rola, a dla małego artysty nie ma wielkich ról.

Ellen Wilkinson, minister edukacji w rządzie Wielkiej Brytanii, była rudowłosą, drobnej postury kobietą, która pięła się do góry dzięki swej wytrwałości. Mierząca niecałe pięć stóp nigdy nie ulegała nawet największym liderom brytyjskiej polityki. Mówi się, że jej kariera wynikała z irytacji zastanym porządkiem. Zaczynała

jako nauczycielka, potem była sufrażystką, pisarką, dziennikarką i w końcu została ministrem. Była zadowolona, gdy ktoś powiedział o niej, że żadna kobieta w całej Wielkiej Brytanii nie była od niej bardziej aktywna, wytrwała czy denerwująca. Prawdopodobnie jej największym wkładem w rozwój społeczeństwa była kampania na rzecz podniesienia wieku, w którym młodzi ludzie opuszczają szkołę z 14 do 15 lat. Wygrała tę bitwę, pomimo ostrego sprzeciwu ze strony innych ministrów, którzy wskazywali na ogromny popyt na młodocianych pracowników ze strony brytyjskiego przemysłu.

Od czasów Kleopatry do współczesności były tysiące kobiet, które działając zgodnie ze swoimi najsilniejszymi przekonaniami, miały bezpośredni wpływ na życie milionów. Być może nie jest to prawidłowe stwierdzenie z punktu widzenia historii, ale z pewnością mamy dość dowodów, aby stwierdzić, że kobiety w znacznej mierze wyznaczały kurs historii. Przychodzą mi do głowy nazwiska kilku kobiet, które osiągnęły sukces dzięki swojej nieugiętej wierze.

Jedną z nich była cesarzowa Eugenia, żona Napoleona Bonaparte. Jako małe dziecko upadła na poręcz i cała się posiniaczyła. Jej cygańska opiekunka powiedziała, aby nie płakała, gdyż pewnego dnia będzie królową i dożyje stu lat. Wierzyła w cygańskie przepowiednie i jej los był niemal dokładnie taki, jak jej to opisano. Stała się cesarzową Eugenią i dożyła 94 lat, a więc jedynie 6 lat krócej, niż przepowiedziała to Cyganka.

Madame Marie Curie, znana współodkrywczyni radu, usłyszała w dzieciństwie, w Warszawie, od starej Cyganki, że zostanie sławną osobą. Maria Skłodowska, znana później jako Madame Curie, biegła do grupki swoich rówieśników, gdy zatrzymała ją stara Cyganka, nakazując jej pokazanie dłoni. Inne dzieci nie chciały,

aby Maria słuchała przepowiedni, ale Cyganka przytrzymała jej rękę i podekscytowana mówiła o wyjątkowych liniach, powtarzając, że dziewczynka stanie się sławna. Jak wszyscy wiemy, Madame Curie została jedną z najsławniejszych kobiet naszych czasów.

Pragnienie zbadania tego, co kryje się za wyjątkowym zjawiskiem radioaktywności, doprowadziło profesora Pierre'a Curie i jego żonę, Marię, do epokowego odkrycia radu. Prawdopodobnie nigdy się nie dowiemy, czy słowa starej Cyganki zainspirowały Madame Curie i wpłynęły w jakiś sposób na jej karierę. Ale czytając życiorys tej kobiety, wniosek nasuwa się sam, gdyż bardzo wcześnie Madame Curie podjęła decyzję o tym, że zostanie naukowcem. Gdy nie zezwolono jej na studiowanie na uniwersytecie w Krakowie (sekretarz powiedział jej, że kobiety nie powinny zajmować się nauką i zaproponował jej zajęcia z gotowania), wyjechała do Paryża i podjęła studia na Sorbonie. Dawała lekcje i pracowała w laboratorium, aby się utrzymać. To właśnie tam spotkała Pierre'a Curie i wspólnie z nim podjęła się odnalezienia przynajmniej jednego źródła radioaktywności. Nic nie mogło jej powstrzymać. Miała dwie córki, zajmowała się domem, walczyła z kiepskim zdrowiem, ale nigdy nie zrezygnowała z pracy w laboratorium, nawet gdy prosił ją o to sam mąż. Nieliczne kobiety zostały tak uhonorowane jak Madame Curie — kobieta, której Cyganka przepowiedziała sławę. Zdecydowanie Madame Curie wypełniła tę przepowiednię z dzieciństwa.

Zadziwiająca historia, być może jedna z najniezwykleszych w historii, dowodząca siły wiary, dotyczy Opal Whiteley. Ten wyjątkowy przypadek pokazuje, iż — jak wskazał William James — wiara znajduje swe potwierdzenie w faktach; daje nieomylny dowód, że nasze wielkie pragnienia często mają wpływ na wydarzenia.

To historia dziewczyny, która, według tych, co znali ją w dzieciństwie, urodziła się w amerykańskiej rodzinie Whiteley, której głową był oregoński drwal. Dziewczynka wierzyła jednak, że jest córką Henryka Orleańskiego, spadkobiercy po linii Burbonów i pretendenta do tronu Francji. Podobno, gdy miała 6 lub 7 lat napisała pamiętniki. Opowiada w nich o swoim „anielskim” ojcu i „anielskiej” matce, w których żyłach płynęła błękitna krew. Pamiętniki zostały wydrukowane w 1920 r. w „Atlantic Monthly”, wywołując sensację i wielkie kontrowersje. Głos zabierali psycholodzy, astrologi, osoby o zdolnościach parapsychicznych, wydawcy, duchowni, krytycy literaccy i niemal każdy, kto kiedykolwiek miał styczność z Opal.

W *History of Oregon Literature* pod redakcją Alfreda Powersa znajduje się rozdział autorstwa Elberta Bede’a, w którym pisze on: „Nie mam najmniejszej wątpliwości, że znaczna część pamiętników Opal to wymysł i plagiat, przedstawiłem też fakty, które dowodzą, że jej opiekunowie nie mogli być jedynie jej przybranymi rodzicami”.

Pamiętnik trafił do druku, gdy Opal miała około 22 lat i chociaż być może w rzeczywistości nie płynęła w niej błękitna krew, w późniejszych latach dostała zaszczytu przynależności do arystokracji.

W 1933 r., jakieś 13 lat po opublikowaniu pamiętników, w gazetach przytaczano historię pewnej Amerykanki, która podróżowała po Indiach. Będąc w prowincji Udaipur, miała wyjątkowe doświadczenie. Siedziała w swoim powozie, gdy dostrzegła inny powóz jadący w jej stronę i eskortowany przez niewielki oddział kawalerii. W tym drugim powozie siedziała Opal Whitley, dziewczyna z osady drwali w stanie Oregon, a kolejni badacze odkryli, że Opal Whiteley w rzeczywistości rezyduje w posiadłości maha-

radży Udaipur, indyjskiego księcia. Te same relacje prasowe informowały także o tym, w jaki sposób Ellery Sedgwick, wydawca „Atlantic Monthly”, za czasów, gdy wydrukowano pamiątniki Opal, sprawdzał doniesienia o tym, że kobieta rezydowała w królewskiej rezydencji. Twierdzono, iż pan Sedgwick otrzymał od sekretarzy dwóch dworów maharadży potwierdzenie tej historii i w swojej książce zatytułowanej *The Happy Profession* cały rozdział poświęcił tym dziwnym wydarzeniom.

Kilkukrotnie rozmawiałem z panem Bede'em, który przez wiele lat był znanym w Oregonie dziennikarzem, a obecnie jest wydawcą „Oregon Mason”, na temat wyjątkowego sposobu, w jaki Opal ukształtowała swoje przeznaczenie i pan Bede powiedział mi: „To, jak okoliczności podporządkowywały się jej planom, było niewiarygodne, niemal nadprzyrodzone”.

Pan Bede, jak większość ludzi, którzy znali dziewczynę w dzieciństwie, był absolutnie przekonany, że Opal urodziła się Amerykanką w rodzinie Whiteleyów. Powiedział mi, że znał ją dość dobrze i że często bywała w jego domu w Cottage Grove. „Opal poznałem, gdy pisałem reportaż z konwencji Junior Christian Endeavor w Cottage Grove i dowiedziałem się, że na czele tej organizacji stanęła siedemnastoletnia dziewczyna z pobliskiego osiedla drwali. Opal wywarła na mnie wrażenie osoby tryskającej energią, egzotycznej, zagadkowej, nad wiek inteligentna, gorliwa, bardzo szczerza i głęboko religijna. Później stała się dla mnie prawdziwą enigmą.

Zawsze wszystko planowała z dużym wyprzedzeniem. Najbardziej zaskakujące było to, w jaki sposób, przygotowując się do pisania książki przyrodniczej *The Fairyland Around Us*, potrafiła uzyskać pomoc ze strony takich osobistości, jak Andrew Carnegie i John D. Rockefeller — niektórzy nawet wsparli ją finansowo.

Na ulotce reklamującej książkę znalazły się słowa podziwu królowej Belgii Elżbiety, Theodore’a Roosevelta, Nicholasa Murraya Butlera, Gene Stratton Porter i innych, równie wybitnych osób”.

W historii pana Bede’a moją szczególną uwagę zwrócił następujący akapit: „Ze wszystkimi planami, które zostały tak precyzyjnie opracowane, zanim Opal wyruszyła na podbój centrum kultury w Massachusetts, często zastanawiałem się, jakie miała zamiary związane z przekazaniem pamiętnika do publikacji. I jak to możliwe, że Ellery Sedgwick właśnie wtedy poprosił o pamiętnik”.

Analizując te słowa, zastanawiałem się, czy to na pewno był przypadek, że pan Sedgwick zapytał o pamiętnik i czy ta dziwna dziewczyna czasem nie przekazała mu tego pomysłu „telepatycznie”. Nie rozmawiałem na ten temat z panem Bede’em, ale jeśli Opal Whiteley wiedziała, w jaki sposób przesłać swoje myśli innym, mogłoby to wyjaśniać, w jaki sposób pan Sedgwick mógł wpaść na pomysł zapytania ją o pamiętnik.

Od wielu już lat jestem przekonany, że ludzie żyjący blisko natury, a także ci, którzy wiele obcuja z dzikimi i udomowionymi zwierzętami, rozumieją je i ich wzrok sięga o wiele dalej niż przeciętnych ludzi, którzy mieszkają w mieście i ich najbliższy kontakt ze zwierzętami to butelka krowiego mleka. Zawsze wierzyłem, że ludziom tym natura odkrywa wiele swoich sekretów, które utrzymuje w sekrecie przed ludźmi mieszkającymi w nowoczesnych apartamentach współczesnych miast. Czy jest to telepatia, czy też umiejętność milczącego transmitowania myśli, które inni mogą odbierać, pozostaje jedną z tajemnic, które natura odkrywa tylko przed tymi, którzy są jej bliscy, pozostaje bez odpowiedzi, chociaż powszechnie wiadomo, że mieszkańcy dżungli i prymitywne ludy we wszystkich zakątkach świata znają sekret telepatii i używają jej od stuleci. Napisano wiele książek

na temat telepatii wśród ludów pierwotnych; a pewien znany redaktor powiedział mi kiedyś: „Przyjęcie poglądu, że te prymitywne ludy nie używają jej, postawiłoby nas w szeregu ludzi nie-doinformowanych”.

A teraz zobaczmy, co pan Bede miał do powiedzenia na temat związku Opal z przyrodą.

„Cały tom ledwo by wystarczył, by opisać osobowość tej dziewczynki wychowanej przez naturę, która w wieku sześciu lat, jak każą nam wierzyć jej pamiętniki, przekazywała swoje najintymniejsze sekrety Michaelowi Angelo Sanzio Rafaelowi (jodle) i której przyjaciółmi był Lars Porsena z Clusium (wrona), Thomas Chatterton Jupiter Zeus (najdroższy jej sercu szczur drzewny), Brave Horatius (pies pasterski), Peter Paul Rubens (miniaturowa świnka) i inne postaci o równie klasycznych nazwach.

W latach dojrzewania Opal zbierała okazy geologiczne, owady i robaki. Gromadziła poczwarki całymi wiaderkami i obserwowała, w jaki sposób Bóg tchnął w nie życie. Gdzieś jakoś zebrała ogromną wiedzę na te tematy. Choć nie ukończyła żadnego kursu szkolnego, ta młoda służka tajemnicy pojawiła się na University of Oregon, gdzie spełniła wszystkie wymagania rekrutacyjne dzięki swej wiedzy na temat geologii, astronomii i biologii”.

Według pana Bede’a i innych, którzy znali Opal jako młodą dziewczynę, nikt nigdy nie napomknął czegokolwiek, co mogłoby skłonić innych do myślenia, iż była adoptowaną córką Whiteley-ów, a pan Bede twierdzi, że dopiero z pamiętników w „Atlantic Monthly” jej krewni i przyjaciele dowiedzieli się, że Opal uważała się za córkę kogoś innego.

Spytałem pana Bede’a, co pan Whiteley (prawdziwy lub przybrany ojciec Opal) myślał o twierdzeniach córki, że płynie w niej

błękitna krew. Dowiedziałem się, iż uważał, że „jego córka” wpadła w sieci szczywaných promotorów.

Krótko po opublikowaniu pamiętników Opal Whiteley potajemnie opuściła Stany Zjednoczone, podróżując ze specjalnym dokumentem — a nie zwykłym paszportem — wystawionym przez sekretarza stanu i sir Edwarda Greya z brytyjskiego Ministerstwa Spraw Zagranicznych. To, w jaki sposób jej się to udało, dziwi pana Bede’a i innych, którzy znali dziewczynę w jej młodości; ale oczywiście, jeśli była bona fide córką amerykańskich rodziców, a nie miała krwi indyjskich władców, z pewnością mamy tu dowód działania dziwnych sił ludzkiego umysłu, o których, jak powtarzam, wiemy niewiele.

W chwili pisania tej książki krążą doniesienia, że Opal mieszka w Anglii. Ale w swoim artykule napisanym przed kilkoma laty, pan Bede twierdził: „Ostatnie pewne informacje na jej temat mówią, iż została uznana za księżniczkę Indii poprzez małżeństwo Henryka Orleańskiego, »anielskiego« ojca z jej pamiętników”. Poprosiłem go, aby wyjaśnił, w jaki sposób Opal została uznana za księżniczkę Indii, skoro w rzeczywistości nie urodziła się w rodzinie arystokratycznej, ale stwierdził, że nie jest w stanie tego zrobić. Następnie zapytałem go, czy jego zdaniem, miała z tym coś wspólnego jej nieugięta wiara.

Odpowiedział: „Szczzerze mówiąc, nie wiem. To możliwe, ale nie dotarliśmy jeszcze do takich głębi umysłu i nie znamy jego możliwości”.

Czytając opis pana Sedgwicka tej dziwnej dziewczyny, zdaje się, że również on jest przekonany, iż prawdziwymi rodzicami Opal było małżeństwo Whiteleyów, a jej wiara w to, że pochodzi z rodziny królewskiej, była czystą fantazją. Być może była to fantazja, ale zaakceptowano ją w arystokracji, jako że Opal naj-

wyraźniej znała wiele tajemnic nieznanych przeciętnej osobie. Oto teoria pana Sedgwicka opowiedziana jego własnymi słowami, opisująca sposób, w jaki to dziecko z Oregonu zrealizowało swoją wizję.

Mam pewną teorię, której się trzymam. Wśród wielu listów jest jeden napisany przez Amerykanina lub Francuza, którego ojciec, jak sam pisał, był sierżantem uczestniczącym w wojnie francusko-pruskiej z 1870 r. Pułkownikiem tego pułku, a być może generałem całej dywizji, był Henryk z Bourbonów, który pod koniec życia został księciem. Podróżował on po Stanach Zjednoczonych i zatrzymał się pewnego razu w Oregonie, aby porozmawiać z tym starym żołnierzem. Czy jest to prawda, czy też nie, tego nie mogę powiedzieć, ale mój korespondent nie miał co do tego żadnych wątpliwości, jako że przybycie księcia do domu jego ojca było jednym z głównych wspomnień z jego dzieciństwa. „Siedziałem na jego kolanach” — powiedział mi, a ja mu uwierzyłem.

A więc, zgodnie z moją teorią, wizyta księcia w niewielkiej osadzie w Oregonie była prawdziwym wydarzeniem. Prawda i legenda przemieszczały się i podawano je z jednego obozu drwali do drugiego. Niewątpliwie taka historia mogła opanować umysł samotnego dziecka o bogatej wyobraźni do tego stopnia, że skoncentrowały wokół siebie wszystkie jego marzenia. W sercu każdej małej dziewczynki kryje się myśl o Kopciuszku, a w przypadku Opal legendy zaczęły stawać się coraz bardziej realne i po latach myślami tymi przesiąkł cały jej umysł i całe jej życie.

Oto moja teoria na temat dzieciństwa Opal, ale w późniejszych latach historia ta zyskała wiele faktów, co jednak według mnie, nie ujmuje jej nic z niezwykłości. Opal, kiedy poznała wielu ważnych ludzi z Nowego Jorku i Waszyngtonu, którzy otoczyli ją swoją opieką, zmęczyła się tym wszystkim. Wyjechała do Anglii, nawiązując coraz to nowe znajomości i przyjaźnie, przyjęła wiarę swojego „ojca” i osiedliła się w katolickiej społeczności Oxfordu. I wtedy, pewnego dnia, dowiedziałem się o niej czegoś niezwykłego. Moja przyjaciółka z młodości, pani Rosina Emmet Sherwood, matka znanego dramatopisarza, napisała do mnie z pytaniem, czy może uwierzyć pewnej osobie, która napisała do niej, że na własne oczy widziała Opal siedzącą jak księżniczka z bajki w otwartym powozie na ulicach Allahabadu, a przed nią pędziła na koniach królewska eskorta torująca drogę dla H.R.H. Mademoiselle Francoise de Bourbon! Historia była prawdziwa. Sprawdziłem ją poza wszelką wątpliwość. Najpierw napisałem do Opal, która przysłała mi zbiór zdjęć ze swojego pobytu w Indiach. Na zdjęciach widać, jak siedzi na słoniu i udaje się na polowanie na tygrysy (warto zauważyć, że Henri de Bourbon słynął ze swoich tygrysich skór i zaśmiałem się, przypominając sobie, jak Opal śpiewała po francusku pieśni sławiące jego zwycięstwo nad tymi dzikimi zwierzętami) oraz jak stoi pośrodku grupy ludzi w turbanach. Zdjęcia, jak często zauważam w swoich pismach, mogą kłamać i wiele z nich powstaje w Hollywood. Nie byłem więc usatysfakcjonowany, a ponieważ w swoich listach Opal wskazała dwóch wielkich maharadzów jako swoich gospodarzy, napisałem do nich obu. Wkrótce nadeszły dwa listy, ozdobione królewskimi insy-

gniami, w których informowano mnie, że panowie sekretarze, którzy te listy napisali, nakazali im odpowiedzieć, że zaiste mieli honor gościć H.R.H. Mademoiselle Francoise de Bourbon i ku jej czci wydali liczne przyjęcia. Zdumienie nie ustąpiło, gdy przybył nieoczekiwany list od podpułkownika sił Jej Królewskiej Mości na manewrach w Aldershot, informujący redaktora z pewną szorstkością, iż sam podpułkownik miał honor uczestniczyć z Jej Królewską Wysockością w oficjalnym garden party zorganizowanym dla niej. List zawierał pytanie, kimże on jest, aby kwestionować autentyczność damy, która wzięła udział w tej uroczystości.

„Zamykam tę relację nutką melancholii. W dzienniku towarzyszącym nadesłanym przez Opal zdjęciom, nic nie pozostało z fascynacji wcześniejszymi latami. Opisywała rzeczy takimi, jakimi były w rzeczywistości. Poranna rosa zniknęła. Surowe słońce wieku średniego oblało świat, który każdy postrzega zbyt wyraźnie. Bajkowe królestwo było już placem zabaw dla innych dzieci. Jego bramy zostały zamknięte, a Opal pozostała na zewnątrz. Jednak, gdy była tą Opal ze swojego dziennika, miała własną wizję, a wizja ta okazała się prawdziwa. Nie ma prawdy bardziej pewnej niż ta, która rozświecła dzieciństwo”¹.

Niektórzy Czytelnicy mogą poddawać w wątpliwość tę dziwną historię, ale jedynie przytoczyłem tu znane fakty i najwyraźniej, jak pisze pan Sedgwick: „Dziecko, które napisało pamiętnik Opal, wierzyło w tę historię. Sama najlepiej to wiedziała”.

¹ Za Ellery Sedgwick, *The Happy Profession*, Copyright 1946. Publikacja za zgodą Little, Brown & Company oraz Atlantic Monthly Press.

Nie ma lepszego dowodu na to, że w wierze tkwi prawdziwa magia, niż ta dziwna historia Opal Whiteley, która wierzyła, że urodziła się księżną Indii i później została rzeczywiście za taką uznana.

Od czasów biblijnych do współczesności chodzili po tym świecie prorocy, wyrocznie, wróżbici, astrologdy i wróżbierze. Jako dziennikarz (a mam reputację cynika) badałem doniesienia o wielu tych tak zwanych jasnowidzach, i choć wielu z nich było szarlatanami czystej wody, byli też i tacy, którzy mnie szczerze zadziwili. Z pewnością wielu z tych wróżbierzy szczerze wierzy w swoje zdolności przepowiadania przyszłości. Materialiści stwierdzą, że to niemożliwe. Jeśli chodzi o mnie, osobę, która całe lata poświęciła na badaniach, nie mam tej pewności, gdyż niewątpliwie niektóre z wielkich przepowiedni z przeszłości rzeczywiście zostało spełnionych.

Chociaż wielu wyszydza umiejętności astrologów, wróżbitów i tym podobnych, to jednak na tym świecie są miliony ludzi, włącznie z największymi finansistami, mężami stanu, a nawet, według niedawnych doniesień, ministrów naszego rządu, aktorów i aktorek — w gruncie rzeczy ludzie wszelkich zawodów — którzy wierzą w te przepowiednie. Bez względu na to, jakie są moje poglądy na temat zdolności przepowiadania przyszłości, od dawna już uważam, że nie chodzi tu o umiejętność patrzenia w przyszłość, ale o to, że przepowiednie astrologa lub wróżbity sprawiają, że pewne myśli i sugestie stają się faktami. Innymi słowy, sugestia w formie przepowiedni została zasiana w podświadomości osoby korzystającej z usług wróżbity, która natychmiast zaczęła robić wszystko, aby te słowa stały się rzeczywistością. To siła sugestii działająca w podświadomości sprawiła, iż stała się ona faktem.

Wierzę, że tak właśnie się stało w przytoczonych przeze mnie przypadkach.

Moje myśli sięgają także wielkiej aktorki, Marie Dressler, która prawdopodobnie wzbudziła więcej śmiechu u większej liczby osób niż jakakolwiek współczesna aktorka. Ci, którzy widzieli jej role w *Koszmar Tillie*, *Tugboat Annie* i wielu innych występach na deskach teatru i ekranie, nigdy nie zapomną jej wspaniałej osobowości; Czytelnicy zaznajomieni z tą historią wiedzą, że Marie Dressler miała w życiu trudne chwile, cierpiąc niedostatek, zanim została wielką gwiazdą znaną milionom. Bez względu na to, czy jest to prawda, czy też nie, czytałem i słyszałem, że to rada i wróżba astrologów pozwoliła jej dostać się na sam szczyt.

W związku z tym przypomina mi się historia dziwnego doświadczenia, które dotknęło mnie krótko przed śmiercią panny Dressler. Jako wyjaśnienie proszę przyjąć, że głęboko wierzę, iż gdy ludzie przechodzą na określony poziom myślenia lub też pełniej wykorzystują swoją podświadomość, automatycznie nawiązują bliższy kontakt z innymi.

Wkrótce po napisaniu przeze mnie niewielkiej książeczki *T.N.T.* — *It Rocks the Earth* przyszło mi nagle do głowy, że wszyscy wielcy ludzie, zarówno mężczyźni, jak i kobiety, od zawsze używali tego, co przedstawiłem; postanowiłem więc zweryfikować tę tezę, pisząc do wielu wyjątkowych mężczyzn i kobiet, prosząc ich o opinie i uwagi.

Marie Dressler, zapewne dlatego, że byłem jej żarliwym wielbicielem, została przeze mnie wybrana jako jedna z pierwszych kobiet. Pewnej nocy usłyszałem jej głos w radiu i od razu wiedziałem, że ma „to coś”, czego wielu ludzi szuka, lecz rzadko znajduje i „wiedziałem”, że jeśli napiszę do panny Dressler, otrzymam odpowiedź. Moja sekretarka, gdy przyedyktowałem jej list,

pozwoliła sobie zauważyć, że Marie Dressler nigdy nie potwierdzi otrzymania tego listu lub mojej książki. Nawet się o to założyliśmy, podobnie jak zrobiłem to później w przypadku kilku innych osób. (Powszechnie wiadomo, że bardzo niewiele gwiazd ekranu osobiście przyjmuje listy od nieznanymi osób i tym tokiem myślenia kierowały się osoby, które się ze mną zakładały).

Chociaż czułem, że panna Dressler odpowie natychmiast, byłem zaskoczony zarówno treścią jej odpowiedzi, jak i komentarzem, szczególnie gdy zobaczyłem dołączony czek na 20 kopii mojej broszury. W liście pisała:

„Wielce Panu dziękuję. Och, co za wspaniała książka, jeśli się ją właściwie użyje. Czytając ją i analizując kilkakrotnie, co czynię niezmiernie rzadko, oraz patrząc na nią przez pryzmat mojego własnego życia — wygląda na to, że wybrałam właściwą ścieżkę”.

Naturalnie teraz, gdy ta wielka kobieta opuściła nasz padół, jej list znajduje się wśród moich najcenniejszych pamiątek, jako że nigdy nie prowadziłem korespondencji z kobietą, która włożyłaby tak wiele serca w próbę rozweselenia ludzkości, sama mając ogrom problemów osobistych, albo też która walczyłaby mocniej o znalezienie się na szczycie.

W swoim liście zawarła dwie ważne myśli.

Po pierwsze, nie ma sensu rozpamiętywać lub myśleć o przeszłości. Panna Dressler ewidentnie odkryła to na wiele lat przed swoją śmiercią, zdając sobie sprawę z tego, że nie będzie mogła w pełni skoncentrować się na przyszłych osiągnięciach, jeśli będzie zajmowała swój umysł myślami o przeszłości.

Po drugie, czego dowodzi chęć zakupu dodatkowych egzemplarzy mojej broszurki, zawsze próbowała pomóc innym ludziom, co jest rzadkim gestem. Jednak panna Dressler musiała zdawać sobie sprawę z tego, że niesienie pomocy innym nie zostanie bez

nagrody, nawet jeśli miałyby to oznaczać jedynie osobistą satysfakcję z wiedzy, że krąg pomocy się rozszerzył.

Nazwisko Helen Keller znane jest milionom. Postać tej sławnej kobiety była dla mnie prawdziwym cudem. Jak wiadomo, gdy miała 20 miesięcy, straciła wzrok, słuch i mowę, a jednak stała się inspiracją poprzez swoje przemowy, liczne artykuły i książki dla tysięcy, którzy byli niepełnosprawni w mniejszym stopniu od niej. Historia jej życia jest fascynująca, ponieważ gdy ogromnym wysiłkiem nauczyła się mówić, dała światu pojęcie na temat tego, co mogą osiągnąć niepełnosprawni, gdy uwierzą w swoje możliwości. Warto wiedzieć, że Helen Keller była zagorzałą swedenborgianką. Jak wielu Czytelników wie, Swedenborg żył na początku XVIII wieku i był zapewne jednym z największych mistyków tego świata. Był niezwykle człowiekiem, jako że potrafił przewidywać przyszłość i zapowiedział powstanie takich wynalazków, jak łodzi podwodnej, broni maszynowej, maszyn latających oraz powozów, które nie będą ciągnięte końmi, a będą mogły osiągać prędkość 20 mil na godzinę.

Nie wiem, czy Swedenborga można nazwać spirytystą, w sensie, jakim rozumiemy to dzisiaj, ale z pewnością był nieprzeciętnym człowiekiem. Wierzył w potęgę umysłu i wpadał w trans, miewał wizje i dziwne sny, które niewątpliwie musiały pochodzić z podświadomości.

Inną wybitną kobietą naszych czasów, którą otaczało wiele kontrowersji i której nazwisko znane jest milionom dzięki pokazywanemu na całym świecie filmowi przedstawiającemu jej życie, jest siostra Elizabeth Kenny, która w 1940 r. z Australii przywiozła pomysł leczenia polio. Pracując jako pielęgniarka na tym odległym kontynencie, poznała metodę okładania ciała chorego worczkami z gorącą wodą. Chociaż wielu ludzi — zarówno związanych

z medycyną, jak i laików — wyśmiewało ten pomysł, siostra Kenny, kierowana swą wizją, uparcie stosując swoje metody, zwróciła uwagę amerykańskiej opinii publicznej i doprowadziła do powstania Sister Kenny Institute w Minneapolis.

Warto przestudiować zdjęcie twarzy siostry Kenny, aby zobaczyć w jej surowym obliczu odbicie potężnego umysłu, którego działanie, wspierane przez ostry język, pozwoliło jej pójść drogą zwycięstwa. W swoim rodzinnym kraju była zwalczana na każdym kroku i jedynie dzięki swojej wytrwałości zdobyła w końcu uznanie świata medycznego w Ameryce. Niewiele współczesnych kobiet było przedmiotem większych kontrowersji.

Na podstawie tego, co czytamy i słyszymy o siostrze Kenny, widzimy, iż jest ona przekonana do n-tej potęgi, że jej metody są właściwe i praktyczne, nawet jeśli cały świat podejmowałby próby jej dyskredytacji, ona odważnie parłaby przed siebie. Oto przykład kobiety z ideą, wytrwale dążącej do celu, a także w pełni przekonanej o swoich metodach leczenia, które dały nową nadzieję wielu chorym na polio na całym świecie.

A teraz przechodzimy do historii, która pokazuje, w jaki sposób dynamiczna siła niektórych kobiet utrzymuje się aż do późnego wieku. Jest to opowieść o kapitan Mary Converse, której wyuczyny opisywano w gazetach na początku 1947 r. Pani Converse, w wieku 75 lat i po pokonaniu prawie 34 tysięcy mil morskich, ponownie chce wypłynąć na oceany. Urodzona w Bostonie, nauczyła się życia na morzu od męża, Harry'ego E. Converse'a, właściciela łodzi parowej. Jako młodszy nawigator pływała po siedmiu morzach, w 1935 r. uzyskała patent drugiego oficera, a patent kapitański w 1940 r. Około 2600 oficerów marynarki nauczyło się swojego rzemiosła od pani Converse. Lekcji udzielała w jadalni

swojego domu w Denver. A teraz kapitan Mary Converse ponownie wyruszyła na morza i oceany!

Chociaż na liście „Who’s who” amerykańskich kobiet znajduje się 10 222 notek biograficznych spośród zaproponowanych 33 tysięcy nazwisk wyjątkowych kobiet, w tym wielu kierowniczek, które zarabiają ponad 50 tysięcy rocznie, nasza historia nie zna wspanialszej postaci niż Lydia E. Pinkham. Jej nazwisko może nie być tak dobrze znane współczesnym kobietom, jak ich koleżankom sprzed 50 lat, ale biznes, który utworzyła, a także produkt, warzywna mieszanka Lydii Pinkham, nadal są obecne na rynku. Na jednym pomysłe zbudowała ogromny biznes, który przyniósł jej wielomilionowy dochód i zapewnił karierę, o której świat kobiet chyba nigdy wcześniej nie słyszał.

Jako mężczyzna niewiele wiem o skuteczności mieszanki warzywnej pani Pinkham, ale pamiętam, kiedy byłem dzieckiem, że często widywałem butelkę tego specyfiku w apteczce moich rodziców. To pani Pinkham i jej wspólnicy zrewolucjonizowali reklamę, jako że to jej firma była jednym z największych reklamodawców. Pomysły wykorzystywane dziś w wielu reklamach zostały wymyślane przez panią Pinkham. W znacznej ich części zawierała rodzaj filozofii „domowej”, która zdawała się docierać do serc innych kobiet, a która nie tylko przyniosła miliony dolarów ze sprzedaży mieszanki warzywnej, ale też przez ponad pół wieku zapewniała dopływ entuzjastycznych listów kierowanych przez zadowolonych użytkowników produktu do laboratorium w Lynn w stanie Massachusetts.

Na przykładzie tej wyjątkowej kobiety raz jeszcze widzimy, co można osiągnąć dzięki wierze we własne siły. Za czasów jej młodości wielu ludzi podejmowało się produkcji domowych środków leczniczych, nic więc dziwnego, że również zainteresowała

się tym pomysłem. Zaczęła produkować swoją mieszkankę w kuchni i przez jakiś czas rozdawała miksturę cierpiącym sąsiadkom, dopiero po pewnym czasie, zdając sobie sprawę, że mogłaby ją sprzedawać. Zaczęła więc promować swój produkt. Podobnie jak większość osób, które zaczynają wszystko od jednego pomysłu, napotykała wiele przeszkód — brak pieniędzy, opór innych, problemy z produkcją i sprzedażą. Jednak nic nie było w stanie powstrzymać tej dzielnej kobiety z Nowej Anglii, która swym entuzjazmem zaraziła wszystkich członków swojej rodziny. Widać to było szczególnie wtedy, gdy jej biznes naprawdę zaczął się rozwijać.

Żadna książka dokumentująca wielką moc wiary nie byłaby pełna bez wzmianki na temat pani Mary Baker Eddy, także mieszkającej w Nowej Anglii, która zbudowała ogromną organizację religijną o nazwie Christian Science. Jak zapewne wie niemal każdy, pani Eddy musiała stawić czoła dezaprobach, wewnętrznym konfliktom i szyderstwom. Jednak gdy osiągnęła sukces dzięki książce *Science and Health with Key to the Scriptures*, zaczęła budować wiarę w swoje nauki. Stała się prawdziwą liderką, a jej dynamiczna osobowość pozostawiła swój ślad w umysłach milionów ludzi na całym świecie. Uważa się, że niewiele dzieł miało tak znaczny wpływ na medycynę i teologię, jak jej praca. Christian Science to kolejna praktyczna wskazówka siły wiary.

Świat na zawsze pozostanie wdzięczny Florence Nightingale, która uratowała życie tysięcy ludzi i wzniosła zawód pielęgniarki na takie wyżyny. To kolejny przykład kobiety, która od młodych lat wiedziała, co chce osiągnąć i która postanowiła osiągnąć swoje cele. Urodziła się z pasją opiekowania się rannymi i chorymi; a w latach, gdy rozpoczynała swą wielką misję, pielęgniarstwo nie było nawet uważane za profesję.

Pochodziła z jednej z najzamożniejszych rodzin w Anglii, ale dla tej wielkiej kobiety nie miało to znaczenia. Zaczynała od mycia podłóg w szkole dla pielęgniarek w Flinedner w Niemczech, a wkrótce dowiodła, że potrafi nie tylko sprzątać, ale też opatrywać rany i rozmową na nowo wzbudzać nadzieję. Jej również na każdym kroku rzucano kłody pod nogi, ale inspiracja wizją własnego przeznaczenia sprawiała, że przeszkody te nic dla niej nie znaczyły. Nienawidziła bigotów, wierząc, że troszczyć należy się o wszystkich bez względu na wiarę, kolor skóry czy wyznanie, a gdy ją przypierano do muru, potrafiła obronić się ciętym językiem.

Podczas wojny krymskiej mężczyźni z brytyjskiego ministerstwa wojny drwili, twierdząc, że działania Florence Nightingale muszą zakończyć się niepowodzeniem. Niechętnie pozwolił tej „ekscentryczce” działać na własną rękę. Zorganizowała, własnym sumptem, prywatną ekspedycję pielęgniarek do Scutari i chociaż oficerowie zarządzający tamtejszym szpitalem nie życzyli sobie ich obecności, została tam i pomagała rannym. Pod przywództwem tej twórczyni współczesnej myśli pielęgniarskiej kobiety wkrótce przejęły kontrolę nad szpitalem. Przez cały ten czas jej żelazna wola musiała nieustannie walczyć ze sprzeciwem. Coś musiało w końcu ulec i w tym przypadku ustąpiła kamienna ściana.

Niektórzy spośród najpotężniejszych mężów stanu w Wielkiej Brytanii wyśmiewali niewiarygodną pracę tej kobiety i robili wszystko, aby wstrzymać wprowadzane przez nią reformy. Jednak jej „wypełnione dynamitem” listy przebudziły współobywateli i zdobyły dla niej podziw. Powtarzana jest anegdota o tym, jak w wieku 82 lat zachorowała i przy jej łóżku znalazła się pielęgniarka. Florence Nightingale wstała z łóżka i położyła do niego pielęgniarkę. W wieku lat 90, tuż przed śmiercią, gdy zapytano

ją, czy wie, gdzie się znajduje, odparła: „Trzymam straż przy ołtarzu pomordowanych ludzi i będę walczyła w ich sprawie”.

Gdy myślimy o męczennikach, większość osób ma przed oczami mężczyzn, którzy umarli, zostali ukrzyżowani lub trafili do więzienia za walkę o ideały, w które wierzyli. Pamiętajmy zawsze, że w historii było wiele wyjątkowych kobiet, które cierpiały męczeństwo na równi z mężczyznami, od Joanny d’Arc, która spłonęła na stosie, po współczesne nam kobiety, które za swą walkę na rzecz praw kobiet trafiły do więzienia.

Nazwisko Carrie Nation prawdopodobnie zaciera się już w świadomości młodszego pokolenia, a także w pamięci starszych ludzi. Jednak na przełomie wieków Carrie Nation była jedną z największych męczennic. Podobnie jak wiele osób żyjących pewną ideą, Carrie Nation była przekonana, że została jej wyznaczona misja zniszczenia nielegalnych barów i położenia kresu nielegalnej sprzedaży alkoholu w jej rodzimym stanie Kansas. Przy pomocy wielu zwolenników udało jej się odkryć i doprowadzić do zamknięcia wielu takich lokali. Gdy dostrzegła, że ta metoda jest mało skuteczna, chwyciła za maczetę i własnoręcznie rozbijała butelki i beczułki z piwem, niszcząc urządzenia barowe. Choć nieustannie wyśmiewana i kilkukrotnie wtrącana do więzienia, była tak przekonana o słuszności swych działań, że bez słowa skargi przyjmowała swe męczeństwo.

Z pewnością każdy słyszał o Sarah Bernhardt, która miała temperament tygrysy, a jednak trafiła do annałów historii jako jedna z najbardziej wzruszających aktorek wszech czasów. Na początku swej kariery scenicznej przeżyła wiele zawodów i niepowodzeń, ale miała w sobie pasję czynienia dobra i tak też postępowała; sławę zdobyła, zanim jeszcze ukończyła 24 lata. Kobieta, która paliła cygara i piła mocne drinki, była osobowością zmiennych

nastrojów. Miała w zwyczaju odwiedzać cmentarze i przesiadywać na nagrobkach, jak gdyby rozpamiętywała smutek po tych, którzy odeszli. Sarah Bernhardt nigdy nie przejmowała się tym, co inni mogą o niej myśleć, zresztą dawała temu wyraz otwarcie. Była indywidualistką w całym tego słowa znaczeniu. Pamięć jej pełnego dramatyzmu aktorstwa prawdopodobnie będzie trwała wiecznie. Nawet wtedy, gdy pod koniec życia musiała wspierać się na sztucznej nodze, kontynuowała swą karierę, gdyż nic nie mogło zmienić jej przekonania, że jest wyjątkową, wspaniałą aktorką — i tak też było do ostatnich dni jej życia w 1923 r.

Pamiętajmy też o innej dynamicznej kobiecie, Madame Schumann-Heink, która również stanowi przykład tego, co wiara może uczynić, gdy tylko umysł przystąpi do działania. Natchnięta inspiracją wcześniej w swoim życiu, w wieku 15 lat dała światu swój piękny głos, zostając śpiewaczką operową. Sławę zyskała w Starym Świecie, jednak dopiero przybycie do Ameryki spełniło marzenie, które od lat paliło się w niej żywym ogniem. Jej serce było wielokrotnie rozdarte, ale nawet przez najgorsze przeciwności Madame Schumann-Heink zawsze przechodziła z uśmiechem.

To kobieta, której najstarszy syn walczył w czasie I wojny światowej po stronie Prus, podczas gdy pozostali czterej synowie zajmowali okopy po drugiej stronie. Jednak wiele osób, które słysząc w jej wykonaniu hymn Stanów Zjednoczonych, śpiewany z osobliwym, obcym akcentem, zdejmowało kapelusz i roniło łzę. Dzięki radiu jej głos poznały miliony. Była uwielbiana przez wszystkich i miała ducha, z którym rodzą się wszyscy, ale rzadko w sobie rozwijają — ducha niezłomności. Gdy miała 72 lata została uznana za następczynię Marii Dressler.

Bez względu na rasę, wyznanie i kolor skóry, każdy kto słyszał przepiękny kontralt Marian Anderson, musiał być głęboko

poruszony i zauroczony! Jednak niewiele osób wie o skromnym pochodzeniu tej wspaniałej artystki. Pamiętam historię o tym, jak mając 6 lat, zapragnęła skrzypiec; a mogła wtedy zarobić 5 lub 10 centów, szorując podłogi w Filadelfii. Jeśli kiedykolwiek istniała kobieta, która wierzyła w swoje marzenia i która je zrealizowała, to była to Marian Anderson. Chociaż zdobyła światową sławę, musiała pokonać, zwłaszcza w naszej ojczyźnie, wiele uprzedzeń i niechęci. Jej triumf jest jednym z najdramatyczniejszych w całej historii muzyki. W Waszyngtonie, w Niedzielę Wielkanocną 1939 r., ta Murzynka niskiego urodzenia, stanęła przed pomnikiem Lincolna i zadziwiła 75-tysięczną widownię, wśród której byli członkowie rządu, senatorowie, kongresmeni, znane postaci ze świata biznesu i przedstawiciele społeczeństwa. Czytając historię Marian Anderson, musimy uwierzyć, że ona również odniosła sukces dzięki wierze we własne możliwości i że największym źródłem inspiracji była jej podświadomość.

W tej książce znajdują się liczne przykłady mężczyzn, którzy wiele osiągnęli dzięki podświadomości, trudno jednak o podobne pisemne zapisy zastosowania jej przez kobiety. Pozwolę sobie przedstawić tu historię młodej kobiety, która opowiada, w jaki sposób swój sukces zawdzięcza bezpośrednio podświadomości. Mowa o Angeli Lansbury, doskonale znanej aktorce filmowej, z którą wywiad dla „Reach Magazine” przeprowadziła Mildred Mesirow. Dziennikarka relacjonuje:

Angela Lansbury, młoda, wspaniała gwiazda ekranu, oprócz urody i wyjątkowych zdolności dramatycznych, jest także niezwykle inteligentną kobietą. Blond piękność dała się poznać milionom kinomanów dzięki mistrzowskiej interpretacji roli służącej w filmie *Gasnący płomień*,

pogodzie ducha, jaką zademonstrowała w *National Velvet*, a także wzruszającej roli w *Portrecie Doriana Graya*.

Tak wielkie zróżnicowanie ról wymaga tyleż inteligencji, co urody. Angela ma obie te cechy.

Podczas krótkiej przerwy tutaj [Hollywood] zaczęła rozmowę na jeden ze swoich ulubionych tematów — wiary we własne przeznaczenie...

„Och” — szybko się poprawiła. „Wydaje mi się, że źle to nazwałam. Nie chodzi mi o nic, co miałoby związek z magią czy okultyzmem. Być może wiara w siłę podświadomości byłaby tu o wiele trafniejszym określeniem”.

„Może na sposób Tennysona albo Stevensona?” — zasugerowaliśmy.

„Dokładnie! Ale nie chodzi o to, że uważam, iż moje zdolności w jakiś sposób przypominają ich geniusz. Myślę jednak, że nauczyłam się wykorzystywać zasoby podświadomości. Każdy wie, że w podświadomości tkwią różne umiejętności, wspomnienia i zdolności, których normalnie nie wykorzystujemy... Próbuję przez to powiedzieć, że gdy nauczymy się wykorzystywać naszą podświadomość, praktycznie nie ma żadnych granic tego, co można osiągnąć”.

Angela sama siebie wyszkoliła w technice autosugestii. Od momentu, w którym wybrała aktorstwo, nieustannie miała w umyśle obraz tego, co zamierza osiągnąć. Od czasu do czasu, jak sama wyznała, zapisywała sobie cele, które pragnęła zdobyć. Oczywiście jest, że udało jej się sięgnąć po rezerwuary kreatywności, do których dostęp mają nieliczni. W podświadomości tkwią materiały pod geniusz, a także siły, które właściwie użyte mogą przejawiać się w formie wykraczającej poza nasze świadome zdolności...

„W jaki sposób wykorzystujesz swą podświadomość?”
— spytałam.

„Na Boga! Nie chciałabym, aby zabrzmiało to zbyt górnolotnie, ale jest to naprawdę bardzo proste. Wszystko, co potrzebne, to nieustanne powtarzanie samej sobie, że tkwiące w nas moce kreatywne nie mają żadnej granicy. Szczerze w to wierzę. Jakakolwiek siła inteligencji lub kreatywności, lub cokolwiek to jest...” — w tym miejscu z ekspresją zamachała swą silną, śliczną dłonią... „Och, jak światło lub powietrze, lub coś tego rodzaju. Nie należy to w żadnej mierze wyłącznie do *mnie*. To jest *tam* i każdy może z tego skorzystać, jeśli tylko wie, jak to zrobić”.

„To nie jest jakaś jedna, z góry narzucona formuła sukcesu” — kontynuowała. „Nie zastępuje ciężkiej pracy. Trzeba rzucić się w wir jak szaleniec, dopracowując wszystko w najdrobniejszych szczegółach, rozwijając swoje umiejętności, bez względu na to, czy jest to aktorstwo, malowanie, czy nawet projektowanie sukni. Dlatego też, gdy pojawi się szansa na wyrażenie samego siebie, gdy nadejdzie czas, aby wykorzystać siłę swojej podświadomości, będziemy mieli odpowiedni zestaw narzędzi; właściwe medium, za którego pośrednictwem można wyrazić swoją kreatywność. ...Łapiesz?” — dodała z typowym dla siebie poczuciem humoru.

„A sugestywność podświadomości?” — odpowiedziałam.

„A to! No cóż, gdy właśnie masz zasnąć, powiedz sobie, że jutro będzie dzień, w którym uda ci się przewyższyć wszystko, co zrobiłaś wczoraj. Bez względu na to, jakie wymagania zostaną ci postawione, wszystko, czego się nauczyłaś, być może rzeczy, o których zapomniałaś — wszystko to będzie dostępne...”

Utrzymanie w pamięci umysłowego obrazu sytuacji jest jeszcze lepszym rozwiązaniem. Jeśli idziesz na przykład na zdjęcia próbne, powinnaś *zobaczyć* siebie grającą lepiej niż ktokolwiek inny zagrał to wcześniej. Odegraj to w swoim umyśle! Bądź wielką aktorką, taką jak Eleonora Duse bądź Sara Bernhardt! W swoim mentalnym obrazie bądź najlepsza, jaka tylko możesz! A gdy nadejdzie prawdziwy test, często ku twojemu zdziwieniu, okaże się, że będziesz lepsza niż kiedykolwiek.

Wierzę, że podświadomość jest dość dramatycznym czynnikiem osobowości. Lubi grać, śpiewać, malować i wyrażać samą siebie. Uwielbia być najlepszą we wszystkim, czego się od niej wymaga. Twoim obowiązkiem jest wyposażenie jej w narzędzia wyrazu, danie jej szansy, a następnie uczynienie z niej swojego sprzymierzeńca za kurtyną”.

Innym przykładem, jednym z najbardziej wybitnych, jest historia powstania książki *Chata wuja Toma*. Jak wiadomo, napisała ją drobniotka kobieta, Harriet Beecher Stowe, której nazwisko zostanie zapisane złotymi głoskami w amerykańskiej historii. W 1850 r. pani Stowe przyrzekła, że napisze coś, „co sprawi, że cały naród poczuje, jak okropną rzeczą jest niewolnictwo”. Przez dwa miesiące nadaremno próbowała wymyślić historię, która wstrząsnęłaby światem. W lutym 1851 r., gdy przystępowała do komunii w uczelnianym kościółku, do głowy przyszedł jej obraz wuja Toma i scena jego śmierci. Według opowieści, pani Stowe wróciła do domu cała we łzach i gdy przelała to na papier, a następnie odczytała swojej rodzinie, ona również załżała się łzami.

Wiele pracy włożyła w wyszukiwanie materiałów faktograficznych, ale gdy ponownie siadła do pisania, nie potrzebowała ich.

Historia zapanowała nad nią i dosłownie napisała się sama. Z jej podświadomości wyskoczyły dawno zapomniane wspomnienia i fotograficzne obrazy, które niemal automatycznie wskoczyły na swoje miejsce. Pani Stowe nie wymyśliła wydarzeń i całego tła — po prostu je zobaczyła; a chociaż w jej czasach niewiele wiadomo było o podświadomości, oczywiste jest, że to ona była źródłem tej historii, która, jak wielu twierdziło, stała się zarzewiem wojny secesyjnej. Aż do śmierci pani Stowe twierdziła, że książkę tę napisał Bóg, a nie ona.

Jest wiele słynnych kobiet, w tym siostry Brontë, Elizabeth Browning, Susan B. Anthony, Evangeline Booth, Jane Addams, które osiągnęły sławę. A dzisiaj, choć za wcześnie jest, by opowiedzieć całą historię, są trzy kobiety, których nazwiska zostaną zapisane jako tych osób, które wpłynęły i ukształtowały przeznaczenie milionów Chińczyków. Są to słynne siostry Soong, z których najlepiej znaną jest Madame Chiang Kai-shek; pozostałe natomiast poślubiły odpowiednio dr. H.H. Kunga oraz dr. Suna Yat-sena, obaj będący chińskimi liderami.

Przechodząc do teraźniejszości i czytając historie o kobietach z wielkimi ideami, dochodzimy do takich postaci, jak pani Matthew Astor Wilks, jedna z najbogatszych kobiet świata, i córka Hetty Green, która zdobyła fortunę ponad 67 milionów dolarów. Pani Wilks idzie w ślady swej słynnej matki.

Znamy też historię Very Nyman, która jest zasadniczo kolejnym przykładem kariery od pacybuta do milionera. Pomysł 15 dolarów i wanna dały początek firmie, za którą ostatnio pani Nyman nie przyjęła miliona dolarów. Gdy w 1920 r. poślubiła Bernarda, była przekonana, że wspólnie zarobią milion dolarów. Osiągnięcie tego celu zajęło jej 27 lat, ale pieniądze te były w jej zasięgu wcześniej, gdy pewna firma chemiczna zaoferowała jej taką sumę

za jej zakład. Pani Nyman pukała od drzwi do drzwi, sprzedając swój płyn czyszczący w płynie, a później przygotowywała po nocach chemiczne mieszanki w swoim domu, aż w końcu udało jej się dobrać takie składniki, które czyściły 90 procent malowanych powierzchni. Obecnie jej produkt znany jest milionom gospodyń domowych i w zeszłym roku wartość sprzedaży przekroczyła 25 milionów dolarów. Pani Nyman, która dzień w dzień odwiedza swoje potencjalne klientki, spotkała osobiście ponad 50 tysięcy gospodyń domowych i doskonale wiedziała, co to znaczy spotkać się z niechęcią, ale mimo to jej wiara w to, że zarobi w końcu milion dolarów, pozostawała niezłomna.

Lista „Who’s Who in America” to historie dziesiątek kobiet, które jako kierowniczkę najwyższych szczebli, pisarki i przedstawicielki różnych zawodów zarabiają od 25 do 100 tysięcy rocznie. Przykładowo, to przypadek pani George T. Gilmer z Nowego Orleanu, lepiej znanej jako Dorothy Dix, dziennikarki specjalizującej się w poradach małżeńskich i sercowych, która zarabiała ponad 75 tysięcy dolarów rocznie. Jest też Mary A. Bair, prezes firmy Oliver H. Bair Company z Filadelfii, której pensja wynosiła 50 tysięcy dolarów, oraz Helena Rubenstein, właścicielka sławnej firmy produkującej kosmetyki, której dochody są zbyt znaczne, by można było ich nie zauważyć.

Przedstawić można historie wielu kobiet, na przykład Mary Dillon, prezes Brooklyn Borough Gas Company, która zaczęła jako pomocnik biurowy zarabiający 6 dolarów tygodniowo w firmie wartej 5 milionów dolarów, a której teraz jest szefem. Z kolei pani Ora H. Snyder z Chicago, która jakieś 35 lat temu, dysponując kapitałem w wysokości jedynie 5 centów, zaczęła budować biznes cukierniczy, który koncentruje się wokół kilku sklepów, a który był w swoim czasie wart ponad milion dolarów.

Dodajmy do tego historię Alice Foote MacDougall, prezes Emceedee Corporation Cortile, Inc., i wiele innych, które, tak jak ona, zbudowały potężne firmy zarządzane później przez mężczyzn.

Całą książkę można byłoby napisać o kobietach, które osiągnęły sławę i fortunę w radiu i filmie, jako artystki, autorki i producentki. Nazwisko Mary Pickford znane jest milionom, nie tylko jako gwiazda, ale także producentka filmowa.

Przez wiele lat Bertha Brainard, kierowniczka programowa w National Broadcasting System, otrzymując pensję pięciocyfrową, uważana była za jedną z najlepiej opłacanych kobiet pracujących w radiu. A wszystko zaczęło się od jej pomysłu na obszerne programy radiowe. Było to w 1922 r., a pierwsze wysiłki przyniosły jej zysk w wysokości 50 dolarów.

Cały świat zna historię Amelii Earhart, sławnej amerykańskiej lotniczki, która straciła samolot nad Pacyfikiem Południowym. Będąc nauczycielką i pracownicą społeczną, zainteresowała się awiacją i została jedną z najwspanialszych lotniczek świata. Była pierwszą kobietą, która pokonała samolotem Atlantyk. W 1931 r. wykonała samodzielny lot przez Atlantyk, a cztery lata później przeleciała przez cały Pacyfik, od Honolulu do Kalifornii.

Pewien autor stwierdził, iż większość amerykańskich mężczyzn nie wierzy, że kobiety są choćby im równe. Jednak gdy pochylimy się, aby przeanalizować historię, lista kobiet, które osiągnęły sukces, jest naprawdę imponująca.

Oto historia wspaniałej Amerykanki, która osiągnęła podwójny sukces — jako osoba prowadząca dom i robiąca karierę. Mowa o Mary Roberts Rinehart, która przez ponad 40 lat trzymała w napięciu czytelników powieści kryminalnych. Konieczność zmusiła ją do zarabiania, gdyż musiała odzyskać pieniądze, które wspólnie z mężem, lekarzem, straciła podczas załamania na gieł-

dzie. Mówiąc w przenośni, jedną ręką pisała wspaniałe historie, które czytało ponad 10 milionów czytelników, a drugą zajmowała się dziećmi i domem.

Jest wiele kobiet, które pozostały niezamężne dlatego, że przywiązywały do tego wielką wagę i nie chciały poślubić „pierwszego lepszego mężczyzny”. Pewne jest jednak to, że jeśli ta nauka dotycząca kreatywnego myślenia może działać w przypadku mężczyzn, to może działać także w przypadku kobiet — nawet do tego stopnia, że kobiety potrafią tworzyć obraz upragnionego mężczyzny, a następnie dosłownie tworzyć go na podobieństwo tego obrazu. Innymi słowy, jeśli kobieta wyobrazi sobie mężczyznę, którego chciałaby poślubić, a następnie będzie utrzymywała w myślach jego obraz, to zgodnie z zasadami tej nauki, może sprawić, że obraz ten stanie się rzeczywistością. Może to brzmieć śmiesznie dla niektórych Czytelniczek, ale miałem szczęście przekazać tę naukę wielu kobietom, które skutecznie ją wykorzystały. Dlatego też, jeśli jesteś niezamężną kobietą, która pragnie, aby określony typ mężczyzny wszedł w Twoje życie, wyobraź go sobie, niekoniecznie w formie fizycznej, ale abstrakcyjnej, nadając mu upragnione atrybuty, a na pewno nadejdzie dzień, w którym go spotkasz.

Wydaje mi się, że dzisiejsze kobiety mają możliwość zdobycia wszystkiego, czego tylko zapragną. Z pewnością, okazji mają wiele. Nigdy wcześniej w historii nie było drugiego takiego okresu, w którym świat byłby tak otwarty dla kobiet, jak dzisiaj. Jest już stosunkowo niewiele pól zarezerwowanych uprzednio wyłącznie dla mężczyzn, na których kobiety nie byłyby reprezentowane. Obecnie znajdziemy kobiety w nauce, sztuce, dziennikarstwie, reklamie, rządzie i wielu innych branżach, a wszystkie pracują

mądrze i z pełną znajomością swoich obowiązków, świadome nowych okazji i odpowiedzialności.

Nie ma żadnej wątpliwości, że zawdzięczamy to temu, iż współczesne kobiety otrzymują takie samo wykształcenie jak mężczyźni, dzięki czemu ci ostatni nie mają wyłączności na wiedzę, która dotychczas uważana była za istotną tylko dla nich, a przy tym rozwijają swoją świadomość i racjonalne myślenie. Na swój sposób, prawdopodobnie zbyt często jest zwracanie przeze mnie uwagi kobietom na znaczenie i korzyści wynikające z używania podświadomości, jako że używały jej od zawsze. W gruncie rzeczy, są w tej dziedzinie ekspertkami — nazywając ją kobiecą intuicją. Chcę jednak wskazać, że podświadomość to coś więcej niż intuicja i wiąże się z wielkimi siłami, które można wykorzystać nie tylko na korzyść mężczyzn, ale też i kobiet poprzez zastosowanie siły dynamicznej wiary. Jak już wcześniej wskazałem, dzięki wierze, poprzez przekazanie przez świadomość myśli do podświadomości, powstają cudowne rzeczy, jako że podświadomość natychmiast zaczyna pracować nad tą myślą, starając się zrealizować pragnienia jednostki.

Mógłbym stwierdzić, że współczesne kobiety mają podwójną przewagę: do ich podświadomości, której wykorzystanie jest typowe dla tej płci i która przez wieki była wysoce rozwiniętym, aczkolwiek intuicyjnym przewodnikiem, dodano świadomość, którą rozwinęła naukowa metoda nowoczesnej edukacji. Moim zdaniem, właśnie to połączenie pozwala wyjaśnić prędkość, z jaką kobiety uzyskały taką biegłość w tak zwanych męskich kwestiach; a to właśnie jest przyczyną, dla której kobiety porzucają tradycyjne życie domowe i wchodzi w świat, w którym ich postrzeganie ludzi i praktycznych spraw ulega poszerzeniu, przez co staje się bardziej obiektywne i pełne. Ponadto pozwala to ko-

bietom zajmującym się domem lepiej zrozumieć pracę swoich mężczyzn, a także bliżej zainteresować się nauką i przyszłością swoich dzieci.

Moim zasadniczym celem jest pokazanie, w jaki sposób człowiek może rozwinać swoje dodatkowe moce, których nasiona znajdują się w podświadomości. To właśnie te moce pozwalają osiągnąć to, czego pragniemy. Dzięki tej nowej współpracy między świadomością i podświadomością możesz uzyskać rzeczy, które uważasz za niezbędne w życiu i które stanowią warunek szczęścia, a także utrzymywać poczucie, że bez względu na długość swojego życia zawsze będziesz się rozwijał.

Zawsze należy pamiętać, że podświadomość, oprócz tego, iż jest ośrodkiem intuicji, jest także źródłem wielkiej siły i niewyczerpalnych zasobów. Im głębiej po nie sięgasz, tym więcej ich staje do twojej dyspozycji. Trzeba też pamiętać, że podświadomość nie zna pojęcia wieku; nigdy się nie starzeje i nie męczy, dlatego też możesz czerpać z niej przez całe życie. Jedyne, czego potrzebujesz, to wiara we własne możliwości — szczerą, silną i całkowitą; gdy świadomość otrzyma Twoje komunikaty i zrozumie Twoje pragnienia i ambicje, wkrótce zostaną one spełnione. Ta książka przytacza przykłady wielu mężczyzn, którzy wykorzystywali tę wiedzę i odnieśli sukces, ale pragnę wzmocnić u wszystkich kobiet, które ją czytają, iż one również mają te dwie części umysłu — świadomość i podświadomość — i że dzięki nim mogą odnieść sukces, podobnie jak mężczyźni. Wszystko jest kwestią wiary i współpracy obu części umysłu, zgodnie z podanymi tu zasadami. Magia, która pochodzi z wiary, jest prawdziwa, ponieważ zademonstrowana została w życiu ludzi, którzy odnieśli największe sukcesy. Możesz także dowieść tego swoim życiem — jeśli tylko zaczniesz wierzyć.

ROZDZIAŁ 9.

WIARA SPRAWIA, ŻE MYŚLI STAJĄ SIĘ RZECZYWISTOŚCIĄ



W 1944 R. W POPULARNYM magazynie z przeglądem prasowym ukazał się artykuł o grupie naukowców z Chicago, którzy prowadzili eksperymenty z ćmami. W pomieszczeniu umieszczano samicę ćmy, a cztery mile dalej uwalniano samca tego samego gatunku. Już w ciągu kilku godzin samiec tłukł skrzydełkami o okno pomieszczenia, w którym zamknięta była samica. Redaktor stwierdził, iż wierzy, że samica przekazywała samcowi informację o miejscu swojego pobytu za pośrednictwem myśli, które pokonywały wszelkie przeszkody.

Oto prosty eksperyment, który każe nam zastanawiać się, czy czasem ptaki nie posiadają umiejętności telepatycznych lub jasnowidzenia. Poza sezonem rozrzuć w ogrodzie okruchy chleba. W okolicy nie będzie widać ani jednego ptaka. Ale ledwie wejdziesz do domu, gdy ptaki zaczną się zbierać. Najpierw zlecą się wróble i strzyżyki, następnie rudziki i po dwóch lub trzech minutach ogródek będzie pełny ptaków. Wyrzucić coś innego niż

jedzenie, a nie pojawi się ani jeden ptak. Co je ściąga do ogródka? Skąd wiedzą, że chleb stanowi dla nich pożywienie? Nauka nie potrafi dać odpowiedzi.

Edwin C. Hill w programie radiowym z 17 lutego 1947 r., mówiąc o motylach, stwierdził, że w miarę postępów badań naukowcy są coraz bardziej przekonani, że ptaki i owady są w jakiś sposób ze sobą powiązane i potrafią się komunikować w jakiś niewidoczny sposób. Od dawna już teoretyzowano na ten temat i poświęcono temu wiele książek, z których najważniejszą jest *How Animals Talk* autorstwa Williama J. Longa.

Warto zauważyć, że podczas ostatniej wojny nasze oddziały łącznościowe, eksperymentując z gołębiami i komunikacją na falach krótkich, odkryły, że fale te miały wpływ na gołębie i dezorientowały je do tego stopnia, że ptaki latały w kółko i się gubiły.

Gdy weźmiemy pod uwagę, że jaskółki z San Juan Capistrano w stanie Kalifornia odlatują 23 każdego października i wracają 19 marca z niezawodną punktualnością; że oznakowane łososie złapane w Columbia River, po czterech latach spędzonych w Pacyfiku, zawsze wracają do miejsca, z którego wypłynęły; że koty i psy wypuszczone wiele mil od domu, wracały; że dzikie kaczki i gęsi zawsze trafiają do miejsc, z których wyleciały; że dzieją się inne niewyjaśnione zjawiska, których zbyt wiele, by tu wymieniać; czyż nie stajemy przed faktem, iż istnieją jakieś promienie i telepatyczne siły, które działają także w rybach, ptakach i zwierzętach — we wszystkim wokół nas? Niektórzy autorzy twierdzą, że wszystkie żywe stworzenia mają taki sposób komunikacji, a w świetle eksperymentów na uniwersytecie w Yale, może to nie być wcale takie nieprawdopodobne.

Na początku 1945 r. radiosłuchacze usłyszeli głosy niewidomych żołnierzy opowiadających o swoich doświadczeniach z „twa-

rzowym widzeniem” i o tym, w jaki sposób byli w stanie wykryć przedmioty znajdujące się na ich drodze dzięki szóstemu zmysłowi lub jakiemuś rodzajowi „radaru umysłowego”. Dr Jacob Levine, psycholog z Bostonu, będący dyrektorem szkoły w Old Farms w okręgu Avon w stanie Connecticut, gdzie oślepli weterani wojenni byli uczeni korzystania z szóstego zmysłu, stwierdził, iż nie może wyjaśnić działania tego zmysłu, ale miał pewność jego istnienia. „Widzenie twarzowe” oparte jest na hipotezie, że ciało wysyła określone promienie nieznanego nam rodzaju, które wchodząc w kontakt z przedmiotem znajdującym się przed nami, zbiera się lub układa w taki sposób, by utworzyć obraz tegoż przedmiotu, a następnie wraca, wciąż niosąc obraz, do ślepej osoby, która „widzi” go poprzez odczucie powracających promieni w całym ciele.

Od dawna jestem przekonany, że różne formy telepatii lub przekazywania myśli wykorzystywane są przez nas każdego dnia, w o wiele większym stopniu, niż większość osób skłonna byłaby to podejrzewać. Wierzę, że wielu wielkich przywódców, kaznodziejów, mówców, kierowników i tak zwanych supersprzedawców, niektórzy z nich nieświadomie, a inni całkowicie świadomie, wykorzystuje tę zdolność. Spotykamy jakąś osobę i zanim wymienimy choć słowo, zaczynamy mieć do niej pozytywny lub negatywny stosunek. Cóż innego może być tego przyczyną, jeśli nie jakaś forma transmitowania myśli? Stwierdziłem już, że jedynym możliwym wyjaśnieniem przypadków uzdrawiania i wpływania na innych na odległość jest właśnie to zjawisko, które dopiero zaczynamy wyjaśniać pod względem naukowym.

Pisząc te słowa, mam przed oczami obraz sławnego prawnika, w którego biurze często przesiadywałem, gdy ten dyktował listy dotyczące biznesowych spraw, którymi byłem żywotnie

zainteresowany. Dyktując, zawsze chodził po pokoju, mocno się koncentrując. Pewnego razu zapytałem go, dlaczego zawsze dyktował na stojąco i jak to możliwe, że jego listy zawsze osiągały zamierzony efekt. Jego odpowiedź brzmiała:

„Przede wszystkim, gdy stoję, lepiej myślę. Następnie, zanim zacznę dyktować i podczas dyktowania, wyobrażam sobie adresata mego listu. Jeśli go nie znam, próbuję domyślić się, jak wygląda. W obu przypadkach kieruję wszystkie moje myśli i słowa do niego osobiście, jak gdyby rzeczywiście stał przede mną, i mówię mu mentalnie, że moje przesłanki są prawidłowe i powinien postąpić zgodnie z moimi sugestiami”.

Pewna odnosząca sukcesy sprzedawczyni książek powiedziała mi, że gdy klient dysponował pieniędzmi i naprawdę chciał kupić książkę, ale wahał się między dwoma tytułami, powtarzała sobie w myślach, ale kierując te myśli do klienta, tytuł tej pozycji, która jej zdaniem lepiej spełniałaby potrzeby klienta. Dodała, że wiele transakcji sprzedaży przeprowadzała właśnie za pośrednictwem mocy kierowania myśli. Pewien kierownik firmy motoryzacyjnej powiedział mi, że gdy miał klienta, który miał pieniądze na zakup, powtarzał w myślach: „Kupisz ten samochód, kupisz ten samochód” — i rzeczywiście tak się działo.

Jesteś świadomy tego, iż niewiele osób chciałoby sądzić, że mogą ulegać myślom innych, jeśli chodzi o zakupy lub zrobienie czegoś, ale pozostaje faktem, iż wszyscy jesteśmy poddawani takim subtelny wpływom, czy nazwiemy to telepatią, czy jakkolwiek inaczej. Faktem jest także i to, że ta niewidoczna siła istnieje, a niewielki eksperyment przekona każdego, że jest ona potężna i czynna.

Jestem pewien, że matki wykorzystują tę siłę wobec swoich dzieci, a dzieci często odwzajemniają się tym samym. Nierzadko

mąż i żona bezwiednie stosują ją wobec siebie wzajemnie. Jest tak szczególnie wtedy, gdy są oni sobie naprawdę bliscy. Ci, którzy mają męża lub żonę i nigdy jeszcze nie wykorzystywali tej nauki, mają przed sobą nowe obszary do zbadania.

Uwagę na jeden z najbardziej uderzających przykładów tego subtelnego wpływu zwróciłem kilka lat temu. Prezes firmy, której pomagałem, był niezadowolony ze swojego kierownika sprzedaży, ale ponieważ pracował w tej firmie od wielu lat, nie chciał go zwalniać. „Odchodziłem od zmysłów” — powiedział mi — „gdy nagle wpadłem na pomysł, że mógłbym mentalnie przekazać mu sugestię, iż powinien zrezygnować ze stanowiska kierowniczego i zostać sprzedawcą. Jednej nocy myślałem o tym intensywnie przez kilka godzin i mało nie spadłem z krzesła, gdy z samego ranka przyszedł do mojego biura i powiedział mi, że chce zrezygnować z posady kierownika i sądzi, że mógłby zarabiać więcej jako zwykły sprzedawca na ulicy. Nie wiem, czy nie zawiñilem tu wykorzystaniem jakiejś magii, ale sumienie mam czyste, gdyż obecnie ten człowiek zarabia dwa razy tyle pieniędzy, niż zarabiał jako kierownik sprzedaży i jest znacznie szczęśliwszy”.

W tym miejscu nasuwa mi się inna historia. Któregoś razu przyszła się ze mną zobaczyć pewna para. Mężczyzna powiedział mi, że jeszcze kilka miesięcy przed naszym spotkaniem był jednym z największych producentów odzieży na Środkowym Zachodzie, ale sprzedał biznes i teraz podróżuje po kraju. Oto jego historia zgodna z zapiskami, które wtedy zrobiłem:

„Przez ponad 30 lat byłem członkiem jednej z największej i najstarszej na świecie organizacji tajemnej, ale, podobnie jak tyśiące innych, nigdy naprawdę nie otworzyłem swojego umysłu i nigdy nie zdawałem sobie sprawy z »prawd«, jakie się kryją w jej naukach. Jednak kilka lat temu wziąłem udział w serii wykładów

na temat kontroli umysłu i moje oczy otworzyły się po raz pierwszy — zrozumiałem, jaką wspaniałą siłę ma do dyspozycji człowiek, jeśli tylko zechce z niej skorzystać. Zrozumiałem, jak można to wykorzystać w mojej branży i zrobiłem to. Nie trzeba dodawać, że nasza firma natychmiast zaczęła się szybko rozwijać. W latach kryzysu, gdy firmy takie jak nasza miały ogromne problemy z utrzymaniem się na powierzchni, my zawsze zarabialiśmy, a gdy sprzedałem moje udziały, mogę przy całej skromności powiedzieć, że byliśmy najlepsi”.

W tym momencie do rozmowy włączyła się jego żona, mówiąc: „Mój mąż otwarcie nie drwił ze mnie, gdy poruszałam ten temat i mówiłam, czego się dowiedziałam na wykładach, w których uczestniczyłam, zanim jeszcze on zaczął, ale dał mi do zrozumienia, że uważał, iż marnuję czas. Wiedziałam jednak, że coś w tym musi być i byłam pewna, że mój mąż będzie mógł to zrozumieć i wykorzystać — oznaczałoby to dla niego znaczne zwiększenie interesów. Namawiałam go do wzięcia udziału w wykładach, aż w końcu mnie to zmęczyło. I wtedy, pewnego dnia zdałam sobie sprawę, że robię to źle. Zamiast mówić do niego, powinienam użyć sposobu, którego uczono na wykładach. Zabrałam się do tego z wielkim zapałem. Kilka razy dziennie wspólnie z córką powtarzałyśmy sobie w myślach: »Tato pójdzie, tato pójdzie«. Zajęło nam to prawie trzy tygodnie, ale mąż rzeczywiście poszedł na wykład”.

I tu znów włączył się mąż, mówiąc: „Mówisz o technice drążenia. No cóż, to z pewnością zadziałało w moim przypadku. Gdy po raz pierwszy opowiedziała mi o tym, czego się dowiedziała na wykładach, nie mogłem w to uwierzyć. Zostałem wychowany w bardzo praktycznym świecie biznesu i trudno było przekonać mnie do istnienia tak zwanych abstrakcyjnych rzeczy. Jednak

pewnego dnia »coś« zmusiło mnie, abym podjął decyzję i poszedł z żoną. Nie wiedziałem wtedy, że to »coś« było mentalną sugestią mojej żony, i że wspólnie z córką »pracowały nade mną«. Jednak była to najwspanialsza rzecz, jaka kiedykolwiek mi się przydarzyła. Już po pierwszym wykładzie przeprowadziłem kilka eksperymentów i nasza firma zaczęła się rozwijać i rozwijała się nieprzerwanie aż do momentu, w którym postanowiłem ją sprzedać.

Proszę mnie źle nie zrozumieć. Nie jestem religijny na sposób ortodoksyjny, ale to, o czym tu mówię, to nie jest kwestia oddawania dobra w zamian za otrzymane dobro, ale konkretna nauka. To, co kontemplujemy lub o czym myślimy, zmienia się w rzeczywistość. Wysyłamy myśli, zapewne nieświadomie, do innych ludzi i w ten sposób wpływamy na nich. Wysyłamy wi-
bracje niechęci lub nienawiści, które rodzą się w nas samych — i bingo, wracają one do nas i rzucają nas na kolana. A wystarczy jedynie badać i zrozumieć prawo przyczynowo-skutkowe, aby wszystko stało się oczywiste. Myśl uważa się za potężną, niewidzialną siłę i rzeczywiście nią jest. Jest tak niewielu ludzi, z którymi można porozmawiać na ten temat. Większość, nie ma o tym pojęcia i patrzy na Ciebie nieufnie, gdy tylko poruszasz to zagadnienie, i teraz rozumiem, dlaczego Mistrz mówił o tym wszystkim, posługując się przypowieściami. Doszedłem jednak do wniosku, że nie minie wiele lat, zanim ludzie dogłębnie zajmą się tym tematem, gdyż już teraz są tysiące oświeconych ludzi, którzy zdają sobie sprawę z tego, że jesteśmy na progu wielkich odkryć związanych z siłą myśli, a ich liczba szybko rośnie. Zastanawiam się, dlaczego większa liczba biznesmenów nie stosuje tej nauki w prowadzeniu swoich interesów, ale sądzę, że większość z nich jest taka jak ja byłem — mają zamknięte umysły i nikt nie próbuje ich rozwijać. Wszystko, co trzeba zrobić, to wierzyć, szczerze

i głęboko, że taka moc umysłu istnieje, a następnie sumiennie stosować tę naukę. To takie proste: gdy ktoś zaczyna pukać do podświadomości, własnej lub cudzej, wszystko nagle wskakuje na swoje miejsce, jak za dotknięciem czarodziejskiej różdżki. Czy to działa? I to jak!”.

Alfred F. Parker, wielce szanowany agent ubezpieczeniowy na Północno-Zachodnim Wybrzeżu, pozwolił mi zacytować list, który napisał do mnie w 1937 r., dotyczący wykorzystania tej nauki. Nie wiem nawet, czy pan Parker interesuje się zagadnieniem telepatii, ale wiem, że prawdziwie wierzy w skuteczność wiary. Dowodzi tego jego list:

Ostatnio miałem okazję wykorzystania w praktyce Pańskiego pomysłu o kontaktowaniu się z podświadomością i pomyślałem, że może być Pan zainteresowany poznaniem okoliczności. Mam małego synka, który jest oczywiście moim oczkiem w głowie. 29 grudnia 1936 r. syn złapał jakąś rzadką infekcję i przez wiele dni leżał ciężko chory w szpitalu. Lekarze mieli wątpliwości, czy uda mu się przeżyć. Byłem zrozpaczony, ale postanowiłem przetrwać tę sytuację najlepiej, jak tylko będę potrafił. Idąc za Pańską radą, postawiłem zdjęcie syna na biurku, a drugie nosiłem w portfelu. Co godzinę spoglądałem na zdjęcie i powtarzałem sobie: „Wyzdrowieje, wyzdrowieje”. Początkowo miałem wrażenie, że sam siebie okłamuję, gdyż zdawało się, że nie ma żadnej nadziei. Jednak kontynuowałem moje wysiłki i stopniowo zacząłem wierzyć w to, co z takim uporem powtarzałem. Mniej więcej w tym czasie, dzięki najlepszej opiece lekarskiej i pielęgniarskiej oraz transfuzji krwi od jednego z moich przyjaciół, stan syna *naprawdę* zaczął

się poprawiać. Teraz jest już w domu i szybko nabiera sił. Mógł to być zwykły przypadek, że właśnie wtedy, gdy puste słowa zaczęły przechodzić w wiarę, poprawił się jego stan, ale nawet w takim wypadku, warto zwrócić uwagę na tę zbieżność.

Niektórzy ludzie mieli kiedyś w życiu wrażenie, że wchodząc do ciemnego pokoju, odczuwają tam czyjaś obecność, nawet zanim osoba ta wypowie jakiegokolwiek słowo. Z pewnością nie można tego wytłumaczyć inaczej niż poprzez wibracje płynące od niewidocznego człowieka, które wskazują jego obecność wchodzącej osobie. Dowód na istnienie telepatii? Co *Ty* sądzisz? Uważa się, że w momencie, gdy ktoś wchodzi do pokoju, jeśli osoba, która już się w nim znajduje, pomyśli o czymś całkowicie sobie obcym i wyrzuci z umysłu wszelkie myśli na temat możliwości, iż zostanie odkryta, nikt rzeczywiście nie wyczuje jej obecności. Są tysiące ludzi, którzy pomyśleli o kimś, a już po chwili otrzymywali od tej osoby wiadomość, nigdy się jednak nad tym zjawiskiem nie zastanawiali. Doświadczenia te są zazwyczaj traktowane jako kwestia przypadku, ale gdy zastanowimy się nad potęgą myśli, czyż nie okaże się, że znajdujemy w niej prawdziwe wyjaśnienie tych zjawisk? Mam wrażenie, że każda osoba z otwartym umysłem i chętna do samodzielnej lektury i eksperymentowania wcześniej czy później dojdzie do wniosku, że psychokineza i telepatia to fakty i, jak wskazują badacze, siły te tkwią uśpione w każdym z nas i każdy z nas może nimi dysponować, aczkolwiek w różnym stopniu.

Hudson w książce wydanej po raz pierwszy w 1893 r., a zatytułowanej *Laws of Psychic Phenomena*, przytacza liczne eksperymenty udowadniające istnienie telepatii, wśród których znajdziemy

przykład z kartami. Jednej z osób przewiązano opaską oczy, a następnie inna osoba wybrała z talii kartę, na której koncentrowali się wszyscy obecni w sali. Osobę z zawiązanymi oczami proszono o wymienienie karty, która jako pierwsza przyszła jej do głowy. Rezultaty były kolejnym dowodem na istnienie telepatii.

Oto prosty eksperyment, który można przeprowadzić zaledwie w trzy osoby. Wytnij pięć kolorowych fragmentów z magazynu, każdy około cała szerokości i trzech długości. Im żywsze kolory, na przykład jaskrawoczerwony czy niebieski, tym lepiej. Pamiętaj, aby znacznie się od siebie różniły. Następnie, jedna z osób umieszcza je między kciukiem a palcem wskazującym prawej dłoni, tak jakbyśmy trzymali talię kart. Któraś z pozostałych dwóch osób powinna dotknąć wybraną karteczkę, ale tak, aby trzecia osoba ich nie widziała. Zaraz potem ta pierwsza osoba, która trzyma karteczki, koncentruje swój umysł na wybranej karteczce, próbując przekazać informacje osobie trzeciej, którą prosi się następnie o wskazanie, która kartka została dotknięta przez drugą osobę. Ta trzecia osoba powinna wiedzieć, iż jej decyzja musi być natychmiastowa i spontaniczna, a jej umysł powinien być pusty lub też powinna myśleć o czymś całkowicie odmiennym od eksperymentu. Oznacza to, że nie powinna próbować świadomie odgadywać lub też świadomie myśleć o kolorze wybranej przez partnera kartki, ale oprzeć się na pierwszym mentalnym impulsie, który otrzyma. Trafność, z jaką ta trzecia osoba wskaże właściwy kartonik wybrany przez drugą osobę, zaskoczy każdego. Przy odrobienie wprawy, ludzie, którzy są ze sobą w bliskich stosunkach — na przykład mąż i żona, gdy mąż trzyma karteczki, a żona będąca tą trzecią osobą, po tym, jak druga osoba uprzednio dokonała wyboru — zapewni nawet lepsze rezultaty. Widziałem już, jak niektórym udawało się to uczynić 20 lub

30 razy z rzędu, bez żadnej pomyłki. Również w tym przypadku w grę wchodzi wiara. Osoba trzymająca karteczki musi nie tylko mieć umiejętność koncentrowania się, ale też silne przekonanie, że może przekazać myśl o kolorze do umysłu osoby trzeciej.

W tym miejscu konieczne jest słowo ostrzeżenia. Eksperyment ten, podobnie jak inne wymienione w tej książce, nigdy nie powinien być przeprowadzany w obecności szyderców lub tych, którzy nie wierzą w zjawiska parapsychologiczne, gdyż swoimi negatywnymi myślami mogą zakłócać swobodny przepływ myśli innych, zwłaszcza jeśli ich sceptycyzm jest silny. Zawsze należy pamiętać, że wiara może być siłą działającą destrukcyjnie lub konstruktywnie, w zależności od tego, jakiemu celowi ma służyć. Przypomnijmy sobie odkrycie dr. Rhine'a na temat tego, w jaki sposób brak wiary może negatywnie wpłynąć na rezultaty eksperymentów dotyczących psychokinezy. Oprócz tego dr G.R. Schneider z Harvard Psychological Clinic, gdzie prowadzono badania odnośnie telepatii, wskazał, że osoby, które utrzymywały, że telepatia to mit lub hipoteza jest błędna, zawsze osiągały o wiele gorsze rezultaty, niż wskazywałby na to rachunek prawdopodobieństwa. W tym przypadku także widzimy działanie magii wiary w praktyce. Uwierzmy, że coś będzie działało, a tak właśnie się stanie. Natomiast jeśli będziemy przekonani, że to nie zadziała, to rzeczywiście nie zadziała!

Wielki francuski astronom i naukowiec, Camille Flammarion, jeden z pierwszych propagatorów idei transmitowania myśli, dał początek teorii, którą później rozwinęli profesorowie Eddington i Jeans. Twierdził on, że umysł charakteryzuje nie tylko człowiek i zwierzęta, ale jest we wszystkim — w roślinach, minerałach, a nawet przestrzeni — i zdeklarował, że umysł wyziera z każdego atomu.

Na początku 1947 r. wspomniany już wcześniej dr Phillips Thomas publicznie ogłosił, że po przejściu na emeryturę zamierza poświęcić swój czas na badania telepatii. Dr Thomas powiedział:

„Możecie sądzić, że zwariowałem, ale zamierzam poświęcić mój czas na badania tego zagadnienia, gdy przejdę na emeryturę za dwa lata. Nie możemy naukowo określić, w jaki sposób jest ona [telepatia] możliwa, ale tak samo nie możemy wyjaśnić oczywistego sukcesu osób potrafiących czytać w myślach”.

Informacja ta skłoniła redakcję czasopisma „Oregonian” z Portland do następującego komentarza:

Pewnego dnia na łamach niniejszej gazety ukazał się wywiad z odnoszącym sukcesy naukowcem, który mówił o nieuchronnie zbliżającej się emeryturze, dodając, iż zamierza poświęcić swój czas na badania niewytłumaczonego zjawiska telepatii i zjawisk pokrewnych określanych ogólnym terminem postrzegania pozazmysłowego. Zanim wykrzyknimy: „Hej, kolejny świr!”, weźmy pod uwagę, że dr Philips Thomas jest wybitnym naukowcem, który przez wiele lat prowadził badania dla Westinghouse Company. Teraz planuje zostać odkrywcą tego ostatniego czarnego lądu, ludzkiego umysłu, w którym poza wszelkimi wątpliwościami ukrytych jest więcej cudów i tajemnic, niż kiedykolwiek odkryto w Afryce.

Nawet dla największych sceptyków musi być oczywiste, że dr Thomas, międzynarodowy autorytet w dziedzinie elektroniki, jest przekonany — przez dowody, których nie można lekko odrzucić — że raczej głupio byłoby wyrzucić poza nawias nauki te nietypowe zjawiska, które w przeszłości były uważane za czarnoksiężstwo i czary...

Właściwe i racjonalne nastawienie wobec tych zjawisk umysłowych — jeśli właśnie tym są — polega na naukowym zainteresowaniu, które poprzez rygorystyczny wysiłek dąży do uzyskania niezbitego dowodu. W rzeczywistości może się okazać, że nie ma czegoś takiego jak zjawiska nadprzyrodzone, ale jest to jedynie manifestacja prawa natury, którego jeszcze nie odkryliśmy. Ta decyzja naukowca o próbie penetracji nieznanego kontynentu umysłu nie jest także bezprecedensowa... Dogmatyczne niedowierzanie, nierzadko okazywane przez naukowców telepatii i podobnym zjawiskom, dalekie jest podejściu naukowemu.

Jaki zysk dla ludzkości kryje się w poszukiwaniach, jakim oddaje się dr Thomas? To najtrudniejsze pytanie, gdyż możliwe, że tajemnice, które wchodzą tu w grę, są nieprzeniknione. Ale jeśli te badania pozwolą nam lepiej rozumieć samych siebie oraz siły uśpione w umyśle, ta wiedza może zapewnić ludzkości większą ilość szczęścia.

W ciągu ostatnich kilku lat wiele pisano o Robercie K. Youngu, ostrym i pełnym energii prezesie zarządu Chesapeake & Ohio Railway, a także jego planach poprawy i rozwoju sieci kolejowej. Chociaż nigdy nie znalazłem w prasie żadnej wzmianki, która wskazywałaby na to, że pan Young wykorzystuje siły podświadomości, sądzę, iż każdy, kto cokolwiek wie na ten temat, sam wyciągnie z lektury tych artykułów wnioski, iż stąd właśnie czerpie wiele pomysłów. W artykule opublikowanym w magazynie „Life” na początku 1947 r. stwierdzono, że pan Young wierzy w „postrzeganie pozazmysłowe” i mógłby „stać się nawet mistykiem, aby »poczuć prawdę“.

Bez względu na to, czy jest to umysł, tak jak określenie to jest powszechnie stosowane, czy też elektryczne vibracje jakiegoś

rodzaju, to chodzi nam tu o te same zjawiska, bez względu na nazwę. Wniosek jest taki, że zjawiska te wszystko obejmują i wszystko przenikają.

Gdy więc potraktujemy podświadomość jednostki jako jedynie znikomą część ogólnej podświadomości lub wszelkich wibracji, które składają się na całość i wszystko obejmują, lepiej zrozumieśmy działanie psychokinezy, telepatii i podobnych zjawisk.

Wyjaśniając zjawisko psychokinezy, dr Rhine wskazuje, że podstawą sukcesu eksperymentu jest mentalne nastawienie oczekiwania, koncentracji myśli i entuzjizm wobec upragnionego rozwiązania. Znowu podkreślone jest znaczenie wiary. Człowiek musi mieć wiarę, że jest w stanie wpłynąć myślami na sposób, w jaki upadnie kostka.

To przekonanie jest podstawowym elementem pozwalającym zademonstrować zjawisko psychokinezy (kontroli umysłu nad materią) i telepatii, które niedawno znalazły swe potwierdzenie w eksperymentach na Duke University, o czym donosił „New York Herald Tribune” słowami swojego redaktora do spraw nauki Johna O’Neilla. Pan O’Neill zadeklarował, że te eksperymenty udowodniły, iż można pozbawić człowieka umiejętności psychokinezy i telepatii.

Opowiadał, w jaki sposób młoda kobieta, rozpraszając uwagę jednego z młodych mężczyzn próbującego kontrolować upadek kostki oraz wyśmiewając jego zdolności do kierowania materii umysłem, zasiała tyle negatywnych myśli, że osłabiła jego wiarę w siebie i rezultaty tego dnia były znacznie gorsze niż zwykle. Pan O’Neill dokonał interesującej spekulacji, mówiąc: „Interesującą możliwością byłoby przeprowadzenie odwrotności tego eksperymentu, w którym sprawdzono by, czy możliwe jest poprawienie wyników poprzez inspirujące i zwiększające pewność siebie przemowy”.

W momencie, gdy piszę tę książkę, wyniki tego eksperymentu nie są znane, ale w świetle tysięcy eksperymentów uprzednio przeprowadzanych na uniwersytecie Duke i innych oczywistym wydaje się, że wyniki poprawiają się, gdy eksperymentatorzy *wierzą* i są pewni otrzymanych rezultatów. Równie logiczne jest to, że przemowy zagrzewające do wysiłku powinny pomóc w osiągnięciu lepszych wyników tym, którym brakuje pewności siebie lub wiary.

Jeśli na tor lotu piłki golfowej można wpłynąć umysłem lub właściwą wizualizacją, a w rzucie kostką wypadają liczby zgodnie z życzeniami rzucającego, kto może jeszcze zaprzeczać temu, że myśli mają wpływ na wydarzenia i naszym oczom otwiera się nowe pole wiedzy, które stopniowo odkrywa przed nami starożytnie tajemnice? Czyż eksperymenty prowadzone na Duke University nie dowodzą, że tak zwane szczęście jest w rzeczywistości wpływem potężnych wibracji myśli, a nie sprawą przypadku? Pisarze, na długo przed eksperymentami na Duke University, stwierdzili, iż szczęście jest wynikiem zdeterminowanego umysłu — połączenia wizualizacji, koncentracji, woli i wiary. Pomyślmy o tym wszystkim w kontekście nas samych i wyznaczonych sobie celów, gdyż w tym właśnie kryje się główny sekret tej nauki.

Każdy, kto grywał kiedykolwiek w karty, wie, że jest coś takiego jak dobra passa. Gdy okres dobrych kart się kończy, gracz odchodzi od stolika lub zaczyna przegrywać. Ale czym jest ta dobra passa? To nic więcej niż ogólne odczucie, głębokie przekonanie, że można wygrać. Nawet w hazardzie magia wiary odgrywa zasadniczą rolę.

Oczywiście ta książka nie została napisana z myślą o zawodowych hazardzistach, ale o szczerych mężczyznach i kobietach, którzy chcą odnieść sukces w życiu. Odwołania do gier, w których istotną rolę odgrywa przypadek, zamieszczono tu jedynie

po to, aby udowodnić, że dzięki skoncentrowanej myśli, oczekiwaniu i wierze możemy wykorzystać siły wibracji, które mają fizyczną manifestację.

Jak już wcześniej stwierdzono, czary, amulety, tarcze, talizmany itd., same w sobie nie mają żadnej mocy, ale osoby, które w nie wierzą bez zastrzeżeń, rozwijają rodzaj siły, znanej obecnie jako psychokineza. Staralem się wyjaśnić, w jaki sposób siłę tę można w sobie rozwinąć i dzięki niej dojść tam, gdzie pragniemy. Muszę jednak wskazać przy tym, że bardzo łatwo jest stracić wiarę i przekonanie. Tysiące ludzi osiągnęło wielki sukces, a następnie spadło ze szczytu na samo dno. Inni, szukając zdrowia, już byli uzdrowieni — mniej lub bardziej cudownie — a następnie, po latach lub zaledwie miesiącach, znów ulegli nawrotowi choroby. Jest wiele osłabiających czynników i wpływów — wszystkie sugestywnej natury — które, w chwilach nieuwagi, dopuszczamy do swojej podświadomości i które, gdy już się tam znajdują, zaczynają swoją destruktywną pracę i niwelują wszystkie konstruktywne siły. Należy wyjść przed szereg, skierować się w stronę słońca. Jeśli będziemy stali twarzą do niego, czarne cienie nie padną na nasze oblicze.

Autor wie, iż przeciętnej osobie, która nie wie nic na ten temat, trudno jest zaakceptować myśl, że wszystko zależy od niej; ale z pewnością nawet osoba twardo stąpająca po ziemi musi zdać sobie sprawę z tego, że nie ma niczego na zewnątrz, jeśli o tym nie wie lub też nie utrwali tego w swojej świadomości. To obraz utrwalaony w jej umyśle urzeczywistnia świat zewnętrzny.

Szczęście, którego poszukuje wielu, a niewiele znajduje, jest więc zależne całkowicie od nas samych; nasze środowisko i codzienne wydarzenia nie mają absolutnie żadnego wpływu na nasze szczęście, z wyjątkiem tych sytuacji, gdy dopuszczamy men-

talne obrazy z zewnątrz do swojej świadomości. Szczęście jest w pełni niezależne od stanowiska, bogactwa czy stanu posiadania. To stan umysłu, który sami możemy kontrolować — a umiejętność kontroli kryje się w sposobie naszego myślenia.

„Weźmy pod uwagę, że wszystko jest opinią, a opinia jest siłą” — stwierdził wielki filozof, Marek Aureliusz. „Pozbądź się więc swojej opinii, a jak żeglarz, który rzucił kotwicę za cyplem, znajdziesz spokojną przystań w zatoce”.

Współczesną wersję tego cytatu znajdziemy w stwierdzeniu 78-letniego człowieka, którego słowa już tu cytowano:

„Ból rodzi się tylko wtedy, gdy zostanie rozwinięty przez świadome nastawienie mentalne. Rozczarowanie, supresja, melancholia, depresja — to wszystko jest emocjonalnymi ekscytacjami lub sugestiami wynikłymi ze sposobu, w jaki myślimy o tych rzeczach. Jeśli te emocjonalne tendencje są odporne i dysponujemy silną wolą, aby zapobiec docieraniu takich wpływów na naszą świadomość, podstawa myślenia zniknie i w konsekwencji zniknie ból. Należy zauważyć, że ta słabość w pokonywaniu tłumiących myśli i wyobrażeń powstających z emocji rozwija się wskutek nieumiejętności samokontroli i opanowania sytuacji. Przestań myśleć! Odsuń od siebie wątpliwości i rozważania. Uwierz, że jesteś twórcą i szefem własnych myśli i własnego życia — stań się odporny. Nikt nigdy nie wygrał z nieugiętą wolą. Nawet śmierć ulega tej woli”.

Emerson powiedział: „Co jest najtrudniejszym zadaniem na świecie? Myślenie”. Oczywiście, to prawda, jeśli weźmiemy pod uwagę to, że większość z nas jest ofiarą masowego myślenia i karmi się sugestiami innych. Wszyscy wiemy, że prawo przyczynowo-skutkowe jest nienaruszalne, a jednak, ilu z nas zadaje sobie trud, by zastanowić się nad jego działaniem? Cały bieg ludzkiego życia

jest wielokrotnie zmieniany przez pojedynczą myśl, która nadchodzi nagle i staje się potężną siłą zmieniającą wszystko. Historia pełna jest opowieści o nieugiętych, zdecydowanych jednostkach, które mając silne wewnętrzne przekonania, zdołały zainspirować wszystkich wokół i wbrew ogromnemu i zdeterminowanemu sprzeciwowi stworzyły, dosłownie z niczego, wielkie firmy, imperia i światy. Nie mieli jednak żadnego monopolu na siłę myśli. Dysponuje nią każdy człowiek. Wystarczy tylko zacząć z niej czerpać. Dzięki temu staniesz się osobą, jaką stworzyłeś w swojej wyobraźni, gdyż zgodnie z działaniem prawa przyczynowo-skutkowego wprowadzisz w życie nowe elementy, które stworzą Twoje najsilniejsze myśli i które przyciągniesz do siebie.

Pozytywna, kreatywna myśl prowadzi do działania i ostatecznej realizacji, ale prawdziwa siła, bardziej niż samo działanie, to myśl. Zawsze pamiętajmy: „Cokolwiek człowiek może wymyślić, może też zmaterializować”. Zdrowie, bogactwo i szczęście muszą nadejść, jeśli tylko utworzymy i utrzymamy trwale stosowne obrazy mentalne, gdyż prawo przyczyny i skutku jest nieodwołalne.

„Poznaj siebie”. Poznaj swoją moc. *Przeczytaj i czytaj wielokrotnie* tę książkę, aż stanie się częścią Twojej codzienności. Z wiarą używaj techniki kart i lustra, a uzyskasz rezultaty wykraczające poza Twoje najśmielsze oczekiwania. Po prostu uwierz, że w wierze tkwi prawdziwa, kreatywna magia — a rzeczywiście się tam pojawi, gdyż wiara wzmocni moc, która pozwoli Ci odnieść sukces we wszystkich Twoich przedsięwzięciach. Wesprzyj swoją wiarę stanowczą wolą i *sam* staniesz się niezwykłym — mistrzem ludzi wśród ludzi.