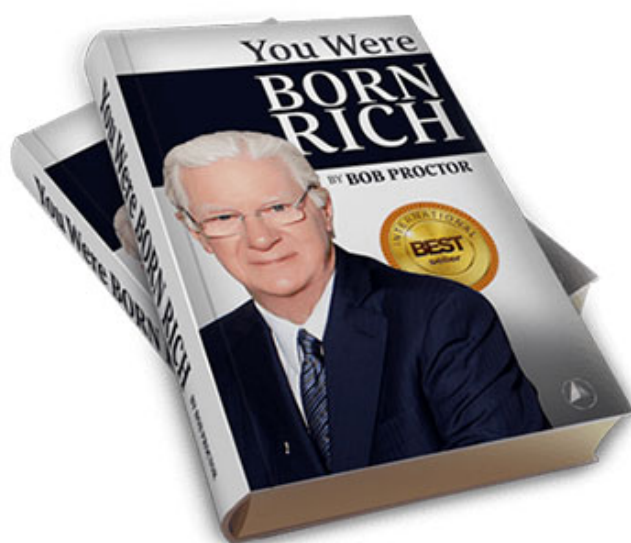


تو ثروتمند زاده شده ای

باب پراکتور



کاری از:
نگرش نیک

افرادی که حقیقت را بفهمند، یاد می‌گیرند که عاشقش بشوند
افرادی که عاشق حقیقت بشوند، یاد می‌گیرند که با آن زندگی کنند

فصل اول:

من و پول



من و پول

هتل ساحلی اِج واتر

سال ۱۹۲۳، در هتل ساحلی اِج واتر در شیکاگو ۸ نفر از ثروتمندان سرمایه‌گذار دنیا با هم ملاقات کردند. این ۸ نفر در مجموع در آن زمان ثروتمندتر از دولت آمریکا بودند. این افراد:

۱. رئیس بزرگ‌ترین شرکت خصوصی فولاد
۲. رئیس بزرگ‌ترین شرکت گازی
۳. بزرگ‌ترین سهام‌دار گندم
۴. رئیس بورک نیویورک
۵. یکی از اعضای کابینه دولت
۶. بزرگ‌ترین بورس‌باز وال‌استریت
۷. رئیس بزرگ‌ترین شرکت انحصاری دنیا
۸. رئیس بانک تسویه‌حساب‌های بین‌المللی

بودند. باید اعتراف کرد که موفق‌ترین افراد دنیا در آنجا جمع شده بودند. حداقل می‌توان گفت، افرادی بودند که راز کسب پول را می‌دانستند. خب حالا ببینیم این افراد ۲۵ سال بعد در چه وضعیتی بودند:

۱. رئیس بزرگ‌ترین شرکت خصوصی فولاد، یعنی «چارلز شواب» ۵ سال آخر عمرش را با پول قرضی و ورشکستگی گذراند.
 ۲. رئیس بزرگ‌ترین شرکت گازی آمریکای شمالی، «هوارد هاپسون» دیوانه شد.
 ۳. بزرگ‌ترین سهام‌دار گندم، «آرتور کاتن» درحالی‌که بدهکار و خارج از کشور بود، از دنیا رفت.
 ۴. رئیس بورس نیویورک، «ریچارد ویتنی» به زندان سینگ سینگ فرستاده شد.
 ۵. عضو کابینه دولت، «آلبرت فال» با عفو از زندان آزاد شد تا بتواند در خانه خودش بمیرد.
 ۶. بزرگ‌ترین بورس‌باز وال‌استریت، «جسی لیورمور» خودکشی کرد.
 ۷. رئیس بزرگ‌ترین شرکت انحصاری دنیا، «ایوار کروگر» نیز خودش را کشت.
 ۸. رئیس بانک تسویه‌حساب‌های بین‌المللی، «لیان فریزر» هم خودکشی کرد.
- این مردان هنر کسب پول را خوب یاد گرفته بودند. ولی انگار هیچ‌کدام یاد نگرفته بودند که چطور ثروتمند زندگی کنند. چیزی که از بدو تولد حق آنها بود.
- این نوع اتفاقات باعث شده تا مردمی که نیتی خوب ولی آگاهی کمی دارند،

بگویند:

- دیدی گفتم پول زیاد، خوب نیست!
- این نشان می‌دهد که ثروتمندان افراد شادی نیستند

البته که این حرف‌ها درست نیستند، چون آن ۸ نفر از مسیر درست منحرف شده بودند. ثروتمندان خیلی زیادی هستند که زندگی خیلی شادی دارند و کارهای خوب بی‌نهایت زیادی با پولشان انجام می‌دهند. آنها یک زندگی متعادل و غنی دارند.

در نظر داشته باشید که پول بیش از هر دارایی دیگری روی زندگی شما تأثیر می‌گذارد. در واقع کسب یا ازدست‌دادن یکباره پول شدیداً روی خلق‌وخوی شما تأثیر می‌گذارد. پس باید قبول کنید لازم است که همه درکی عمیق از ماهیت پول و قوانین جذب آن داشته باشند.

موضوع ناراحت‌کننده این است که حتی از هر ۱۰ نفر، یک نفر هم این علم را ندارد. ۹۵ درصد افراد به هر درآمدی که دارند قانع شده‌اند ولی از اول تا آخر عمر، آرزوی داشتن پول بیشتر را دارند، هیچ‌وقت هم متوجه نمی‌شوند که در واقع می‌توانند هر چیزی که می‌خواهند را داشته باشند.

بگذارید یک چیزی را به شما بگویم، وقتی این کتاب را می‌خوانید شاید ذهنتان بخواهد شما را مقایسه کند. مثلاً بخواهد به کسی فکر کند که پول خیلی زیادی دارد یا شاید بخواهد به کسی که ورشکسته شده، فکر کند. ولی پیشنهاد می‌کنم فقط روی خودتان متمرکز باشید، چون اگر کسی چیزی دارد یا ندارد، هیچ تأثیری روی شما نخواهد داشت و شما فقط لازم است وضعیت مالی خودتان را بهبود بدهید.

پول، مهم است

یکی از اشتباهات رایج در مورد پول، میزان اهمیت پول هست. مثلاً چند بار شده که بشنوید مردم در حرف‌هایشان می‌گویند:

- پول همه چیز نیست
- پول مهم نیست
- اهمیتی به پول نمی‌دهم

خب شاید افرادی که این حرف‌ها را می‌زنند، اهمیتی به پول ندهند، ولی شرط می‌بندم فروشنده ماشین، خواربارفروش و صاحب‌خانه‌شان به پول اهمیت می‌دهد. در واقع نمی‌شود کتمان کرد که پول برای هر فردی که در یک جامعه متمدن زندگی می‌کند، مهم است.

پس این بحث که پول به فلان اندازه مهم هست یا نیست، اشتباه است، چون هیچ چیزی نمی‌تواند جایگزین پول باشد.

پول، مستخدم است

حالا که اهمیت پول را اثبات کردم، بگذارید در این زمینه یک هشدار هم بدهم. همیشه یادتان باشد که پول مستخدم هست و شما رئیس آن. حواستان باشد که برعکس نشود. چون افراد باهوش زیادی، برعکس عمل کردند و متضرر شده‌اند.

متأسفانه خیلی از آنها عاشق پول شده‌اند و از مردم سوءاستفاده کرده‌اند. این کار مغایر با پایه‌ای‌ترین قوانین موفقیت مالی است. شما همیشه باید عاشق مردم باشید و از پول استفاده کنید، نه بر عکس.

یک دروغ دیگر که خیلی از مردم دوست دارند آن را باور کنند، این است که کسب پول را نتیجه شانس و اقبال خوب می‌دانند. مثلاً وقتی مردم جمع می‌شوند تا در مورد کسی صحبت کنند که آن فرد از نظر مالی موفق بوده، همیشه یکی در آن جمع هست که مثلاً بگوید «هری خوش‌شانس بود» یا «هری در زمان مناسب در جای مناسب بود». ولی به شما اطمینان می‌دهم که بدون هیچ قید و شرطی هر چند چیزی که به آن می‌گویند «شانس»، کمی در موفقیت مالی تأثیر دارد، ولی شانس به‌هیچ‌عنوان به‌تنهایی کافی نیست.

چون پول یک نتیجه یا معلول هست و همیشه باید به دست آورده شود. باور کنید، هیچ چیزی در این دنیا رایگان نیست و تنها افرادی که آسان پول به دست می‌آورند یا در ضرابخانه کار می‌کنند یا به‌زودی سر از زندان در می‌آورند، البته اگر همین‌الان در زندان نباشند.

پس همیشه یادتان باشد که اقبال خوب، یک عامل در موفقیت مالی هست ولی همیشه باید با تلاش و پشتکار همراه باشد.

پول باید در گردش باشد

سومین چیزی که باید در مورد پول بدانید این است که پول تا زمانی ارزشمند هست که جریان داشته باشد. وقتی پول در گردش نباشد، به اندازه یک روزنامه کهنه یا قوطی خالی کنسرو که در اتاق زیر شیروانی رها شده، بی ارزش است.

برای درک صحت این اصل، این داستان را بشنوید. روی قفسه کتاب‌هایم در خانه، یک لیوان نقره‌ای آبجو خوری دارم که هدیه یکی از سخنرانی‌هایم بود و هر وقت خانه می‌روم، پول‌خرده‌هایم را در آن می‌ریزم و هر وقت آن لیون پر شود، پولش را به یکی از بچه‌ها یا پسرخاله‌های جوانم می‌دهم.

آنها به نوبت پول را می‌گیرند و مشتاقانه منتظر نوبتشان هستند. ولی نکته‌ای که می‌خواهم به آن توجه کنید این است که تا وقتی لیوان هنوز پر نشده، پول داخلش ارزشی ندارد. چون آنجاست و هیچ کاری نمی‌کند و توجه کسی را هم جلب نمی‌کند.

ولی به محض اینکه پر می‌شود و پولش به یکی از بچه‌ها داده می‌شود، عملاً دارد به کار برده می‌شود. مثلاً هفته قبل نوبت تی جی، یکی از پسرخاله‌هایم بود. پول را سریع از دستم گرفت و به یک باشگاه گلف رفت و با آن پول چند دوره آموزش گلف خرید.

نمی‌توانم بگویم فروشنده دوره‌های گلف با آن پول چه کار می‌کند ولی مطمئنم آن پول را در یک لیون در قفسه کتاب‌هایش قرار نداده است. پس هیچ بحثی در این نیست که پول نباید از گردش خارج بشود بلکه باید استفاده بشود، از آن لذت ببرید و در گردش باشد.

حالا یک ماجرای احساسی‌تر که همین اصل را نشان می‌دهد را می‌گویم. داستان آقای چاپمن پیر. آقای چاپمن مرد مسنی بود که وقتی بچه بودم، چند خانه پایین‌تر از ما زندگی می‌کرد. هر چند اختلاف سنی ما خیلی زیاد بود، خیلی زود با هم دوست شدیم. همیشه می‌دیدم که با چرخ‌دستی زباله‌اش در محله رفت‌وآمد می‌کرد. او زباله‌ها را جمع می‌کرد و می‌فروخت و زندگی‌اش را از طریق فروش زباله‌های مردم می‌گذراند.

ولی طی چند سال آقای چاپمن به‌خاطر کار سخت، قامتش خم شد و یک روز، کمی بعد از جنگ جهانی دوم فوت شد. از آنجا که تنها زندگی می‌کرد و ظاهراً اقوامی در آنجا نداشت، پلیس وارد خانه‌اش شد تا اموالش را منتقل کند.

طبیعی بود که یک خانه نامنظم پر از مبلمان کهنه و یادگاری داشت ولی در کمال تعجب، پلیس بیش از ۱۰۰ هزار دلار پول کهنه پیدا کرد که در جعبه‌هایی در سراسر خانه پراکنده بودند.

روزنامه «ستاره روز» تورنتو سریعاً به این موضوع غیرطبیعی پرداخت و روی صفحه اولش داستانی از آقای چاپمن چاپ کرد و در آن سؤالی خیلی واضح را پرسیده بود. پرسید «چرا کسی باید پولی معادل ۱۰۰ هزار دلار داشته باشد ولی بخواهد پول‌ها را در جعبه‌هایی کهنه و رها شده بگذارد؟ جعبه‌هایی که با بی‌نظمی در خانه‌اش پخش شده بودند.»

آن موقع خیلی سنم کم بود، ولی همین سؤال را از خودم پرسیدم. اینکه چرا مردی مثل آقای چاپمن باید بخواهد مثل یک فقیر واقعی زندگی کند، درحالی‌که این مقدار پول ذخیره دارد؟

او می‌توانست از آن پول لذت ببرد. می‌توانست آن را سرمایه‌گذاری کند و از آن سود بگیرد و برای دیگران شغل ایجاد کند یا حتی آن را در بانک بگذارد و سود بانکی دریافت کند ولی به جای این کارها پولش را به در یک لیوان در قفسه گذاشته بود و باعث شده بود آن پول واقعاً بی‌مصرف شود.

دوستان، هیچ شکی نیست که پول نباید احتکار بشود، بلکه باید از آن استفاده بشود، از آن لذت ببرید و در گردش باشد. پس لطفاً هر کاری که با پولتان می‌کنید، اشتباه آقای چاپمن بیچاره را تکرار نکنید.

لطفاً توجه کنید که وقتی می‌گویم پول باید در گردش باشد، منظورم این نیست که بیهوده اسراف بشود. این دو موضوع یک دنیا با هم فرق دارند. اگر هنوز فرقی را نمی‌دانید، پیشنهاد می‌کنم سریع متوجه تفاوتشان بشوید.

تمرین ذهنیت رفاه

حالا که بعضی از ویژگی‌های پول رو بررسی کردیم، می‌خواهیم یک تکنیک ساده را بررسی کنیم که سریع می‌توانید از آن استفاده کنید تا مقدار پولی که می‌خواهید را بتوانید جذب کنید.

اولین کاری که می‌خواهم انجام بدهید این است که در ذهنتان خودتان را تصور کنید که با چند نفر از دوستانتان در اتاقی نشسته‌اید. بعد تصور کنید به آن افراد اعلام

می‌کنید که قصد دارید ثروتمند شوید. ثروتی که حداقل به روشی که می‌خواهید، بتوانید با آن زندگی کنید. حالا تصور کنید با انجام این کار چه حسی دارید؟

اگر مثل اغلب مردم باشید، احتمالاً حس راحتی ندارید. ممکن است آن قدر گفتن آن حرف برایتان ناخوشایند باشد که حرفتان را پس بگیرید و به دوستان بگویید که شوخی کرده‌اید. ولی باید بدانید که افراد ثروتمند وقتی صحبت از پول می‌شود، هرگز حس عدم راحتی ندارند. می‌پرسید چرا؟

واضح‌ترین جواب این است که چون پول خیلی زیادی دارند، ولی این جواب درست نیست. باید بدانید که چنین افرادی چون پول دارند، با آن احساس راحتی نمی‌کنند بلکه چون با آن احساس راحتی می‌کردند، الان پول زیادی دارند.

به عبارتی دیگر یکی از دلایلی که ثروتمندان پول دارند این است که به سطحی از آگاهی رسیده‌اند که از این به بعد به آن می‌گوییم «ذهنیت رفاه».

بنابراین اگر می‌خواهیم پول را به خودمان جذب کنیم، لازم است که ذهنیت رفاه را در خودمان تقویت کنیم. حالا لازم است که این سؤال را از خودتان بپرسید:

«چطور این ذهنیت رفاه را در خودتان توسعه بدهید؟»

بگذارید توضیح بدهم، بهترین راه توسعه ذهنیت رفاه این است که در تصوراتتان همین حالا خودتان را صاحب مقدار پولی که می‌خواهید، بدانید. دلیلش این است که ذهن ناخودآگاه نمی‌تواند تفاوت بین مالکیت واقعی پول و تصور محض را درک کند.

با انجام این تمرین خیلی زود با ایده پول حس راحتی پیدا می‌کنید و در نتیجه، خیلی زود پول را به خودتان جذب می‌کنید.

شاید به نظرتان مثل بازی باشد، ولی بگذارید به شما اطمینان بدهم که این کار یکی از عاقلانه‌ترین کارهایی است که می‌توانید انجام بدهید، چون وقتی موفق بشوید که ذهن ناخودآگاهتان را متقاعد کنید که ثروتمند هستید و آن هم با ثروتمند بودن حس خوبی داشته باشد، این‌گونه ذهن ناخودآگاهتان به طور خودکار دنبال راههایی می‌گردد که ثروت رؤیایی دلخواهتان را بسازد و به آن ماهیت فیزیکی بدهد.

اگر از نظرتان این حرف‌ها فقط رؤیاپردازی است، فعلاً آنها را نادیده بگیرید و به خواندن کتاب ادامه بدهید. در جاهای مختلف کتاب به «ذهنیت رفاه» می‌پردازیم و قول می‌دهم قبل از پایان این کتاب این حرف‌ها خیلی برایتان با معنی خواهند بود.

نترسید

حالا که تکنیکی را گفتم که می‌تواند به شما کمک کند تا ثروت بیشتری به دست بیاورید، بگذارید هشدار هم در این زمینه به شما بدهم. اگر می‌خواهید پول داشته باشید، یک کاری که هرگز نباید انجام بدهید، این است که هرگز نگران اینکه پول که می‌خواهید را به دست می‌آورید یا نه و می‌توانید حفظش کنید یا نه، نباشید. بگذارید بیشتر توضیح بدهم.

در انجیل، ایوب پیامبر که مصیبت‌های زیادی را تجربه کرده بود، می‌گوید: «چیزی که از آن می‌ترسیدم، بر سرم آمده است.» حالا اگر می‌خواهید از خودتان بپرسید که این

حرف چطور امروزه به افرادی که نگران پول هستند، مربوط می‌شود. قطعاً معنی‌اش این است که اگر دائم نگران نداشتن پول کافی باشیم یا عادت کرده باشیم که نگران از دست‌دادن پولمان باشیم، قطعاً نگرانی ما بی‌مورد نیست (آن اتفاق بد در نهایت می‌افتد). همان‌طور که ایوب درگیر انواع بیماری‌ها و مصیبت‌ها بود، ما هم به همین شکل درگیر کمبود و ازدست‌دادن پول خواهیم بود.

برای اینکه یک مثال جدیدتر بزنم، بیاید یک‌بار دیگر آقای چاپمن فقیر را در نظر بگیریم. همان‌طور که یادتان است، او یک مرد مسن بود که هیچ‌وقت پس‌اندازهایش را خرج نکرد. سؤال این است که چرا این کار را نکرد؟ به احتمال زیاد دلیلش این بوده که می‌ترسید اگر پولش را خرج کند، فقیر می‌شود و این‌گونه مجبور می‌شد فقیرانه زندگی کند.

ولی نکته مسخره این است که به‌خاطر ترسش همان موقع هم داشت مثل فقرا زندگی می‌کرد یا می‌شود گفت شبیه آن آیه انجیل از چیزی که می‌ترسید، سرش آمده بود.

در فصل بعد، توضیحات کامل‌تری در مورد این تناقض می‌دهم که چرا ما چیزهایی که دوست نداریم را به زندگی‌مان جذب می‌کنیم، ولی تا اینجا کافی است که بگوییم نگرانی در مورد پول خیلی مخرب و غیرسازنده است. این اصل همیشه درست است. اگر حتی بخواهید با گفتن «برای روزهای سخت، پول پس‌انداز می‌کنم» کارتان را منطقی جلوه بدهید، باز هم حرف شما اشتباه است.

حالا باید یک هشدار دیگر هم به شما بدهم. اگر واقعاً می‌خواهید درآمد فعلی‌تان را خیلی زیاد کنید، اولین کاری که باید بکنید این است که یاد بگیرید عمیقاً توجه کمتری به حرف‌های اطرافیان‌تان داشته باشید و بیشتر به ندای درونتان گوش بدهید. به طور عامیانه‌تر منظورم این است که باید تلاش کنید که از محیط بیرونی خودتان کمتر متأثر شوید و بیشتر به غرایز و احساسات درونی خودتان متکی باشید.

بگذارید بیشتر توضیح بدهم. اغلب افرادی که نمی‌توانند پول کافی به دست بیاورند و آن سبک زندگی‌ای که می‌خواهند را داشته باشند، همان‌هایی هستند که به راحتی تحت تأثیر حرف دیگران قرار می‌گیرند. مثلاً افرادی هستند که اجازه می‌دهند نویسندگان سیاه‌نمای اقتصادی که در روزنامه‌ها و اخبار تلویزیون، خبر می‌نویسند، به جای آنها فکر کنند. ولی همان‌طور که ناپلئون هیل در کتاب فوق‌العاده‌اش یعنی «بیندیشید و ثروتمند شوید» گفت: «نظرات، بی‌ارزش‌ترین چیزهای روی زمین هستند.»

در واقع تقریباً هر کسی نظرات خیلی زیادی دارد و آماده هست به هر کسی که آنها را بخواهد بپذیرد، قالبش کند. پس اگر می‌دانید که تا الان به اشتباه متأثر از نظر دیگران بوده‌اید، همین حالا تصمیم بگیرید که قبل از اینکه کتاب را ادامه بدهید از این به بعد فقط به توصیه‌های خودتان توجه کنید.

یادتان باشد اگر این کار را بکنید، دیگر قطعاً هیچ دلیلی وجود ندارد که نتوانید در یک بازه زمانی معقول به موفقیت مالی برسید.

درک در مقابل حفظ کردن

با خواندن این کتاب، نوعی آگاهی فزاینده در شما شکل می‌گیرد که متوجه استعدادها و توانایی‌های عمق وجودتان می‌شوید. همچنین باید یاد بگیرید که با آموزش صحیح می‌توانید آن استعدادهای توسعه‌نیافته را به کار ببرید تا هر چیزی که می‌خواهید را جذب کنید. ولی بگذارید یک بار دیگر هشدار بدهم، هر قدر هم که این کتاب را بخوانید و حفظش کنید، موفق نمی‌شوید، بلکه فقط درک و به کار بردن ایده‌های کتاب هست که باعث عملی شدن تغییری که می‌خواهید، می‌شود.

پس برای تمام کردن این کتاب اصلاً عجله نکنید، چون هدف شما نباید خواندن کامل کتاب باشد. همان‌طور که قبلاً گفتم هدف شما باید درک و به کار بردن نکات باشد. پس اگر فقط می‌توانید روزی یک صفحه را به خوبی بخوانید. ممکن است همین مقدار مطالعه برای رسیدن به هدفتان کافی باشد. اگر برایتان سؤال است که چرا این کتاب باید جرحه‌جرحه خورده شود به جای اینکه یک دفعه بلعیده شود، در ذهن داشته باشید که این کتاب بر اساس ۲۰ سال آنالیز دقیق از روش زندگی افراد خیلی موفق و خیلی ناموفق است.

کسب قدرت با به اشتراک گذاشتن اطلاعات

یک توصیه دیگر را هم بگویم. از آنجا که یا هیچ‌کسی یا افراد خیلی کمی به تنهایی موفق می‌شوند، پیشنهاد می‌کنم حداقل یک نفر دیگر را پیدا کنید که بتوانید ایده‌های این کتاب را با او به اشتراک بگذارید.

ذهنیت رفاه

باور دارم که با این حرف موافق هستید که انسان تا از چیزی آگاه نباشد، نمی‌تواند از آن لذت ببرد. مثلاً ما نمی‌توانستیم لذت سفر با هواپیما را با سرعتی سرسام‌آور تجربه کنیم تا اینکه برادران رایت آگاه شدند که چطور می‌شود پرواز کرد.

توماس ادیسون هم آگاهی خودش را در زمینه تصاویر متحرک افزایش داد و نوعی جدید از سرگرمی (سینما) را به ما معرفی کرد.

دکتر جونز سالک آگاهی خودش را برای سرمایه‌افزایش داد که برای مبارزه با بیماری سهمگین فلج نوزادی استفاده می‌شود. بیشتر رایج هست که به این بیماری فلج اطفال می‌گویند و در نتیجه آگاهی جدید سالک به ندرت شنیده می‌شود که امروزه کسی به این بیماری مبتلا بشود.

الکساندر گراهام بل هم آگاه شد به اینکه چطور صدای انسان را از طریق سیم فلزی منتقل کند و در نتیجه همه ما از استفاده از تلفن لذت می‌بریم. لازم نیست که بگویم می‌توانم مثال‌های خیلی زیاد دیگری هم بزنم. ولی نکته‌ای که می‌خواهم در ذهن داشته باشید این است که این اختراعات و دانش مربوط به آنها همیشه در هستی وجود داشته‌اند. در واقع هر دانشی که در گذشته بوده یا در آینده خواهد بود، در همه زمان‌ها و در همه جا حاضر بوده است، ولی قبل از اینکه بخواهیم از آنها بهره‌مند شویم، لازم است یک نفر آن الگوهای فکری را کنار هم جمع کند و ایده‌هایی را شکل بدهد که منجر به آن آگاهی بشود.

ما در اقیانوسی از انرژی افکار غوطه ور هستیم که تمام دانش‌های گذشته و آینده در آن حاضر هستند. ما همچنین با کامیابی و رفاه احاطه شده‌ایم. در واقع به هر جای طبیعت که نگاه می‌کنیم، چشم ما کامیابی و رفاه را می‌بیند. چون طبیعت چیزی به اسم کمبود (شکست) را نمی‌شناسد. به همین خاطر هیچ کمبودی در هیچ زمینه‌ای نبوده و نخواهد بود، به جز «کمبود آگاهی».

ولی اگر می‌خواهید به جهان وفور و ثروت نفوذ کنید، واقعاً لازم است شروع به فکر کردن کنید، یعنی باید ذهنتان را باز کنید تا جریان انرژی افکار وارد آن بشود، جریانی که یک تصور یا «ذهنیت رفاه» را در ذهن شما می‌سازد.

شما دقیقاً می‌دانید هزاران هزار مردم صادق، خوب و سخت‌کوش هستند که تا آخر عمرشان با تلاش زیاد دارند کار می‌کنند، ولی هرگز ثروتمند نمی‌شوند. برای این افراد زندگی از طلوع تا غروب خورشید، سخت کار کردن است ولی ایده‌های این کتاب، به این امید ارائه شده‌اند که برایتان الهام‌بخش باشند و ذهنتان را به این طرز فکر که در موردش حرف می‌زنیم باز کنند.

آگاهی همواره و همیشه از طریق تفکر، توسعه پیدا کرده و فارغ از اینکه وضعیت کنونی شما الان چه چیزی هست، اگر می‌خواهید وضعیتتان بهتر شود و واقعاً ثروتمند شوید همین‌طور که این کتاب می‌گوید می‌توانید، همین حالا باید در ذهنتان به رفاه فکر کنید، نه وقتی که کتاب را تمام کردید، نه وقتی که این فصل را تمام کردید، نه فردا، نه هفته بعد، نه ماه و نه سال بعد، بلکه از همین‌الان باید اینکار را بکنید.

تفکر، بالاترین توانایی بشر هست ولی متأسفانه افراد خیلی کمی فکر می‌کنند. آنها فقط خودشان را گول می‌زنند و داشتن فعالیت مغزی در ذهنشان را نشان فکر کردن می‌دانند، ولی واقعیت این است که اغلب مردم در این حالت فقط از یکی از ویژگی‌های ذهن به اسم «حافظه» استفاده می‌کنند و تجاربشان را مثل فیلم‌های قدیمی در ذهنشان پخش می‌کنند.

بنابراین خیلی ضروری هست که همین حالا شیوه جدید فکر کردن را شروع کنید. چون وقتی این کار را می‌کنید، تمام بافت‌های وجودتان با این انرژی جدید افکار پر می‌شود. بدن شما از میلیون‌ها و میلیون‌ها سلول تشکیل شده که همه آنها متأثر از پالس‌های فکری هستند. پس لحظه‌ای که به چیزهای سرگرم کننده و آرام بخش فکر می‌کنید، بدن شما هم آرام می‌شود و لحظه‌ای هم که به نگرانی‌ها و افکار هراسناک فکر می‌کنید، بدن شما سفت و متشنج می‌شود. ولی وقتی افکار رفاه و خوشبختی را در ذهنتان نگه می‌دارید و در افکارتان خودتان را فردی خیلی ثروتمند و کامیاب تصور کنید که با اقیانوسی از انرژی افکار احاطه شده و دارید در دنیای فراوانی‌ها شنا می‌کنید، بدن و ذهن شما سریعاً به فرکانس راه می‌رود و درست مثل آهنربا شروع به جذب کردن هر چیزی که برای ثروتمند شدن لازم هست، می‌کنید.

می‌دانم از نظر افراد ناخودآگاه، ممکن است این ایده‌ها غیرعادی‌ترین چیزهایی باشند که کسی می‌تواند به آن فکر کند. با این وجود، این ایده‌ها درست هستند چون آگاهی ذهنی در زمینه رفاه و کامیابی، همیشه قبل از به وجود آمدن ثروت در دنیای

فیزیکی اتفاق می‌افتد. این کار برای بچه‌های امروزی که در خانواده‌هایی ثروتمند مثل خانواده کندی یا برونفمن به دنیا آمده‌اند، سخت نیست که بخواهند به افکار رفاه و رسیدن به ذهنیت رفاه فکر کنند. چون این تنها فکری بود که از ابتدا با آن مواجه بودند. به اصطلاح می‌گوییم به کامیابی و رفاه شرطی شده‌اند.

ولی اکثر مردم در چنین شرایطی متولد نشده‌اند. پس چنین طرز فکری هم در اطرافشان وجود نداشته است، پس باید این موضوع رو درک کنیم که:

۱- چطور شرطی شده‌ایم؟

۲- چرا داریم این نتایج رو می‌گیریم؟

۳- چطور می‌توانیم نحوه تفکر یا نحوه شرطی‌شدنمان را تغییر بدهیم؟

انجام این کار آسان نیست. برای این کار نیاز به انضباط زیاد و اشتیاق فوق‌العاده بالایی هست و نیاز به تلاش خیلی زیادی هم دارد که شاید به همین دلیل است که افراد خیلی کمی واقعاً تغییر می‌کنند. با این حال می‌خواهم بدانید فارغ از اینکه ممکن است چقدر سخت باشد، باز هم عملی است و این کار می‌تواند در بازه زمانی نسبتاً کوتاهی انجام بشود و نتیجه‌ای که در ازای تلاشتان به دست می‌آورید، فوق‌العاده خواهد بود.

می‌دانم چون خودم این کار را کردم و افراد خیلی زیاد دیگری را هم می‌شناسم که این کار را کرده‌اند. حالا لازم است که شما هم انجامش دهید.

دلیل ریشه‌ای اینکه شما این کتاب را می‌خوانید قطعاً این است که شما اشتیاقی برای تغییر دارید. علاوه بر این باید بدانید که راهی مطمئن وجود دارد که به خواسته خودتان پیدا کنید و این کتاب راهش را به شما نشان می‌دهد.

درون شما نیرویی واقعی وجود دارد

در سطح پایین‌تر ذهن خودآگاهتان یک ثروت بزرگ به اسم «ذهن ناخودآگاه» قرار دارد و این همان بخشی از شخصیت شماست که ما می‌خواهیم از طریق الگوهای فکری جدید تحت تأثیرش قرار بدهیم. برای بررسی دقیق این مشکل، جمله زیر را در نظر بگیرید:

«هر ایده، برنامه و هدفی را می‌شود با تکرار افکار، در ذهن ناخودآگاه نهادینه کرد، افکاری که باایمان قوی‌تر می‌شوند. ممکن است بپرسید می‌شود این ادعا را با آزمایشات و مشاهدات ثابت کرد؟ یا روش و تکنیکی هست که بشود از طریق آن این ادعا را ثابت کرد؟ و اگر این تکنیک وجود دارد، آیا همه می‌توانند از آن استفاده کنند؟»

جواب این سؤالات یک «بله» قاطعانه است. با آزمایش و امتحان ایده‌هایی که در صفحات بعدی به آن برمی‌خورید، می‌توانید جواب همه سؤالاتتان را پیدا کنید و البته پیدا کردن جواب سؤالاتتان خیلی مهم هست، چون بشر تا خودش جواب سؤالش را پیدا نکند، به چیزی ایمان نمی‌آورد.

این کتاب به این امید نوشته شده که با تکرار ایده‌های موفقیت که در این کتاب است، به کشف جواب‌هایی که درون خودتان هست، کمک کند. شما باید پول را یک

خدمتگذار فرمان‌بردار و مطیع بدانید که می‌توانید استخدامش کنید تا پول بیشتری در بیاورید. با این پول می‌توانید خدماتی ارائه بدهید که خیلی فراتر از خدمات فیزیکی هست که قبلاً ارائه داده‌اید.

خیلی مهم است که وقتی از پول حرف می‌زنید، حس راحتی داشته باشید، چون شما واقعاً «ثروتمند زاده شده‌اید». شما تمام ابزارهای ذهنی لازم برای جذب افکار اطرافتان را دارید، افکاری که برای رسیدن به آگاهی لازم جهت جذب ثروت، موردنیاز هستند. کمبود و محدودیت‌ها فقط زمانی به وجود می‌آیند که در ذهن برایشان جا باز کنیم، اما ذهنیت رفاه و فراوانی هیچ کمبود و محدودیتی را نمی‌شناسد.

با اراده، تمام محدودیت‌ها را از ذهن خارق‌العاده‌تان بردارید چون شما توانایی کسب پول دارید و این را درک کنید که ثروتی که خواهانش هستید، همیشه دنبالتان بوده و هست. پس درهای ذهن خودآگاهتان را به روی آن باز کنید و دریافتش کنید.

پول ذهنی

همین‌الان یک بازی ذهنی را با خودتان شروع کنید. عادت کنید که همیشه خودتان را فردی با ثروت زیاد تصور کنید. به کارهایی که می‌توانید با آن پول بکنید، فکر کنید و در ذهنتان آن کارها را بکنید.

از آنجایی که ذهن ناخودآگاه نمی‌تواند تشخیص بدهد که شما واقعاً دارید یک کاری را انجام می‌دهید یا دارید انجامش را تصور می‌کنید، این تمرین کمک می‌کند که

سریع ذهنیت رفاه را در خود ایجاد کنید. یادتان باشد که این قانون مطلق وجودی شماست که قبل از اینکه در واقعیت به خواسته‌تان برسید، باید اول در ذهنتان آن را تصور کنید.

همین‌طور باید بدانید که همه در ذهنشان با خودشان حرف می‌زنند، حتی بعضی‌ها بلندبلند با خودشان حرف می‌زنند. پس هر وقت شروع کردید به حرف زدن با خودتان، به خودتان بگویید که «ثروتمند بودن چه حس خوبی است.» به خودتان تبریک بگویید که پول‌دار شده‌اید و در ذهنتان ببینید که بقیه هم دارند به شما تبریک می‌گویند.

باید بدانید که هر چند این کار مثل یک بازی است، ولی شما دارید عاقلانه‌ترین کاری که می‌توانید را انجام می‌دهید، چون دارید از پتانسیل بالاتر به پتانسیل پایین‌تر کار می‌کنید.

شما دارید برنامه رشد شخصی خودتان را شروع می‌کنید. قرار است چیزهایی درباره خودتان یاد بگیرید که با چشم دیده نمی‌شود و باید این فاکتورهای پنهانی شخصیتتان را یاد بگیرید تا بتوانید خوب رشد کنید.

در واقع، بخش اعظم وجود شما با چشم، قابل دیدن نیست چون این بخش، فیزیکی نیست. در واقع به زودی می‌فهمید که شما همواره و به طور هم‌زمان دارید در سه بُعد متفاوت از وجودتان زندگی می‌کنید:

- شما یک موجود معنوی هستید
- شما عقل دارید

• و دارید در بدنی مادی (فیزیکی) زندگی می‌کنید.

برای درک بهتر این موضوع یادتان بماند که شما دارید به طور هم‌زمان در سه بُعد

متفاوت از وجودتان زندگی می‌کنید:

۱- بُعد معنوی افکار (بالترین پتانسیل)

۲- بُعد عقلانی ایده‌ها (پتانسیل متوسط)

۳- بُعد مادی یا فیزیکی نتایج (پایین‌ترین پتانسیل)

پس با انجام کاری که من به شما پیشنهاد دادم، شما فقط از ذات الهی‌تان برای انتخاب افکار استفاده می‌کنید. به طور مثال «پول خوب است، من عاشق مردم هستم و از پول استفاده می‌کنم. پول خدمتگزار هست و من رئیس آن هستم.» بیان این جملات باعث می‌شوند که یک ایده ساخته شود و در این مورد ایده ساخته شده «ثروت شخصی بزرگ» یا «موفقیت مالی واقعی» هست.

دقت کنید که ایده‌هایی مثل ایده موفقیت مالی هرگز خودبه‌خود شکل نمی‌گیرند و باید شخصیت انسانی با اندیشیدن به افکار، وارد این فرایند بشود، افکاری که می‌توانند بعداً برای ساخت آن ایده استفاده شوند. این دقیقاً همان ویژگی بشر است که آن را موجودی الهی می‌کند یا می‌توانیم بگوییم او را موجودی خلاق یا اشرف مخلوقات می‌کند. پس با نگه داشتن این ایده زیبا یا تصور موفقیت مالی در ذهن، در نهایت می‌توانید این ایده را در زندگی‌تان به واقعیت تبدیل کنید، مثلاً در نتایج‌تان دیده می‌شود. همین‌طور که این کتاب را می‌خوانید متوجه می‌شوید که این موضوع چطور اتفاق می‌افتد.

بگذارید چند قدم برگردم عقب، یادتان می‌آید که در چند پاراگراف قبلی گفتم که شما از پتانسیل بالاتر به پتانسیل پایین‌تر کار می‌کنید؟ در واقع منظورم این بود که شما به این ترتیب کار می‌کنید:

از افکار ... (معنی)

به

ایده‌ها ... (عقل و خرد)

به

دارایی ... (مادی)

نه این‌گونه:

دارایی ... (مادی)

به

افکار ... (معنوی)

به

ایده‌ها ... (عقل و خرد)

احتمالاً شما و اکثر مردم در گذشته و آینده از روش دوم استفاده می‌کنید، یعنی اکثر مردم به نتایج فعلی‌شان در زندگی نگاه می‌کنند و بعد اجازه می‌دهند آن نتایج، تعیین‌کننده افکارشان باشد و بعد با آن افکار، ایده‌هایشان را می‌سازند.

به عنوان مثال، اگر ببینند که حساب بانکی‌شان خالی است (نتیجه فعلی)، می‌گذارند که آن نتیجه، افکاری مثل کمبود و فقدان را به آنها تحمیل کند و سپس از آن افکار برای ساخت ایده فقر استفاده می‌کنند و از آنجایی که هر ایده‌ای که در ذهن نگه داشته بشود، باید در زندگی نمود پیدا کند، پس آنها مدام در زندگی‌شان چیزهایی که نمی‌خواهند را خلق می‌کنند، یعنی همان حساب بانکی خالی و این چرخه بدبختی را مدام در زندگی‌شان تکرار می‌کنند و مسلماً این آن زندگی ای نیست که خدا برای ما در نظر گرفته است.

شاید پیش خودتان بگویید که «این بحث، بی معنی هست» یا «حسابی که خالی است، خب خالی است دیگر! واقع‌بینانه نیست که به حساب خالی نگاه کنیم و ثروت را تصور کنیم!» ولی می‌خواهم بدانید که این همان دلیلی هست که باعث ماندگار شدن فقر می‌شود و فقرا را در وضعیت فقر نگه می‌دارد.

باید بدانید که وضعیت فعلی حساب بانکی‌تان، میزان فروشتان، وضعیت سلامتی‌تان، زندگی اجتماعی‌تان و جایگاه شغلی‌تان و... چیزی نیست جز «تجلی افکار گذشته شما».

اگر واقعاً می‌خواهید نتایج مادی زندگی‌تان را عوض کنید یا بهبود بدهید، باید افکارتان را عوض کنید و باید سریع‌تر این کار را انجام دهید.

اگر وقت بگذارید و عمیقاً به اطلاعاتی که دارم به شما می‌دهم، فکر کنید، مطمئن هستم که متوجه می‌شوید که حرف‌هایی که به شما زدم، کاملاً منطقی است. در واقع هر کسی که مفهوم فرایند خلق کردن را درک کرده باشد، نه تنها حرف‌هایی که من زده‌ام را

تأیید می‌کند، بلکه می‌گوید که این قانون مسلم وجود شماسست. خدا از این طریق در بندگانش تجلی پیدا می‌کند. بعضی‌ها به این روش، «دعا» هم می‌گویند؛ دعا حرکتی هست که از طریق انسان بی معنا و ماده اتفاق می‌افتد. خدا به شما این توانایی را داده که تصویر خواسته‌تان را بسازید. شما ثروتمند زاده شده‌اید و این افکارتان است که ثروت را برایتان به وجود می‌آورد.

پس با خودتان خوب باشید و ایده‌های فوق‌العاده را انتخاب کنید و دیگر اجازه ندهید که دنیای مادی، افکار شما را کنترل کند.

الان دیگر خوب می‌فهمید که افراد چطور می‌توانند اشتباهات بزرگ بکنند. ام‌رسون در مقاله‌اش درباره «اتکا به نفس» می‌گوید «حسادت، عدم آگاهی است.» به عبارت دیگر چشم داشتن به «دستاوردها» یا «نتایج» بقیه و بعد «حسادت» به آنها، واقعاً عاقلانه نیست چون آن افراد، اول افکارشان را طوری انتخاب کرده‌اند که بتوانند تصاویری که در ذهنشان هست را در دنیای واقعی پیاده‌سازی کنند. آن‌ها این افکار را از یک منبع بی‌پایان انتخاب کرده‌اند، منبعی که در اختیار همه هست، از جمله شما!

از هنرمند بزرگ «ون گوگ» پرسیده‌اند «چطور این قدر زیبا نقاشی می‌کنی؟» گفت «من اول نقاشی‌هایم را تصور می‌کنم و بعد تصوراتم را نقاشی می‌کنم» به عبارت دیگر، او اول تصویر را در ذهنش می‌بیند و بعد آن را با رنگ روی بوم نقاشی، کُپی می‌کند. یعنی نسخه اصلی نقاشی در ذهنش است. در حقیقت هیچ‌وقت نسخه اصلی نقاشی ون گوگ فروخته نشده است.

الان که دارم این کتاب را می‌نویسم، می‌دانم دارید به چه فکر می‌کنید، می‌گویید «تازه متوجه شدم، الان همه چیز منطقی به نظر می‌رسد.»

چند سال پیش، مری سیندر از کالیفرنیا با همسرش اسکار به سمینار من آمدند. او یک جمله از لینکلن به من گفت که واقعاً عاشقش شدم. من آن جمله را با هزاران نفر به اشتراک گذاشتم. لینکلن گفت «باور چیزی که می‌توانید آن را ببینید و لمسش کنید، اصلاً باور نیست، بلکه باور چیزی که قابل رؤیت نیست، یک موفقیت و موهبت هست.»

زیبا نیست؟ باز هم ممنونم مری.

امیدوارم دیگر الان اهمیت تمرینات ذهنی ای که گفتم را فهمیده باشید. پس مدام تکرار کنید «من خوشبختم، من ثروتمندم، پول خوب است.»

خودتان را تصور کنید که با این نگرش جدید به خواسته‌تان رسیده‌اید. خودتان را تصور کنید که یک ثروت بزرگ در اختیار دارید و یادتان باشد که:

- پول خدمتگذار است و شما رئیس او هستید.
- شما عاشق مردم هستید و از پول استفاده می‌کنید.

قبل از اینکه بروید سراغ فصل بعدی، اول این فصل را دوباره بخوانید. تکرار کمکتان می‌کند که باورهای قبلی‌تان درباره پول را کنار بگذارید. باورهایی که هر وقت حرف از پول می‌شد، باعث ناراحتی‌تان می‌شدند. هر روز چندین بار با خودتان بگویید «من و پول» آن‌قدر بگویید تا حس خوبی درباره ثروت در خودتان ایجاد کنید.

از گفتن افکار جدیدتان درباره پول به دیگران خودداری کنید، تا وقتی که خودتان کامل درکش کنید و با اطمینان بتوانید آموخته‌هایتان را به دیگران توضیح بدهید. یادتان باشد که شنیدن نظرات منفی افرادی که نمی‌توانند این حقیقت را بفهمند، برایتان سودی ندارد و فقط باعث می‌شود که درونتان شک ایجاد شود. پس نگذارید این اتفاق بیفتد. چون وقتی به من «من و پول» فکر می‌کنید، باید یک تصور زیبا در ذهنتان ایجاد بشود.

«زندگی خوب، گران است، البته می‌شود طوری زندگی کرد که کم‌هزینه‌تر باشد، ولی آن زندگی دیگر خوب نیست.»

ضرب‌المثل اسپانیایی

فصل دوم: چقدر پول کافی است؟



چقدر پول کافی است؟

«پولی که اکثر مردم فکر می‌کنند می‌خواهند،

بیشتر از پولی هست که واقعاً می‌خواهند.

اما به خیلی کمتر از آن چیزی که

می‌توانند در بیاورند، قانع می‌شوند.»

ارل نایتینگل

برای دستیابی به ثروت با سرعت بالا باید دقیق باشید. باید دقیقاً بدانید که چقدر

پول می‌خواهید.

یادتان باشد شما دارید با ذهن ناخودآگاهتان کار می‌کنید و ذهن ناخودآگاه فکر

نمی‌کند، بلکه فقط تصویری که به آن می‌دهید را می‌پذیرد و بعد آن را به واقعیت تبدیل

می‌کند. پس اینکه فقط بگویید «من پول زیادی می‌خواهم»، ایده خوبی نیست، چون

هیچ فردی نمی‌داند پول زیاد چقدر است، چه برسد به ذهن ناخودآگاه.

به شما پیشنهاد می‌کنم این فصل را خیلی جدی بگیرید، چون ایده‌ای که در این

فصل هست، می‌تواند به معنای واقعی زندگی‌تان را متحول کند. ولی باید بدانید که فکر

کردن به آن به تنهایی کافی نیست بلکه باید به آن عمل کنید، باید یک سری کارهای

مشخص را انجام بدهید و اولین کارتان این است که «تصمیم بگیرید دقیقاً چقدر پول می‌خواهید.»

برای پاسخگویی به این سؤال بهترین روش این است که:

اول تصمیم بگیرید که آن پول را برای چه چیزی می‌خواهید؟

نمی‌توانید خیلی ساده بگویید «آن پول را برای زندگی کردن می‌خواهم»، این کافی نیست چون باید بدانید که ساختار جامعه ما به صورتی است که دولت خرج مایحتاج اولیه شما را می‌دهد و حتی برایتان چک می‌فرستد. می‌توانید در خانه‌تان بنشینید و دولت برایتان حقوق مکفی بفرستد.

حتماً الان پیش خودتان می‌گویید خودم این را می‌دانم، ولی می‌خواهم بهتر از این زندگی کنم، خب باید دقیق بگویید چقدر بهتر؟

توجه کنید که این تمرینات یک برنامه‌ریزی دقیق از طرف شما را می‌طلبد، پس قلم و کاغذ بیاورید و یک لیست بنویسید. لیست چیزها و کارهایی که در سال آینده قرار است با آن پول انجام بدهید. چند دسته‌بندی این زیر آورده شده که برای شروع به شما کمک می‌کند:

- غذا
- اجاره یا رهن خانه
- پوشاک
- اتومبیل

- هزینه‌های آب و برق
- تحصیلات
- تعطیلات (سفر)
- تفریح
- بیمه
- پس‌انداز
- ...و

مشخص هست که این‌ها فقط نمونه‌ای از موارد موجود هستند. پس خودتان روی لیستتان کار کنید تا کامل شود. یادتان باشد که لیست را بر اساس هزینه‌های کنونی‌تان ننویسید بلکه:

- ۱- هر مورد را بنویسید و
 - ۲- بعد تصور کنید که چطور دوست دارید زندگی کنید و
 - ۳- بعد پولی که دوست دارید برای هر مورد خرج کنید را جلوی آن بنویسید.
- مثلاً شاید فقط برای موقعیت‌های خاص به یک رستوران شیک می‌روید، اما الان فرض کنید هفته‌ای یک‌بار می‌خواهید به یک رستوران خوب بروید. رستورانی که خدمات خوبی دارد و غذاهای آن عالی است و محیطش هم خیلی مجلل است، در این حالت چقدر هزینه‌اش می‌شود؟ باید این مبلغ را جلوی آن بنویسید.

ممکن است ماشینی که الان دارید قدیمی و کهنه شده باشد، اما خودتان را با یک ماشین جدید با برند دلخواهتان تصور کنید. ماشینی که هر ۲ سال عوض کنید، این طوری چقدر باید پول به آن اختصاص دهید؟

یادتان باشد که زندگی تا ابد ادامه ندارد و دور امتحانی هم ندارد. این زندگی شما هست و باید تا جایی که می شود از آن لذت ببرید. پس شما باید آن قدر پول داشته باشید که چیزهایی که می خواهید را تأمین کنید و به گونه ای که می خواهید زندگی کنید. به شما هشدار می دهم، احتمالاً الان ذهنتان می خواهد گولتان بزند. می گوید «این احمقانه هست، من هیچ وقت نمی توانم آن قدر پول در بیاورم که آن گونه که این کتاب می گوید زندگی کنم!» اما باید یادآوری کنم که افرادی هستند که پول لازم برای زندگی به روش این کتاب را دارند. آنها از اول پول دار نبوده اند و ارثی هم به آنها نرسیده، بلکه ثروتمند زاده شده اند، چون پتانسیل خدادادی موفقیت را دارند (همه این پتانسیل را دارند).

آن ها هم یک برهه ای از زندگی فقیر بوده اند. شما هم می توانید موفق باشید و خواهید شد، البته اگر به گفته ها و پیشنهادات این کتاب عمل کنید. من خودم را ملزم می دانم که از موضوع اصلی خارج بشوم و یادآوری کنم که منابع، استعدادها و توانایی های زیادی درون شما نهفته است که منتظر هستند شما از آنها استفاده کنید.

خیلی واضح یاد می‌آید که چند سال پیش به یک نواری گوش می‌دادم. نوار از «ارل نایتینگل» بود که درباره «نگرش» حرف می‌زد. صدها بار به آن نوار گوش دادم، در بخشی از آن نوار می‌گفت:

«الان باید با یک واقعیت عجیب روبرو بشویم. ما کارهایی که می‌توانیم بکنیم و اهدافمان رو دست‌کم می‌گیریم و همین‌طور بنا به یک سری دلایل عجیب فکر می‌کنیم بقیه می‌توانند کارهایی را بکنند که ما نمی‌توانیم. ولی این افکار واقعیت ندارند. شما استعدادها و توانایی‌های بی‌نهایتی درون خودتان دارید. شما می‌توانید چیزی که می‌خواهید را داشته باشید.»

با اینکه من بارها و بارها این بخش را گوش کرده بودم ولی منظورش را نفهمیده بودم، ولی یک روز که آن را شنیدم، این حقیقت در تکتک سلول‌های مغزم طنین انداخت و ناگهان توانستم منظورش را قشنگ درک کنم و با اعماق وجودم فهمیدم که اگر بقیه می‌توانند کاری را بکنند، من هم می‌توانم، البته اگر حاضر باشم بهایش را بپردازم.

لطفاً درک کنید که شما هم می‌توانید. چون جمله‌ای که ارل گفت هم برای من و هم برای شما صادق است. بخشی از بهایی که باید بدهید این است که بفهمید چقدر پول کافی است. پس الکی یک عدد نگوئید، درست و دقیق یک عدد بگوئید، چون وقتی درست انجامش بدهید، خوشحال می‌شوید. بعلاوه این تمرین کمکتان می‌کند که یک ذهن منظم داشته باشید.

الان ممکن است فکر کنید که این بخش اصلاً به شما ربطی ندارد. ولی باید خوشحال باشید که ما راه حل برخورد با این مشکل را داریم. بعلاوه خوشحال می‌شوید اگر بدانید در بسیاری از موقعیت‌ها که شاید شامل شما هم بشود، یک فرد می‌تواند ثروتمند بشود، حتی بدون اینکه درآمدش از درآمد فعلی‌اش بیشتر بشود و همین به‌تنهایی آن قدر به شما انگیزه می‌دهد که کتاب را کامل بخوانید.

الان دیگر حتماً لیستتان را کامل کرده‌اید و به عدد کلی‌تان رسیده‌اید. پس این عدد را بزرگ و پررنگ روی کاغذ بنویسید. الان ذهنتان را از این ایده پاک کنید تا برویم سراغ ایده مهم بعدی.

هر چند ممکن است این ایده لااقل در حال حاضر شامل حال شما نشود، ولی شامل خیلی از خواننده‌های کتاب می‌شود، بعلاوه اگرچه شامل حال موقعیت فعلی شما نمی‌شود، ارزش فکر کردن دارد، چون احتمالاً دوستان و آشنایان زیادی دارید که این ایده به آنها کمک می‌کند و می‌توانید این ایده را به آنها بگویید.

این ایده به درد کسی می‌خورد که متأهل و مسئول خانواده باشد و ممکن است تنها نام‌آور خانه باشد یا مسئولیت مالی با او باشد. یکی از دلایل اصلی برای بدست آوردن پول دلخواهتان تأمین مخارج خانواده است، البته نه در حد بخورونمیر، بلکه به‌اندازه‌ای که بتوانند به معنای واقعی زندگی کنند. باید بدانید که تا وقتی زنده باشید و برنامه‌های کتاب را دنبال کنید، می‌توانید نیازهای خانواده‌تان را فراهم کنید.

اما به هر حال اگر به این موضوع فکر کنید، حتماً با من موافقید که می‌خواهید خانواده‌تان زندگی خوبی داشته باشند، حتی اگر ناگهان شما از صفحه روزگار محو بشوید و بمیرید.

ممکن است به شوخی بگویید «وقتی بمیرم دیگر اهمیتی ندارد» ولی این چیزی نیست که با آن شوخی کنید، موضوع کاملاً جدی است. معلوم است که اهمیت می‌دهید، هم من و هم شما این را می‌دانیم. وقتی شما زنده و سلامت باشید، می‌توانید ثروت‌اندوزی کنید ولی اگر بمیرید یا به طور همیشگی معلول بشوید چه؟

خب جامعه ما در این مواقع از شما حمایت می‌کند. ما بیمه عمر و بیمه معلولیت داریم. ممکن است الان پیش خودتان بگویید «بیمه عمر، عجب کلکی! معلوم نیست این باب پراکتور از کجا آمده» ولی باید به شما بگویم که وقتی حرف از بیمه عمر می‌شود، می‌توانم ادعا کنم که در این زمینه ماهر هستم و ۱۰ سال است که دارم در این زمینه سمینار برگزار می‌کنم و توانسته‌ام از طریق سمینارهایم به ۵۰ هزار نفر بیمه عمر بفروشم.

پس می‌توانم به شما اطمینان بدهم که حدود ۹۵ درصد از مردمی که با آنها حرف می‌زنید، تقریباً هیچی از بیمه عمر نمی‌دانند، حرف الکی نمی‌زنم. خیلی از این افراد دارای جایگاه‌های مهم در بیزینس و صنعت هستند و همین‌طور در دولت و کارهای تخصصی و به‌خاطر جایگاهشان تصور می‌شود که این افراد می‌دانند دارند از چه حرف می‌زنند، ولی حقیقت تلخ این است که خیلی از آنها یا اطلاعات غلطی دارند یا اصلاً اطلاعاتی ندارند، وقتی حرف از اهمیت بیمه عمر می‌شود.

باید بدانید که هیچ راهی برای جایگزین کردن درآمد یا ایجاد یک دارایی مشخص و اضطراری، به جز بیمه عمر وجود ندارد. طبق آمار، اغلب افرادی که بیمه شده‌اند، یعنی چیزی حدود ۹۰ درصد بیمه ناقصی دارند و این یعنی وقتی بمیرند، فقط برای مراسم خاک‌سپاری‌شان پول می‌ماند یا پول بیمه فقط کفاف خرج و مخارج یک سال خانواده را می‌دهد. باعث تأسف هست که این افراد با مبلغی ناچیز می‌توانند کاری کنند که اگر از دنیا رفتند، منابع مالی‌شان به طور خودکار به خانواده‌شان برسد و چون این کتاب برای کمک در جهت رسیدن به اهداف مالی نوشته شده، خودم را موظف دیدم که درباره بیمه عمر هم حرف بزنم و بدون این توصیه این کتاب کامل نمی‌شد.

یادتان باشد که فقط دو راه برای پول درآوردن وجود دارد:

۱- کار کردن خودِ مردم

۲- کار کردن پولِ مردم

خوشحال می‌شوید اگر بدانید بقیه کتاب برای کسی طراحی شده که قرار است زندگی کند. پس قدر فرصت‌های شرایط حال را بدانید و کارتان را شروع کنید. چه زمانی قرار است یک زندگی خوب را شروع کنید؟ این سؤالی است که دارید از خودتان می‌پرسید؟ همین الان شروع کنید. با جواب به این سؤالات شروع کنید:

- چند وقت یک‌بار قبض تلفنتان را می‌دهید؟
- چند وقت یک‌بار اجاره یا قسط خانه‌تان را می‌دهید؟
- چند وقت یک‌بار هزینه سوپرمارکت می‌دهید؟

- چند وقت یکبار هزینه بنزین ماشینتان را می‌دهید؟
- چند وقت یکبار هزینه پزشک می‌دهید؟
- چند وقت یکبار به خودتان پول می‌دهید؟!

سؤال آخر کمی عجیب به نظر می‌رسد، درست است؟ در هر ۱۰۰ نفر، کمتر از ۵ نفر هستند که به خودشان پول می‌دهند. اگر از آن ۹۵ نفر بپرسی چرا این کار را نمی‌کنند، احتمالاً می‌گویند وقتی به بقیه پول می‌دهند، پولی برای خودشان نمی‌ماند. و آن چهار یا پنج نفر از صد نفر که به خودشان پول می‌دهند، راهی برای این مشکل پیدا کرده‌اند. هرچند این ایده آنها قرن‌هاست دارد استفاده می‌شود، ولی کمتر کسی از آن باخبر است. می‌خواهید بدانید آن ایده چیست؟ به همین سادگی است:

آنها اول به خودشان پول می‌دهند.

(این ایده به قانون موفقیت مالی بابلی شهرت دارد)

بخشی از درآمدتان برای خودتان است که آن را نگه دارید

اگر به این قانون یا این اصل فکر کنید، منطقی بودن آن را تأیید می‌کنید. بگذارید دوباره بگویم، بخشی از درآمدتان مال خودتان است که آن را نگه دارید. به طور دقیق‌تر، درآمد دوشنبه صبحتان را برای خودتان نگه دارید. پس آن را بریزید به یک حساب جداگانه که راحت در دست‌رسان نباشد.

حساب بانکی استقلال مالی

درآمد دوشنبه صبحتان، احتمالاً حدود ۱۰٪ از درآمد کل شما می‌شود. پس باید اول از همه آن ۱۰٪ را برای خودتان نگه دارید. آن ۱۰٪ را قبل از اینکه به فرد دیگری بدهید، بگذارید کنار و از حساب استقلال مالی‌تان حق بیمه‌تان را پرداخت کنید، چون آن بیمه، دارایی لحظه‌ای‌تان را ایجاد می‌کند و می‌توانید بقیه پولتان را پس‌انداز کنید. این کار را تا وقتی که پول کافی برای سرمایه‌گذاری جمع نکرده‌اید، ادامه دهید.

یادتان باشد، نباید به پول این حساب یا سودش دست بزنید. این‌گونه در یک‌زمان کم، پیشرفت قابل‌ملاحظه‌ای می‌کنید و انگیزه لازم برای ادامه این راه را بدست می‌آورید. بعلاوه دانستن اینکه یک دارایی لحظه‌ای دارید که اگر اتفاقی برایتان بیفتد، می‌توانید از آن استفاده کنید، به شما آرامش خاطر می‌دهد.

برنامه منظم پرداخت بدهی

ممکن است حقوق فعلی شما به طور کامل صرف پرداخت بدهی‌تان می‌شود و چیزی برایتان نمی‌ماند، ولی باید بدانید که این بدهی هم تمام می‌شود. هر چند میزان بدهی‌تان مشخص می‌کند که چقدر طول می‌کشد تا بدهی‌تان صاف بشود. در راستای همین بحث، باید بگویم که وام خانه یا قسط خرید خانه‌تان که بیشتر حقوقتان صرف آن می‌شود، یک سرمایه‌گذاری است، نه بدهی.

حساب بانکی صاف کردن بدهی

درآمد دوشنبه بعد از ظهر و سه شنبه صبحتان باید مستقیم به حساب صاف کردن بدهی‌ها برود که می‌شود حدود ۲۰٪ از درآمد کل‌تان. همچنین باید بنشینید و یک نامه به تمام طلبکارانتان بنویسید و برنامه‌تان را به آنها بگویید. با این حال قبل از ارسال نامه، باید فهرست طلبکارانتان را در بیاورید و مشخص کنید چه مقدار از ۲۰٪ را به هر کدامشان می‌خواهید بدهید و احتمالاً این مبلغ بیشتر از چیزی است که الان دارند می‌گیرند، شاید هم کمتر.

به هر حال مجموع آن پرداخت‌ها معادل ۲۰٪ از درآمدها می‌شود و در مجموع هر مبلغی که دریافت می‌کنند، مرتباً در تاریخ تعیین شده برایشان ارسال می‌شود. در ادامه برایتان یک نمونه نامه گذاشتم که می‌توانید از آن استفاده کنید و طبق آن برای طلبکارانتان نامه بنویسید:

آقا / خانم ...:

همان‌طور که می‌دانید، من مبلغ به شما بدهکار هستم و می‌خواهم کل این پول با سودش را به شما بدهم، برای این منظور چند روز اخیر یک برنامه ریختم که وضعیت مالی‌ام مشخص بشود. به خاطر همین یک حساب برای صاف کردن قرض‌هایم باز کردم و ۲۰٪ از درآمد را مستقیماً می‌گذارم در این حساب و این کار باعث می‌شود منابع مالی لازم را بدون استرس فراهم کنم و نمی‌گذارد بیشتر از این بدهکار بشوم. از این به بعد هر هفته یا هر ماه مبلغ را برایتان واریز می‌کنم تا قرضم به شما صاف

بشود. می‌دانم این آن چیزی نیست که ما قبلاً با هم توافق کرده بودیم ولی می‌دانم درکم می‌کنید و از کاری که می‌خواهم بکنم، حمایت می‌کنید. اگر سوالی دارید حتماً با من تماس بگیرید. من درباره برنامه‌ام خیلی هیجان‌زده هستم. اگر بخواهید می‌توانم برنامه‌ام را به باقی بدهکارانتان هم بدهم.

پیشاپیش از همکاری‌تان متشکرم. روز فوق‌العاده‌ای داشته باشید.

با احترام

جان دو

توجه کنید که این نامه یک نوع اطلاع‌رسانی است، نه یک درخواست. خودتان مسئول کنترل وضعیت مالی‌تان هستید، نه طلبکارانتان. نامه‌تان را مرتب تایپ کنید و اولین چک‌تان هم ضمیمه آن کنید. به احتمال کم، بعضی از طلبکاران غیرمنطقی‌تان با شما همکاری نمی‌کنند. حتی ممکن است تلفن بزنند و برایتان قلدری کنند و شما را به دادگاه ببرند، ولی شما باید صبور باشید، چون هیچ دادگاهی در این کشور نیست که با توضیح برنامه استقلال مالی‌تان حق را به شما ندهد.

علاوه بر این، ۹۵٪ از طلبکاران شما که برایشان نامه نوشته‌اید، با شما همکاری می‌کنند. الان می‌توانید خودتان را تشویق کنید، چون از این لحظه به بعد قرار است یک زندگی کاملاً جدید را آغاز کنید.

بگذارید به طور خلاصه کارهایی که تا الان کرده‌اید را بیان کنیم:

- ۱- اگر اتفاقی برایتان بیفتد، یک دارایی لحظه‌ای دارید
 - ۲- حساب پس‌انداز دارید
 - ۳- به خودتان پول می‌دهید
 - ۴- یک برنامه منظم برای صاف کردن بدهی‌هایتان دارید
 - ۵- ۷۰ درصد از درآمدهایتان می‌تواند صرف امور خانه و تفریحات بشود
 - ۶- ذهنتان برای پرداختن به ایده‌های بزرگ، آزاد می‌شود، ایده‌هایی که قرار است در ادامه این کتاب بیان بشوند.
- از این لحظه به بعد به بدهی فکر نکنید، چون دیگر حل و فصل شده است. فقط روی حساب پس‌اندازتان تمرکز کنید و شاهد رشدش باشید. تکرار کنید «من ثروتمندم، پول خوب است، من از پول استفاده می‌کنم و عاشق مردم هستم.»
- از نگاه استعاری، درست‌کردن وضع مالی‌تان مثل این است که موتور ماشینتان را قبل از آغاز سفر تنظیم کنید. از حالا به بعد شما برای سفر آماده شده‌اید. هر چند ممکن است در حال حاضر درآمد سالانه‌تان یکس دلار باشد، ولی باید تصویر جدیدی از خودتان در ذهنتان بسازید. خودتان را ببینید که به درآمد سالانه‌ای که حساب کرده‌اید، رسیده‌اید و دارید چیزهایی که می‌خواهید را می‌خرید تا زندگی دلخواهتان را داشته باشید.
- اگر واقعاً دوست دارید به استقلال مالی برسید ولی هنوز در راستای این هدف گامی برنداشته‌اید، توصیه می‌کنم همین‌الان شروع کنید. اگر بدون انجام این کارها بروید سراغ فصل بعدی، مثل این است که با ماشینی به سفر بروید که نصف سیلندرش کار می‌کند و

قطعاً این ماشین وسط راه خراب می‌شود و شما از رسیدن به مقصد بازمی‌مانید ولی اگر همه چیز را از قبل تنظیم و آماده کنید، می‌توانید آرامش داشته باشید و با متانت رفتار کنید، چون می‌دانید قطعاً به مقصد می‌رسید. این‌گونه می‌توانید از منازری که در طول مسیر هست هم لذت ببرید.

اگر فهمیدید که رسیدن به استقلال مالی و شروع این سفر هیجان‌انگیز برایتان به‌تنهایی امکان‌پذیر نیست، به شما توصیه می‌کنم با افراد متخصص مشورت کنید. این کاری هست که تقریباً تمام افراد ثروتمند انجامش می‌دهند. این یعنی همه افراد ثروتمند به توصیه متخصصان مالی عمل می‌کنند. مثل این هست که یک فردی که دچار بیماری شده است، برای درمان پیش یک پزشک برود.

علاوه بر این باید یادتان باشد که افراد سالم هم اگر عاقل باشند، به طور منظم برای معاینه عمومی پیش دکتر می‌روند. به عبارت دیگر، لازم نیست همیشه مریض باشید تا بهتر شوید. الان دیگر کاملاً فهمیده‌اید که افراد خیلی کمی در زمینه برنامه‌ریزی مالی توانسته‌اند مهارت کافی را کسب کنند. پس باید حتماً به سراغ یک مشاور مالی ماهر بروید. همان‌طور که در مورد مسائل حقوقی از متخصصین مشاوره می‌گیرید، در همه شهرها شرکت‌هایی هستند که خدمات مشاوره مالی می‌دهند، البته در بعضی شهرها پیدا کردنشان آسان نیست، ولی اگر بگردید، پیدایشان می‌کنید.

خوشبختانه من نقش مهمی در راه‌اندازی یکی از این شرکت‌ها داشتم. آن هم در شهر تورنتو در سال ۲۹۷۹، شرکتی به اسم گروه مک کراری. الان آن شرکت ۵۰۰۰ مشتری

راضی دارد که در مسیر رسیدن به استقلال مالی هستند. آن شرکت تمام اطلاعات مالی لازم را به مشتری‌هایش می‌دهد. من هم الان آن اطلاعات را به شما می‌دهم.

مردم از نظر مالی به ۳ دسته متفاوت تقسیم می‌شوند:

۱- افرادی که با کسری درآمد مواجه هستند (بدهکار هستند)

۲- افرادی که دخل و خرجشان یکی هست و قرضی ندارند

۳- افرادی که درآمد مازاد دارند

می‌توانیم خیلی ساده خودمان را گول بزنیم و باور کنیم کسی که عضو گروه یک یا دو هست، فقط باید درآمدش را زیاد کند تا خودبه‌خود به جمع افراد گروه سوم ارتقا پیدا کند. ولی لزوماً این راه حل درست نیست. فردی که کسری درآمد دارد، در واقع این عادت را دارد که بیشتر از میزانی که پول در می‌آورد، پول خرج کند.

به طور مشابه کسی که دخل و خرجش یکی هست، این عادت را دارد که هر چه در می‌آورد، خرج کند، چون ما مخلوقاتی هستیم که عادت‌های خودمان را داریم. پس افزایش درآمد، لزوماً باعث تغییر وضعیت مالی مان نمی‌شود و خیلی مهم است که موقع محاسبه پول مورد نیازتان بدانید که باید یا خودتان یا یکی دیگر یک برنامه مالی جدید برایتان طراحی کند.

این‌گونه خودتان را حداقل برای یک یا دو ماه مقید به برنامه می‌کنید تا زمانی که بتوانید به زندگی طبق برنامه جدید عادت کنید. فصل بعدی، یعنی فصل تصویرسازی، کمکتان می‌کند بفهمید که چطور و چرا باید از همین الان خودتان را با درآمد ایده‌آلتان

تصور کنید تا آن موقع باید یادتان بماند که افزایش درآمدتان باعث می‌شود ۱۰ درصدی که پس‌انداز می‌کنید هم بیشتر بشود، همان‌طور که آن ۲۰ درصدی که برای قرض‌هایتان کنار می‌گذارید. این یعنی زودتر می‌توانید قرض‌هایتان را صاف کنید. بعد از تسویه قرض‌ها، ۹۰ درصد درآمدتان برای امرارمعاش می‌ماند.

دارم می‌بینم که درباره این ایده، هیجان‌زده شده اید.

فصل سوم:

تصویرسازی



همه چیز به خودم بستگی دارد

هرازگاهی با آمدن ابرهای خاکستری، ناامید می‌شوم

تا اینکه به اتفاقاتی که دیروز افتاده، فکر می‌کنم

منظورم روز قبل یا ماه پیش نیست

بلکه منظورم تمام روزهای گذشته هست که شانس رشد کردن داشتم

به فرصت‌هایی که اجازه دادم از دست بروند، فکر می‌کنم

و آن‌هایی که قبل از اینکه از دست بروند، از آنها بهره بردم.

یادم می‌آید که گذشته چه مشکلاتی را به من نشان داد

ولی از پششان بر آمدم و آینده هم خوب به نظر می‌آمد

به خودم یادآوری کردم که من توانا و رها هستم

و موفقیت و شادی‌ام، واقعاً دست خودم هست.

جیمز متکاف

تصویرساز

ایده این فصل می‌تواند راهگشای بزرگی برایتان باشد، چون اگر بتوانید روی مبحث

تصویرسازی مسلط بشوید، می‌فهمید که حقیقتاً یک ایده پربازده هست. چند سال پیش

وقتی در اوهایو برای جمعی از افراد فعال در بیزینس، سخنرانی می‌کردم، فرد میان‌سالی

از بین حضار بلند شد و حرفم را که در مورد مفهوم تصویرسازی بود، قطع کرد و به حضار

گفت «من ۶۵ سالم هست و علی‌رغم اینکه قبلاً درباره این مفهوم مطالعه کردم و به آن

فکر کردم و حتی درباره‌اش حرف زدم ولی تا قبل از این سمینار واقعاً نتوانسته بودم با تمام وجود درکش کنم.»

همین‌الان می‌خواهم به شما توصیه کنم که این فصل را چندین بار بخوانید چون اکثر مردم زندگی می‌کنند و می‌میرند بدون اینکه بتوانند معنای واقعی تصویرسازی را درک کنند.

در این کتاب، مبحث تصویرسازی را در رابطه با پول بررسی می‌کنیم ولی باید بدانید که اگر مفهوم تصویرسازی را به خوبی درک کنید، می‌توانید آن را در راستای رسیدن به تمام خواسته‌هایتان به کار ببرید.

نمی‌توانم دقیق بگویم که چه زمانی خودم این مفهوم را یاد گرفتم ولی می‌توانم بگویم که تأثیری که این مفهوم روی زندگی‌ام گذاشت، از ایده‌های دیگری که یاد گرفتم، بیشتر بود.

دانش تصویرسازی، رقابت را از زندگی‌تان حذف می‌کند و شما را از میدان رقابت به سمت میدان خلاقیت می‌برد. به‌زودی می‌فهمید که در اصل، تنها رقابتی که خواهید داشت، رقابتتان با چهل خودتان هست. این ایده واقعاً هیجان‌زده‌ام می‌کند، به‌طور دقیق‌تر، اشتراک این ایده با شما من را هیجان‌زده می‌کند چون می‌دانم این موضوع می‌تواند تمام جوانب زندگی‌تان را بهبود دهد. صادقانه بگویم، من عاشق دیدن پیشرفت مردم هستم، از اینکه می‌بینم ایده‌های جدیدی در ذهن خودآگاهشان شکل می‌گیرد.

قبل از بررسی این ایده باید بدانید که همه دارند از مفهوم تصویرسازی استفاده می‌کنند، در واقع هر اتفاقی که تابه‌حال در زندگی‌تان افتاده، نتیجه مستقیم تصویرسازی‌هایی بوده که انجام داده‌اید، بنابراین اگر به نتایجی که تابه‌حال به دست آورده‌اید، دقت کنید می‌فهمید که تا الان هم از این ابزار قدرتمند ذهنی داشتید استفاده می‌کردید.

اگر نگاهی به نتایجی که اکثر مردم به دست می‌آورند، بیندازید، به‌طورکلی و مشخص می‌توانید بگویید که هر وقت خواستند از توانایی تصویرسازی‌شان استفاده کنند، همیشه به طور نادرست این کار را انجام دادند.

شما یک تصویرساز هستيد

طبق تمام آموزه‌های مذهبی، خدا مسئول کل اتفاقات این دنیا هست و من کاملاً با این حرف موافقم، با این وجود، ما به‌عنوان همکار خدا باید مسئولیت چیزی که خدا در زندگی‌مان ایجاد کرده را بپذیریم.

کشیش و کشاورز

یک داستانی هست که خیلی خوب این موضوع را نشان می‌دهد. سال‌ها پیش، یک کشیش در جاده‌ای دورافتاده رانندگی می‌کرد تا اینکه یک‌دفعه به یک مزرعه زیبا برخورد

کرد. مزرعه در شرایطی بسیار عالی نگهداری می‌شد. حصارها به‌خوبی مراقبت شده بودند، گیاهان سبز و باطراوت بودند.

خانه با کمی فاصله از جاده ساخته شده بود. کل خانه با پوششی سفید و جدید پوشیده شده بود. دور خانه گل‌کاری شده بود. این گل‌کاری تا دو طرف راه ورودی منتهی به جاده ادامه پیدا کرده بود. دو طرف جاده هم با درختان سپیدار پوشیده شده بود، درختان سر به آسمان آبی کشیده بودند. چمن‌های اطراف خانه، سبز سبز بودند و به خوبی آراسته شده بودند. منظره آن‌قدر زیبا بود که می‌شد به عنوان کارت‌پستال از آن استفاده کرد. واقعاً منظره پرشکوهی بود.

کشیش چشمش به سمت دیگری از جاده افتاد. زمین شخم خورده بود و به قدری سیاه بود که کشیش تا به حال چنین سیاهی‌ای ندیده بود. زمین به قدری منظم با گاواهن شخم خورده بود که درست شبیه ردیف‌هایی از بند رخت‌های صاف شده بود. آن دورتر کشیش می‌توانست کشاورز را ببیند که سوار بر تراکتورش بود و یک کلاه حصیری پشت سر کشاورز بود و یک لباس آبی روشن مندرس تنش کرده بود.

کشاورز همین‌طور که داشت شخم می‌زد، به جاده نزدیک شده بود و چون کشیش هیچ عجله‌ای نداشت، ماشینش را کنار جاده گذاشت و پیاده شد و رفت سمت حصارها. وقتی رسید، بی حرکت ایستاد و شروع کرد به لذت بردن از فضا. از باد ملایم و گرمای خورشید لذت برد و زیبایی مزرعه و توانایی کشاورز برای شخم زدن مرتب زمین را نیز تحسین می‌کرد.

وقتی کشاورز داشت نزدیک جاده می‌شد، متوجه شد که کشیش به حصارها تکیه داده، به خاطر همین تراکتور را نگه داشت و از آن پایین پرید و آرام به سمت کشیش راه افتاد. همین‌طور که کشاورز نزدیک‌تر می‌شد، کشیش لبخند زد و شروع کرد به تکان دادن دستانش و گفت «فرزند من، خداوند حتماً تو را با دادن این مزرعه زیبا، مورد رحمت قرار داده!»

کشاورز ایستاد و پارچه خال خالی سفید و قرمزش را از جیب بیرون آورد. دست‌هایش بزرگ، زخمی و پینه‌بسته بود. دستانش را بالا آورد و عرق پیشانی آفتاب‌خورده‌اش را پاک کرد. هنوز حرفی نزده بود، بعد دست دیگرش را بالا آورد و کاه بلندی که در دهانش می‌جوید را بیرون آورد. چند لحظه ساکت ایستاد و به کشیش نگاه کرد و بعد با صدایی آرام و متین گفت «بله پدر روحانی، درست می‌گویید. خدا با دادن این مزرعه به من رحمت بخشیده، ولی ای کاش، آن روز اولی که این مزرعه را به من داد، آن را می‌دیدید.»

باید بدانید که «تصاویر» همان عکس‌های ذهنی هستند که از افکار ساخته شده‌اند و عظمت ذهن در این حقیقت نهفته است که می‌تواند فکر کند، به عبارت دیگر ذهن می‌تواند با استفاده از افکار، هر تصویری که می‌خواهد را بسازد.

حالا برای چند لحظه این بازی ذهنی را انجام بدهید و ببینید چطور سریع و پشت‌هم می‌توانید تصاویر مختلفی را در ذهنتان منعکس کنید. درست مثل این که در

درون بدتان در سال تئاتری نشسته‌اید و خودتان کارگردان، تهیه‌کننده و نویسنده فیلمی هستید که دارید نگاه می‌کنید.

چند سال پیش یک کتاب عالی به اسم «علم ثروتمند شدن» را خواندم، نویسنده کتاب «والاس دی واتلز» از یک ماده دارای تفکر حرف زده بود که می‌تواند در فضاهای خالی دنیا نفوذ کند و جای آن فضاهای خالی را پر کند. درست است، افکار، همه‌جا هست و ما می‌توانیم با این ماده دارای تفکر ارتباط برقرار کنیم و هر شکلی که می‌خواهیم، به آن بدهیم.

بگذارید یک حقیقت دیگر را به شما بگویم. هر کاری که ما می‌کنیم، قبلاً اول تصورش کرده‌ایم. اول فکر می‌کنیم، بعد از افکارمان یک تصویر خلق می‌کنیم و بعد آن را عملی می‌کنیم.

ساختن اولین صندلی

تصور کنید که اولین صندلی چطور ساخته شده است. صندلی که از ابتدای خلقت وجود نداشته، من حدس می‌زنم سال‌ها قبل وقتی داشتیم برای اولین بار متمدن می‌شدیم، یک نفر از نشست روی زمین خسته می‌شود و این همان زمانی بوده که آن فرد شروع به فکر کردن و تصویرسازی در ذهنش می‌کند.

او احتمالاً تصور کرده که روی چیزی نشسته و پاهایش آویزان هستند و کمرش را به آن تکیه داده و این تصویر برایش خوشایند می‌شود، چون فکر می‌کند آن طرز نشستن

خیلی راحت باید باشد و قطعاً از روی زمین نشست خیلی راحت‌تر هست و دیگر لازم نیست زانویش را خم کند و چون این تصویر برای آن فرد خوشایند بوده، دائم به آن فکر می‌کرد تا اینکه یک اشتیاقی برای واقعی کردن آن تصویر در فرد ایجاد می‌شود. آن اشتیاق، فرد را وادار می‌کند که دست به کار بشود. فرد با تصویری که در ذهن داشته، کار ساخت را شروع می‌کند تا آن تصویر ذهنی را در دنیای مادی نیز به وجود بیاورد. فرد تا جایی که می‌توانست، صندلی را شبیه تصویر ذهنی‌اش می‌سازد.

بعد از ساخت صندلی، فرد روی آن می‌نشیند، پاهایش آویزان می‌شوند و کمرش را به پشتی صندلی تکیه می‌دهد، حس خوبی پیدا می‌کند و بعد اسم آن وسیله را صندلی می‌گذارد.

کلمه صندلی نمادی هست که تداعی کننده یک تصویر در ذهن هست. وقتی کلمه صندلی را می‌بینیم یا می‌شنویم، تصویری در صفحه‌نمایش ذهنمان شکل می‌گیرد. از آن روز تا الان سایر مردم، تصاویر صندلی‌های راحت‌تری ساخته‌اند، صندلی‌های بالشتک دار، صندلی تاشو، صندلی راحتی.

بعد یک نفر که تنهایی نشسته بود، شروع می‌کند به فکر کردن و در ذهنش تصویر یک صندلی عریض را خلق می‌کند و با ساخت آن صندلی عریض، حس خوبی به او دست می‌دهد و اسمش را کاناپه می‌گذارد.

لازم است ادامه بدهم؟ یک نفر که از خوابیدن زیر درخت خسته شده بود، تصویر یک سقف بالای سرش را در ذهنش می‌سازد و باز هم ادامه دادیم. از غارنشینی رسیدیم به آپارتمان‌نشینی و این‌گونه دنیایی که الان در آن زندگی می‌کنیم را خلق کرده‌ایم.

کریستف کلمب تصویر دنیایی که ما داریم در آن زندگی می‌کنیم را خلق کرد. برادران رایت ما را در حال پرواز در آسمان تصور کردند و قلمرو جدید را به ما معرفی کردند.

ساموئل مورس، خودش را تصور کرد که دارد انرژی را از طریق سیم‌های فلزی انتقال می‌دهد و این‌گونه تلگراف و کد مورفی را به ما معرفی کرد. کوپرنیک دنیاهای دیگر را به ما معرفی کرد تا بتوانیم به آن سیارات سفر کنیم. بودا دنیای زیبا و با آرامش را به ما معرفی کرد.

در طول سال‌ها، تاریخ نتایج این تصویرسازی‌های عالی را ثبت کرده است. در واقع هر دستاوردی که حاصل شده، در ابتدا زمانی چیزی نبوده جز یک تصویر در ذهن خالق آن.

حالا می‌دانید که شما هم خودتان معمار ذهنی آینده‌تان هستید.

رفتن به سینما

این مثال را در نظر بگیرید. جک نیکلاس گلف باز مشهور می‌گوید هیچ وقت چوبش را بر نمی‌دارد، مگر اینکه بتواند به طور واضح در ذهنش ببیند که توپش دارد در هوا پرواز می‌کند و به زمین می‌خورد و محل دقیق توقفش دقیقاً مشخص است. نیکلاس می‌گوید

«این کار مثل فیلم دیدن هست.» مردم دنیا او را به‌خاطر مهارت بالایش در این کار می‌شناسند. او معروف و ثروتمند شده، چون خودش خواسته است.

در پاراگراف‌های قبل یک جمله از والاس دی واتلز نقل کردم:

«یک ماده دارای تفکر هست که در فضاهای خالی دنیا نفوذ می‌کند و فضاهای

خالی کیهانی را پر می‌کند.»

در حقیقت ماده دارای فکر، هر جایی اطراف ما و درون ما وجود دارد. پس باید از این حقیقت آگاه باشید و از آن استفاده کنید. از ماده دارای فکر، برای خلق تصاویر در ذهنتان استفاده کنید و خودتان را تصور کنید که به پولی که می‌خواهید رسیده‌اید و نیازهایتان را برآورده کرده‌اید و طوری دارید زندگی می‌کنید که خودتان می‌خواهید.

رفاه شخصی

شما دارید از توانایی‌های ذهنی استفاده می‌کنید که همه دارند. توانایی‌های ذهنی کوپرنیک، بودا و موریس و افرادی که قبلاً گفتیم، در وجود شما نیز هست. ممکن است به این طرز فکر عادت کرده باشید که افرادی که نام بردیم، با من و شما فرق دارند. ولی باید بدانید که تنها تفاوت شما و آنها و هر کسی دیگری فقط در ظاهر و دستاوردهایمان است. همه ما در بدن جسمانی متفاوتی زندگی می‌کنیم و از توانایی‌های ذهنی ذاتی‌مان به شکل مختلف استفاده می‌کنیم ولی ساختار پایه‌ای همه ما یکسان هست.

خوب می‌دانم که پروفیسورها و متخصصان زیادی هستند که می‌گویند حرف‌هایی که من دارم می‌زنم، منطقی نیست. افرادی که به این چیزها معتقد هستند، همیشه وجود داشته‌اند و از نظرم این افراد واقعاً حقیر هستند، چون تقریباً تمام رهبران بزرگ، کاملاً با حرف‌های من موافق هستند و باور دارند که شما با تمام افراد گذشته و حال یکسان هستید.

حتی حضرت عیسی مسیح (ع) هم ۲۰۰۰ سال پیش در کنار مأموریت بزرگش سعی کرد به دنیا بگوید که همه می‌توانند کارهایی که او می‌کند را بکنند، حتی یک گام فراتر از این رفت و گفت حتی مردم می‌توانند کارهایی بزرگ‌تر بکنند.

باید او را باور کنید، او حقیقت را گفته است. افراد حقیر الان می‌گویند منظور مسیح این نبوده است ولی به شما اطمینان می‌دهم که منظورش دقیقاً همین بوده است. اگر بتوانید حرف او را باور کنید می‌توانید انجامش بدهید.

ناپلئون هیل تقریباً تمام زندگی‌اش را صرف مطالعه روی ۵۰۰ نفر از ثروتمندترین افراد جهان کرد و خلاصه تحقیقات و مطالعاتش را در یک کتاب عالی جمع‌آوری کرد، یعنی کتاب «بیندیشید و ثروتمند شوید».

«هر چیزی را که ذهن باور کند و بتواند تصورش کند، می‌تواند به دستش بیاورد.»
 عده کمی این جمله را باور دارند، ولی افرادی که باور دارند، می‌توانند این را به خودشان ثابت کنند. شما چرا همین الان این کار را نمی‌کنید؟

ثروتی را که می‌خواهید، بر روی صفحه ذهنتان به تصویر بکشید و تماشا کنید چه اتفاقی می‌افتد. یادتان باشد که صرف‌نظر از اینکه چقدر شرایط ممکن است سخت بشود، باید تصویر ثروتی که می‌خواهید را همواره در ذهن نگه دارید. به احتمال زیاد برای مدتی شرایط سختی را تجربه خواهید کرد، شرایطی که می‌خواهند شما را متقاعد کنند که دارید پسرفت می‌کنید ولی پشتکار و ایستادگی، راه‌حل این موضوع است.

تصویر ثروت و رفاهی که می‌خواهید را در ذهن نگه دارید و بدانید اتفاقاتی که برایتان می‌افتد، چیزهایی هستند که باید رخ بدهند تا شما را آماده دریافت چیزهایی که می‌خواهید، بکنند.

ناپلئون هیل یک فصل از کتابش را اختصاص داده به «پشتکار». در این فصل می‌گوید «ممکن است نشود از پشتکار، معنای بی‌باکی استنباط کرد ولی این ویژگی در شخصیت انسان، شبیه کربن برای فولاد است» و در پاراگراف دیگری از این فصل می‌گوید «تنها تفاوت بین توماس ادیسون و هنری فورد از بقیه مردم دنیا این است که آنها پشتکار داشتند. این دو مرد بزرگ یک تصویر داشتند و اجازه ندادند هیچ چیزی یا هیچ کسی آن تصویر را از آنها بگیرد. آنها پشتکار داشتند، یکی‌شان دنیا را روشن کرد و دیگری اتومبیل را وارد این دنیا کرد و هر دو نفر از هر جهت پاداششان را گرفتند.»

در فصل قبل گفتیم، پول پاداشی هست که شما در ازای ارائه خدمات دریافت می‌کنید. این دو مرد خدمت بزرگی به میلیون‌ها نفر کردند و پاداشی که دریافت کردند متناسب با خدمتی بود که ارائه دادند.

پس تصویر ثروتی که می‌خواهید را بسازید و پشتکار داشته باشید، راه رسیدن به تصویری که دارید، به شما نشان داده خواهد شد.

داشتن پشتکار همیشه مؤثر است

چند سال پیش جان کنری، دوست و شریک کاری من داشت با من در مورد فصل پشتکار کتاب ناپلئون هیل بحث می‌کرد. هر دوی ما تحت تأثیر اهمیت زیاد این ویژگی بشر قرار گرفته بودیم. داشتن این ویژگی برای هر فردی که می‌خواهد به هدف ارزشمندی برسد، ضروری است.

وقتی بحثمان داشت تمام می‌شد، هر دو تصمیم گرفتیم که به مدت یک ماه هر روز فصل پشتکار را از این کتاب بخوانیم، حتی لازم نبود که از جان بپرسیم که آیا این کار کمکش کرده یا نه، چون واضح بود که کمکش کرده است. این تمرین برای خودم هم مفید بود و در موقعیت‌های زیادی کمکم کرد.

یک داستان جالبی درباره جان کنری هست که می‌خواهم آن را با شما هم به اشتراک بگذارم. چون هم قدرت تصویرسازی و هم قدرت پشتکار را به نمایش می‌گذارد. هر چند من چند سال است که جان را می‌شناسم و با او معاشرت دارم ولی تابه‌حال به اندازه الان نتوانسته بودم با او صمیمی بشوم. باید الان این داستان را برای شما تعریف کنم چون در ادامه می‌خواهم دوباره به این داستان برگردم.

داستانی که می‌خواهم برایتان تعریف کنم، در سال ۱۹۷۱ اتفاق افتاد. من آن زمان در شیکاگو زندگی می‌کردم و تازه سخنرانی‌ام در ایالت آلبرتا تمام شده بود. وقتی برگشتم اتاقم، جان برای من پیام گذاشته بود که به او زنگ بزنم. جان در ایالت آنتاریو بود، من به جان زنگ زدم و بعد از چند دقیقه صحبت کوتاه، جان گفت باید من را ببیند چون موضوع مهمی است که نمی‌شود پای تلفن آن را بگویم.

به جان گفتم صبر کند، تقویمم را نگاه کردم، اصلاً وقت خالی نداشتم. خیلی سرم شلوغ بود، تقریباً هر روز یا سمینار داشتم یا سخنرانی، آن هم در شهرهای مختلف آمریکای شمالی. شرایطم را برایش توضیح دادم. گفتم با اینکه دوست دارم تو را ببینم ولی نمی‌دانم چه زمانی می‌شود.

ولی جان اصرار کرد، گفتم «گوش کن جان، من نیمه‌شب دارم از ادمونتون به شیکاگو می‌روم و وقتی رسیدم شیکاگو، از آنجا باید برم تورنتو. ساعت ۷ صبح می‌رسم آنجا و از آنجا باید خط هواپیمایم را تغییر دهم و تا پرواز بعدی‌ام باید یک ساعت و پنجاه دقیقه منتظر بمانم. خوشحالم می‌شوم در این فاصله تو را ببینم، هرچند می‌دانم بعد از یک شب در هواپیما بودن، شاید سرحال نباشم.»

باید بگویم که برای آن دیدار، جان باید صبح زود بیدار می‌شد تا ۱۲۵ مایل از بلویل تا تورنتو رانندگی کند تا بتواند ساعت ۷ آنجا باشد، یادم می‌آید که جان به من گفت حتماً می‌آید.

صبح روز بعد در کافی‌شاپ، داشتم به حرف‌های جان گوش می‌دادم. جان داشت توضیح می‌داد که می‌خواهد کاری را بکند که من دارم می‌کنم. می‌خواست سمینار برگزار کند. همین‌طور توضیح داد که حاضر است بهای این کار را بدهد، حالا بهایش هر چیزی که می‌خواهد باشد.

صحبت‌هایش مثل یک ترانه محبوبی بود که از رادیو پخش می‌شد، ترانه‌ای که می‌شود بارها گوش کرد. در تک‌تک سمینارهایی که برگزار کردم، یک زن یا مردی بوده که می‌خواست کار من را بکند. من این حرف‌ها را در سمینارهایم در بیلاکسی میسی سیپی، مونتانا، لس آنجلس، نیویورک، مانکتون و مونترآل هم شنیده بودم.

حرف‌هایش برایم قدیمی بود، در تورنتو کنار دوستم نشسته بودم. دوستی که آن موضوع خیلی او را خوب نمی‌شناختم. او داشت از من می‌پرسید که باید چکار بکند؟ موقع حرف زدن، همان تصویری از ذهنم گذشت که قبلاً موقع صحبت با افراد قبلی از ذهنم گذشته بودند. تمام آن سفرها، ترس از ایستادن مقابل مردم و سخنران کردن در یک سالن پر از جمعیت، داشت یادم می‌آمد. جمعیتی که منتظرند هیجان‌زده‌شان کنی ولی هم‌زمان چه چیزی حرف می‌زنند؟

در موقعیت‌های زیادی مثل گردهمایی‌های فروش فقط ۴۰ دقیقه وقت دارید که با چند صد نفر غریبه، به تفاهم برسید و به آنها انگیزه بدهید. سال‌ها شب بیداری و مطالعه، سال‌ها شرکت در سمینارها در قاره‌های مختلف برای یادگیری، سال‌ها کار در ازای پول

ناچیز، یادگیری اینکه چطور توجه یک گروه را در طول سمینار جلب کنی؛ این‌ها تصاویری بودند که از ذهن من در حال عبور بودند.

یازده سال طول کشیده بود تا به آن نقطه برسم، حالا چطور می‌توانستم به فردی مثل جان بگویم که «نه! هرگز تو نمی‌توانی این کار را بکنی» به خصوص اینکه ماهیت چیزی که من درس می‌دادم، این بود که شما می‌توانید هر کاری بکنید. با این وجود چطور می‌توانستم به او بگویم «بله»، درحالی‌که فقط به جز خودت فقط دو یا سه نفر دیگر هستند که دارند از راه سخنرانی امرارمعاش می‌کنند، مگر اینکه آدم مشهوری باشند (که این کلاً یک داستان متفاوت است).

وقتی حرف جان تمام شد، همان حرفی را زدم که به بقیه گفته بودم. گفتم:

«بله تو می‌توانی، اما سخت است، باید بدانی که انجام این کار سخت است، باید خیلی مطالعه کنی، چون نه تنها باید بدانی که چه داری می‌گویی بلکه باید جواب هزاران سؤالی که حضار در راستای حرف‌هایت از تو می‌پرسند را بدهی. ممکن است افراد متخصص مثل پزشکان، مهندسان و وکلا از تو سؤال بپرسند. اغلب این افراد راجع به این موضوعات آگاهی دارند.

پس نه تنها باید جواب درست بدهی، بلکه باید مطمئن هم باشی. در غیر این صورت اعتبارت را در مقابل حضار از دست می‌دهی و اگر این اتفاق چندبار تکرار شود، کلاً کارت را از دست می‌دهی. نه تنها باید این ایده‌ها را یاد بگیری، بلکه باید خودت هم از

آنها استفاده کنی، وگرنه کسی حرف‌هایت را باور نمی‌کند. دیگر لازم نیست که بگویم نباید خلاف چیزی که درس می‌دهی، عمل کنی.

مثلاً غیرممکن است که یک فرد مریض بخواهد سلامتی را درس بدهد. تو باید فن نمایش، کنترل صدا و خیلی چیزهای دیگر را یاد بگیری. خلاصه کنم، از هر هزار نفر، فقط یک نفر می‌تواند در این کار موفق بشود.»

معمولاً با گفتن این توضیحات، همچنان فرد مشتاق ادامه این راه است ولی بعد می‌روند و دیگر پیدایشان نمی‌شود. جان از یک لحاظ مثل بقیه بود، او هنوز هم می‌خواست ادامه بدهد ولی از جنبه‌های دیگر او یک استثنا بود. دوباره پیشم آمد. به او گفتم که چه بخواهد و چه کار کند. هر چه گفتم خواند و هر کاری که گفتم را انجام داد.

جان هزاران کتاب خواهد. صدایش را روی نوار ضبط کرد و آن نوار را در ماشین گوش می‌کرد. با خرج خودش، در تمام سفرها همراه من می‌آمد. در صدها سمینار شرکت کرد، هزاران صفحه یادداشت‌برداری کرد و با جدیت آنها را مطالعه کرد.

نهایتاً برگزاری افتتاحیه و اختتامیه سمینارها را به او سپردم و بعد بخشی از سمینار را خودش برگزار می‌کرد. اوایل خیلی می‌ترسید و خیس عرق می‌شد. گاهی نگران این بود که حضار در موردش چه فکر می‌کنند. نگران بود که همه چیز یادش برود و همان‌طور که می‌دانید گاهی حضار بی‌رحم می‌شوند ولی علی‌رغم تمام این‌ها، او ادامه داد.

یادتان باشد در این مدت نه تنها درآمدی نداشت بلکه باید خرج خودش را هم می‌داد. جان تصویری از خودش ساخت که دارد کاری که من می‌کنم را می‌کند. او جا نزد و پشتکار داشت، این کارش بود که جواب داد. این روش همیشه جواب داده و می‌دهد. او الان مورد احترام بسیاری از بزرگ‌ترین شرکت‌های دنیاست و تقریباً در تمام شهرهای مهم آمریکای شمالی سخنرانی کرده است. در حال حاضر درآمد روزانه‌اش به اندازه درآمد سالانه‌اش در زمانی هست که او را برای اولین بار دیدم.

پس اگر افرادی که مدارک عالی دارند، به تو می‌گویند «تصویرسازی و پشتکار هیچ فایده‌ای ندارد»، فقط کافی است تصویر جان کنری را به یاد بیاورید که دارد می‌گوید «شما می‌توانید این کار را بکنید، چون من توانستم.»

فلیپ ناکولا که یک کشیش در سانتا آنا در کالیفرنیا بود، در یک روز یکشنبه یک موعظه‌ای در همین رابطه داشت. من خیلی خوش‌شانس بودم که آن موعظه را شنیدم. او گفت «ذهنتان را به یک تصویر بزرگ معطوف کنید، نه اینکه نگران چیزهای بی‌اهمیت باشید.»

من می‌دانم که انجام این کار همیشه آسان نیست ولی کسی که این مهارت ذهنی را در خودش پرورش می‌دهد، سود زیادی می‌کند. بهایی که باید برای این کار بدهید، ایجاد قدرت ذهنی هست. تصویری که می‌خواهید را بسازید و قدرت ذهنی لازم را ایجاد کنید تا بتوانید آن تصویر را در ذهنتان نگه دارید.

چندین سال پیش وقتی ناپلئون هیل هنوز زنده بود، ارل نایتینگل خلاصه کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید را روی یک نوار بلند ضبط کرد. در پایان نوار، آقای هیل می‌آید تا بخش پایانی را اجرا کند و می‌گوید «علی‌رغم فاصله زمانی و مکانی، می‌خواهم با شما دست دوستی بدهم و بگویم برای پیدا کردن فرصت‌ها، لازم نیست جای دوری را بگردید. فرصت‌ها دقیقاً همان جایی که هستید، منتظر شما هستند.»

والاس وتلز می‌گوید «این ماده متفکر، در کل جهان هستی نفوذ می‌کند.» هر دو آنها نکته مشابهی را دارند به ما می‌گویند. پس هر جایی که هستید، همین الان تصویرتان را بسازید. منتظر نباشید کتاب تمام بشود و بعد شروع کنید. همان حالا تصویر را بسازید و اجازه دهید باقی مطالب کتاب، آن تصویر را تقویت کند. حتی لازم نیست تلاش کنید، فقط بگذارید تصویر موفقیت بیشترتان در مرکز آگاهی‌تان جاری بشود. آن تصویر الان در وجودتان هست، فقط باید بگذارید ظاهر بشود.

طی این سال‌ها، فهمیدم که نیرویی همواره بر ما جاری هست تا به چیزهایی که در زندگی می‌خواهیم، برسیم. به شرطی که تصویر مناسب را در ذهنمان نگه داریم. همین موضوع باعث شد اتفاقات فوق‌العاده‌ای در زندگی‌ام بیفتد. بعلاوه من مثال‌های زیادی دیدم که داشتن تصویر مناسب چه اتفاقات خارق‌العاده‌ای در زندگی دیگران رقم زده است.

داستان پائول هاتسی

فکر کردم که اگر آخر این فصل، داستان پائول هاتسی را برایتان نگویم، کم‌کاری کرده‌ام. همه چیز از تلفن چارلی بک شروع شد. چارلی مدیر فروش بیمه پرودنشال آمریکا در هیوستون تگزاس بود. چارلی از من دعوت کرد تا در یک کنفرانس در تورنتوی کانادا سخنرانی کنم و توضیح داد شرکت‌کننده‌ها از ۴ منطقه مختلف می‌آیند و افراد هر منطقه ۳ روز آنجا می‌مانند. این یعنی آنها از من می‌خواستند برای تقریباً ۱۲ روز آنجا بمانم.

آن موقع در لس آنجلس زندگی می‌کردم، اما تورنتو هم زادگاهم بود. آنجا بزرگ شده بودم، خانواده‌ام آنجا بودند، پس پیشنهاد خوبی بود. از چارلی پرسیدم «چقدر باید برنامه اجرا کنم؟» گفت «حدود ۱ ساعت.» ولی من یاد نگرفته بودم که در یک ساعت به کسی چیز زیادی یاد بدهم. برای همین از چارلی خواستم دو تا صبح را به برنامه من اختصاص بدهد تا بتوانم برای شرکت‌کننده‌های هر منطقه تدریس کنم. هر روز صبح ۲ ساعت و ۳۰ دقیقه زمان می‌خواستم تا درسم را بدهم.

چارلی با خنده و لهجه جنوبی‌اش گفت که آنها در تاریخ ۱۰۰ ساله شرکتشان هرگز چنین کاری نکرده‌اند. چون تمام مدیران در برنامه بودند، نمی‌شد آن قدر زمان به من بدهند. با این حال من پافشاری کردم، اسم چند تا از مدیران شرکتشان را آوردم و گفتم من با این افراد کار کرده‌ام، گفتم به آنها زنگ بزن تا خودت متوجه بشوی که حرفم به جا هست! برخلاف میل تلفن را قطع کردم چون آن کار را می‌خواستم ولی باید اعتراف کنم

که بعد از آن شوکه شدم چون دستیار چارلی به من زنگ زد و گفت با درخواستم موافق شده است. او تعجب کرده بود که من چطور توانسته بودم چارلی را مجاب کنم.

دو روز برنامه صبح‌ها را به من داده بودند. همان جا تصمیم گرفتم که یک چیز خاص در این برنامه به مخاطبان یاد بدهم. برنامه‌ای که اگر به آن عمل کنند، زندگی‌شان یک‌شبه متحول می‌شود و آمار فروششان خیلی بالاتر می‌رود. می‌خواستم درباره قدرت تصویرسازی یا دقیق‌تر بگویم درباره قدرت تصویر ذهنی و مزایای نگه داشتن یک تصویر مثبت در ذهن صحبت کنم.

در پایان یکی از برنامه‌ها، آقای محترمی پیشم آمد تا با من حرف بزند. گفت یک مشکلی دارد که فکر می‌کند من جواب آن مشکل را دارم چون ایده‌ای که در سمینار توضیح داده بودم، روی او تأثیر گذاشته بود.

در هر برنامه‌ای که اجرا می‌کردم، تقریباً ۲۰۰ نفر شرکت می‌کردند. گفتم «عده زیادی هستند که دلشان می‌خواهد با من حرف بزنند ولی من وقت ندارم تک‌تک با همه حرف بزنم چون فقط یک نفرم! یک قرار دیگر دارم و باید سریع بروم تا به آن قرارم برسم» ولی پافشاری کرد، من هم برای صبح روز بعد با او یک قرار گذاشتم.

خیلی خوب آن قرار را یادم است. هر دو کنار در ورودی کافی‌شاپ نشستیم. در هتل‌هایت بودیم. به محض اینکه نشستیم او شروع کرد به حرف زدن. گفت باید چیزی را در مورد خودش بگویم تا من بتوانم مشکلتش را بفهمم. گفت «باید این مطلب را بگویم چون نمی‌خواهم فکر کنید دارم لاف می‌زنم.»

گفت که مرد خوبی است. این را خودم هم از ظاهرش فهمیده بودم. حس می‌کردم مرد خوبی است، بعد ادامه داد که بیش از ۲۰ سال است که دارد برای پرودنشال کار می‌کند و دو سال را آنجا مدیر بوده و بعد حرفش را خلاصه کرد و گفت «من مدیر خوبی هستم، میزان فروش بالایی دارم، کارمندان خوبی هم دارم و باقی مدیران به من احترام زیادی می‌گذارند.»

همین که او داشت این حرف‌ها را می‌زد، چارلی و دیک مریل وارد شدند. آنها مدیران ارشد هیوستون بودند، سر میز ما آمدند، به پائول تبریک گفتند، چند کلمه حرف زدند و رفتن سر میز خودشان.

من و پائول هم نشستیم و حرفمان را ادامه دادیم. او گفت «آنها از من راضی هستند» من هم می‌دانستم که دارد راست می‌گوید. مدیران ارشدش واقعاً از پائول تعریف می‌کردند، چاپلوسی نمی‌کردند. نهایتاً پائول گفت «مشکلم این است که دارم شعبه کانساس را اداره می‌کنم و از بین ۵۰۰ شعبه پرودنشال، شعبه ما رتبه ۱۷۵ ام را دارد. این رتبه آن‌قدرها هم بد نیست. رتبه تقریباً خوبی است ولی مشکلم این است که می‌دانم شایستگی این را داریم که جزو ۱۰۰ تای اول باشیم، ولی نیستیم. هر سال برای این هدف تلاش می‌کنم، ولی هیچ‌وقت به نتیجه نمی‌رسم.»

آن لحظه متوجه شدم علت مشکل پائول هاتسی چیست. به او گفتم نباید بگذارد که مدارک فروش، تصویر ذهنی‌اش را بسازند. او خودش را در جایگاه ۱۷۵ ام تصور می‌کرد و از آن طرف هم تمام تلاشش را می‌کرد که جزو ۱۰۰ نفر برتر باشد. او و تیمش سخت کار

می‌کردند و همان‌طور که قبلاً توضیح داده بود تیم خوبی هم داشت. به پائول گفتم باید خودش را جزو ۱۰۰ نفر اول ببیند، صرف‌نظر از اینکه اسناد فعلی چه جایگاهی را نشان می‌دهند. به عبارت دیگر باید طوری رفتار می‌کرد که انگار همین الان هم جزو ۱۰۰ نفر اول هست. باید اول در ذهنش به جایگاهی که در دنیای مادی می‌خواست، می‌رسید. همین‌طور باید این ایده را به تمام تیم خودش هم منتقل می‌کرد.

متوجه شدم در ذهن پائول جرقه‌ای زده شد، بیشتر حرف زدیم. تا جایی که می‌شد درباره ذهن و نحوه عملکردش برایش توضیح دادم. گفتم تصویرسازی خیلی مهم است. پائول از اینکه برایش وقت گذاشتم تشکر کرد و برگشت کانساس. وقتی آنها هتل را ترک کردند، گروه بعدی آمد.

یکی دو روز بعد، یک تماس از راه دور یعنی کانساس دریافت کردم. پائول هاتسی بود، می‌خواست بداند سمینار بعدی‌ام کجا قرار است برگزار شود. به او گفتم که قرار است بروم دفتر مرکزی شرکت پرودنشال در ایلینوی جنوبی. از من پرسید می‌تواند پیشم بیاید و دو یا سه روز در سفر همراهی‌ام کند؟

برایش توضیح دادم که به چارلی بک قول دادم که در تمام شعب جنوب غربی سمینار برگزار کنم و یکی از آن شعب همان شعب پائول بود ولی چون حداقل ۶ هفته طول می‌کشید تا آن سمینار را برگزار کنم، او گفت با هزینه خودش ۶۰۰ مایل پرواز می‌کند تا سریعاً خودش را به من برساند تا ۳ روز پیش من باید. با همدیگر از لیچفیلد رفتیم لاساله، موقع رفتن از یک شهر به شهر دیگر، ساعت‌ها با هم حرف می‌زدیم. به سمینارهایم

می‌آمد و در تمام طول روز یادداشت‌برداری می‌کرد. عصرها هم با هم حرف می‌زدیم، نهایتاً پائول به ویچیتا برگشت و شروع کرد به پیاده‌سازی ایده‌ها، خصوصاً اینکه تصویر درستی را در ذهنش قرار داد.

در نتیجه، فروشش بالا رفت. به خاطر یک سری دلایل عجیب، مافوق‌های پائول، او را از شعبه ویچیتا که سال‌ها در آن کار کرده بود، به پیتسبرگ که در جایگاه ۱۶۳ اُم بود، منتقل کردند. قطعاً این کار پاداش خوبی برای پائول که آن‌قدر تلاش کرده بود، نبود. با این حال پائول این انتقال را به عنوان یک چالش پذیرفت. ۶ ماه بعد شعبه پیتسبورگ توانست به جایگاه ۱۱ اُم بین تمام شعب شرکت برسد.

پرودن‌شال هر سال ۵۲ شعبه برتر یعنی ۱۰٪ از کل شعب رو معرفی می‌کرد و به آنها تقدیرنامه می‌داد. شعبه پیتسبورگ ۹ سال بود که تقدیرنامه نگرفته بود ولی ۶ ماه بعد از اینکه پائول مدیریت آنجا را به عهده گرفت، توانستند جزو ۲٪ برتر بشوند و ۲ سال بعد هم مقام اولی را از دست دادند، آن هم به خاطر چند درصد فروش کمتر.

در حال حاضر پائول هاتسی مدیر فروش بخش جنوب غربی در هیوستون تگزاس شده است. او به خوبی توانسته بود قدرت تمرکز روی تصویر ذهنی را یاد بگیرد. اگر الان با پائول حرف بزنید، او فوراً به شما می‌گوید که هرگز نمی‌گذارد نتایج فعلی‌اش، تصویری که در ذهنش نگه می‌دارد را مشخص کند. او تصویر خواسته‌اش را در ذهن نگه می‌دارد و بعد جوری رفتار می‌کند که انگار به آن رسیده است.

پائول هاتسی بدون شک یکی از بهترین نمونه‌هایی هست که در زمینه تصویرسازی و اجرای آن می‌توانید پیدا کنید. او تبدیل به یکی از شاگردان جدی من شد، من هم خوشحالم که از بین دوستانم، می‌توانم روی او حساب کنم. این را بدانید که شما هم می‌توانید همان کارهایی را که پائول در این سال‌ها کرده، بکنید. پس تصمیمتان را بگیرید و کارهایی که گفتم را شروع کنید.

از جایی که هستید شروع کنید، تصویر خواسته‌تان را بسازید و بعد جوری رفتار کنید که انگار همین الان به آن رسیده‌اید. تا حدی متفاوت رفتار کنید، یعنی شبیه آدمی رفتار کنید که می‌خواهید به آن تبدیل شوید.

گفته، فیلسوف آلمانی می‌گوید «قبل از اینکه بتوانید یک کاری را بکنید اول باید خودتان یک چیزی بشوید.»

وقتی این فصل را تمام کردید، کتاب را بگذارید زمین و در حالت آرامش قرار بگیرید. بگذارید انرژی خلاق وارد ذهن خودآگاهتان بشود، بعد با آن انرژی، تصویری از خودتان بسازید که در آن غرق در فراوانی هستید. خودتان را تصور کنید که به تمام رؤیاهایی که داشته‌اید، دست پیدا کرده‌اید.

به این حقیقت واقف باشید که کل وجودتان از ماده اصلی سازنده تصاویر ذهنی‌تان سرشار و احاطه شده است. نمی‌خواهد کل صفحات کتاب را پشت سر هم بخوانید، آن هم بدون عمل کردن به کارهایی که به شما می‌گویم. در مقدمه و فصل اول کتاب روی

این واقعیت تأکید شد که صرفاً خواندن و حفظ کردن این مطالب باعث موفقیتتان نمی‌شود. بلکه فهم و کاربردی افکار عاقلانه هست که باعث موفقیت شما می‌شود.

درک و کاربرد این مفاهیم، مثل کلیدی هست که درب زندگی سرشار از فراوانی را به رویتان باز می‌کند. ممکن است وسوسه بشوید که تندتند ورق بزنید و بگویید «این ایده را که می‌دانم، آن ایده را هم که بلدم»، ولی باید به شما یادآوری کنم که اگر فقط طوطی‌وار این‌ها را حفظ کنید، زندگی‌تان هیچ تغییری نمی‌کند. ممکن است بتوانید کلمه به کلمه آن را از بر بگویید، با این وجود تا وقتی نتوانید نتایجی که می‌خواهید را در زندگی‌تان ببینید، یعنی قدرت اجرای این مفاهیم را نفهمیده‌اید. پس همین‌الان برنامه‌ریزی کنید و وقت بگذارید تا تصویری از خودتان بسازید که در آن به کل خواسته‌هایتان رسیده‌اید. خلاصه‌ای از آن تصویر را روی کارت بنویسید و در جیبتان بگذارید. هر روز بارها آن را بخوانید تا زمانی که آن تصویر ملکه ذهن خودآگاهتان بشود.

جملاتتان را این‌گونه شروع کنید:

«من خیلی خوشحال هستم. دارم خودم را با

.....

.....

می‌بینم.».....

فصل چهارم: رها کن و به خدا بسپار



رها کن و به خدا بسپار

چند بار شده با مشکلی در ظاهر غیرقابل حل روبرو بشوید و از ته دل آرزو داشتید که بتوانید از یک نفر دیگر کمک بگیرید؟ یا تابه حال شده رؤیایپردازی کنید و چیزهای فوق العاده‌ای را تصور کنید؟ مثلاً آرزو کنید مقدار خاصی پول داشته باشید یا اینکه خواسته باشید به یک کشور خارجی سفر کنید یا اینکه امیدوار باشید که بتوانید ماشین مورد علاقه‌تان را بخرید؟

جالب نمی‌شد اگر یک فرمول جادویی برای این کار وجود داشت که خواسته‌هایمان را به ما می‌داد و اجازه می‌داد بتوانیم به شیوه دلخواه‌مان زندگی کنیم؟ چنین فرمولی وجود دارد و از ازل هم وجود داشته است. پس می‌توانید هر چیزی که می‌خواهید را داشته باشید و به آنها در واقعیت هم می‌رسید اگر که ایده‌های این کتاب تبدیل به طرز فکر و بخشی از زندگی شما بشود.

مصمم شوید که این فصل را بارها بخوانید، اگر لازم بود ۱۰۰ بار بخوانید تا زمانی که در عمق وجودتان مطمئن شوید که ایده این فصل را درک کرده‌اید. اگر نتوانید ایده ارائه شده در این فصل را درک کنید، خواندن ادامه کتاب ارزش چندانی نخواهد داشت. ولی وقتی این فصل را به درستی درک کنید، نور فوق العاده‌ای در ذهن شما روشن می‌شود که واقعاً زندگی شما را نورانی می‌کند و متوجه می‌شوید که هیچ وقت دیگر آن آدم سابق نمی‌شوید.

هیچ فردی یا چیزی یا شرایطی دیگر نمی‌تواند شما را بترساند. روزهای منفعل بودن شما تمام می‌شود. شادی، ثروت و رفاه در تمام روزهای زندگی همراه شما می‌شود و دوست خواهید داشت باقی سال‌های عمرتان را صرف این کنید که این آگاهی جدید را به هر کسی که می‌شود یاد بدهید، البته به هرکسی که مایل هست زمان بگذارد و یادش بگیرد.

فقط حواستان باشد که خیلی از افرادی که می‌خواهید این آگاهی را به آنها یاد بدهید، آمادگی دریافتش را ندارند. در واقع از هر ۱۰ نفر، ۹ نفر به شما می‌خندند و به بقیه می‌گویند شما عجیب هستید چون فرمول «رها کن و به خدا بسپار» را به آنها گفتید. لازم است این را بدانید، چون اغلب افرادی که هر روز با آنها مواجه می‌شوید، با خدا مثل یک پیشخدمت کیهانی رفتار می‌کنند که انگار قرار است فقط بدود و خواسته‌های آنها را برایشان ببرد. این نوع افراد به اشتباه باور دارند که صرفاً وقتی کسی خواسته‌ای را به ذهنش بیاورد و در ذهن بگوید «خدایا این یا آن را به من بده»، باید به خواسته‌اش برسد. ولی متأسفانه این افراد، ماهیت حقیقی دعا کردن را درک نکرده‌اند و بدتر از همه این است که «نمی‌دانند که نمی‌دانند».

توانایی بالقوه همیشه همه‌جا هست

این موضوع را درک کنید که هر چیزی که در این دنیا می‌بینید، حتی خودتان، چیزی جز تجلی یک قدرت لایتناهی نیست. این قدرت تا ابد به وجود شما وارد می‌شود

و در آن جاری است. دانشمندان می‌گویند همه چیز انرژی است. من ترجیح می‌دهم بگویم همه چیز روح است.

رها کن و به خدا بسپار

برای قرن‌ها همیشه گروهی از افراد بودند که متفکرانی واقعی بودند. این افراد همیشه می‌دانستند که قدرتی وجود دارد که جاری می‌شود و بعد پخش می‌شود و فضای بین کیهانی را پر می‌کند. هر چیزی که در اطرافتان می‌بینید، تجلی آن قدرت هست. هر چیزی که حس می‌کنید هم تجلی آن قدرت است. این قدرت به شیوه خیلی دقیقی رفتار می‌کند که عموماً به اسم قانون شناخته می‌شود.

به عبارت دیگر همه چیز از یک منبع می‌آید و آن منبع قدرت همیشه به درون فرد، یعنی شما وارد می‌شود و در او جاری است. این‌طوری هم می‌شود گفت که تصویری که در ذهن می‌سازید، فقط در یک صورت می‌تواند به شکل فیزیکی و نتیجه محقق شود و آن راه، از طریق قانون و ایمان است.

مذهب مورمن‌ها عبارتی در کتاب‌هایشان دارند که این موضوع را فوق‌العاده خوب شرح می‌دهد. هر چند خود من یک مورمن نیستم ولی عاشق این گفته آنها بودم و هستم: «قانونی هست که به طور غیرقابل‌برگشتی در آسمان مقرر شده است. قانونی که قبل از به‌وجودآمدن این دنیا وضع شده و تعیین‌کننده تقدیر تمام نعمات دنیا است. هر

زمان که ما هر نعمتی را از خدا دریافت می‌کنیم، به خاطر پیروی از قانونی هست که برای آن نعمت مقدر شده است.»

برگرفته از بخش ۱۳۰: ۲۰-۲۱ کتاب مورمون ها

هرقدر که این متن را بخوانید، کامل بودن آن را بیشتر درک می‌کنید و هرقدر واقعیت این جمله را بهتر درک کنید، بهبود کیفیت زندگی‌تان برای شما راحت‌تر می‌شود.

داستان کلارنس اسمیتسون

چند سال قبل وقتی در شیکاگو مرکز ایالت ایلینوی کار می‌کردم، با مردی به اسم کلارنس اسمیتسون با هم دوست صمیمی شدیم. از آنجا که کلارنس به هیچ عنوان فرد معروفی نیست، مطمئنم قبلاً هرگز اسمش را نشنیده‌اید. در واقع او آن قدر فروتن و خودکم‌بین هست که اگر به جای شلوغی برود، کسی متوجه حضورش نمی‌شود. با این وجود توانایی غیرقابل‌وصفی در کلارنس اسمیتسون وجود دارد که باعث می‌شود یکی از به یاد ماندنی‌ترین افرادی باشد که در عمرم دیده‌ام. برای تشخیص این ویژگی مبهم او از این فرضیه که در ادامه می‌گویم، استفاده کرده‌ام.

از نظر من کلارنس اسمیتسون عمق وجودش را با یک اصل مهم درهم‌آمیخته است. همان اصلی که تمام این فصل در موردش حرف می‌زنیم. این اصل که اگر کسی کاری را رها کند و به خدا بسپارد، مثلاً روی دادن اتفاقات لازم برای رسیدنش به هدفش را به خدا بسپارد، در این صورت همه چیز برایش ممکن می‌شود.

یک روز او را دیدم و از او خواستم نظرش را در مورد ایمان به من بگوید و شفاف توضیح بدهد که چطور توانسته به شکلی فوق‌العاده صاحب این ویژگی رویکردی مهم شود. همان‌طور که از شخصیتش انتظار می‌رفت، به من گفت که برای کسب آن ویژگی، فلسفه خیلی پیچیده‌ای نداشته است و گفت هر تلقی که از ایمان داریم، می‌تواند در یک تعریف ساده خلاصه شود و همین تعریفش از ایمان بود که به او قدرت می‌داد تا بتواند مصیبت‌های زندگی‌اش را تحمل کند. او گفت:

«ایمان، توانایی دیدن چیزهای غیر قابل دیدن و باور به چیزهای باورنکردنی هست، همین باعث می‌شود کسانی که باور دارند چیزهایی را دریافت کنند که اغلب مردم، آنها را غیرممکن می‌دانند.»

من عاشق این تعریف از ایمان شده‌ام و از زمانی که کلارنس به من گفت، برای افراد بی‌شماری آن را بازگو کرده‌ام. من به هم شکل دیگری می‌توانم بگویم:

«اگر بتوانید کسی را نشانم بدهید که دستاوردهای بزرگی داشته است، من هم می‌توانم نشان بدهم که او ایمان بزرگی به خودش و توانایی‌هایش در رسیدن به خواسته‌هایش داشته است.»

در واقع هیچ ابهامی در ذهنم نیست که در سراسر تاریخ، ایمان معجز گر بوده است. ایمان، پل ارتباطی خدا با شماست. پس با ارزش‌ترین دارایی غیرفیزیکی شماست. در واقع سنگ بنای هر چیزی هست که در طول زندگی‌تان خواهید ساخت یا به دست می‌آورید.

به طور مقایسه‌ای می‌توان گفت امروزه افراد خیلی کمی می‌دانند که میزان ایمان یک فرد به خودش؛ «همان خودی که روحانی و کامل هست»، چقدر در موفقیتش تأثیرگذار هست چون درصد خیلی زیادی از مردم هرگز متوجه نمی‌شوند که ایمان یک نیروی خلاق و اصیل هست.

ولی واقعیت این است که ایمان نه تنها یک قدرت اصیل است، بلکه بزرگ‌ترین قدرتی هست که با آن مواجه هستیم. در واقع می‌خواهم خیلی دقیق‌تر بگویم که هر چیزی که در زندگی به آن می‌رسید، نسبت مستقیمی دارد با:

(۱) شدت و

(۲) پایداری ایمان شما

داوود و جالوت

به عنوان مثال داستان انجیلی داوود و جالوت را در نظر بگیرید که بدون تردید باید به عنوان یکی از عالی‌ترین نمونه‌های نوشته شده در مورد تجلی ایمان در نظر گرفته شود. همان‌طور که می‌دانید جالوت غول فلسطینی اهل گات به اردوگاه بنی اسرائیل آمد و فخر فروشی می‌کرد و بنی اسرائیل رو تحقیر می‌کرد تا مردی را برای مبارزه با او بفرستند. طبیعی بود که افراد بنی اسرائیل وحشت کرده بودند و جای تعجب نبود که کسی برای مبارزه پیش قدم نمی‌شد.

هر چند کمی بعد که جالوت دوباره به مبارزه طلبی آمد، داوود، جوان بنی اسرائیلی فخرفروشی ناخوشایند غول را شنید و برای پذیرش دعوت به مبارزه، پا پیش گذاشت. بالاخره بعد از اصرار زیاد به بزرگان برای مبارزه با جالوت، افتخار مبارزه به جوان داده شد. هر چند بزرگان اصرار کردند که داوود زره‌های سنگین رزمی بپوشد و شمشیری به او دادند تا در مقابل دشمن قدرتمندش از آن استفاده کند ولی داوود گفت «من به این چیزها عادت ندارم و نمی‌توانم با این سلاح‌ها بجنگم، این ها سلاح من نیستند. برای مبارزه با غول سلاح دیگری دارم.»

پس تمام زره‌ها را درآورد و فقط با یک تیر و کمان ساده به مبارزه رفت و چند تا سنگریزه که از نهر آنجا جمع کرده بود را با خودش برد. وقتی رهبر غول پیکر فلسطینیان از سر تا پا مسلح و با سلاح‌های قوی و یک سپر پیش آمد و دید که جوان بدون سلاح و بدون زره بنی اسرائیلی دارد به سمتش می‌آید، خیلی خشمگین شد و به داوود گفت «بیا جلو، حالا گوشتت را می‌دهم به پرندگان آسمان و غول‌های زمین بخورند» داوود جوان که اصلاً وحشت نکرده بود، به غول گفت «تو با شمشیر و نیزه و سپر به جنگ من آمده‌ای، ولی من به نام پروردگار بزرگ، خداوند ارتش بنی‌اسرائیل که تو از آن سرپیچی کرده‌ای، به اینجا آمده‌ام. خداوند امروز تو را به دستان من سپرده است.»

در حالی که جالوت غول جثه، ایمانش متکی بر اشیاء فیزیکی مثل زره، شمشیر و سپر بود، داوود وجودش را در گرو خدای دیده نشده قرار داد. نتیجه این شد که چوپان

جوان بنی اسرائیلی، دشمن فوق‌العاده قوی‌ترش را شکست داد، آن هم فقط با یک سنگ از تیر و کمانش. داوود با تیر و کمان به او ضربه‌ای زد و جالوت بر روی زمین افتاد و مرد. با پذیرش اصل «رها کن و به خدا بسپار» و باور اینکه هر اتفاقی که برای رسیدن به هدف‌تان لازم باشد، می‌افتد، شما هم می‌توانید مثل داوود، غول زندگی‌تان را به چالش بکشید و نمود فیزیکی تصویری که ساخته‌اید را در زمان مناسب خواهید دید.

می‌بینید که مشکل ماهایی که به خواسته‌مان نمی‌رسیم، این نیست که توان انجامش را نداریم. مشکل این است که ایمانی درونی به اصل «رها کن و به خدا بسپار» نداریم. اصلی که می‌گوید **هر اتفاقی که برای رسیدن‌مان به هدف لازم باشد، قطعاً می‌افتد.** ما باور نداریم که می‌توانیم به سادگی از ذخیره قدرت بزرگ روحانی که در درونمان هست، استفاده کنیم و به نیروی الهی و حامی یا هر چیزی که اسمش را می‌گذارید، وصل بشویم. قدرتی که همه ما را حفظ می‌کند.

هر چند، اگر نتوانید این ارتباط را در ذهنتان بسازید یا اگر فاقد اعتماد به نفس الهی ناشی از ایمان به قدرت مطلق باشید، هیچ‌وقت به چیزی که می‌خواهید تبدیل نمی‌شوید یا به چیزی که حقیقتاً لایقش هستید، نمی‌رسید. در این صورت تمام دعا‌هایتان بی جواب می‌ماند، بهترین تلاش‌هایتان هم ثمری نمی‌دهد و نگرش منفی‌تان باعث بی‌نتیجه شدن اهداف‌تان می‌شود.

ذهنی که با ترس از شکست یا تصاویر ناخواسته اشباع شده باشد، نمی‌تواند کاری را کامل کند یا چیز باارزشی را خلق یا تولید کند، همان‌طور که یک سنگ نمی‌تواند قانون جاذبه را نقض کند و از زمین به سمت بالا برود.

باید درک کنید که خالق هستی، قانون جاذبه را برای کسی که از مرز پشت‌بام خانه جلوتر می‌رود، تغییر نمی‌دهد. حتی اگر آن فرد آن کار را غیر هوشیارانه یا در حالت مستی انجام بدهد. به طور مشابه، اصول قانون موفقیت، با هیچ استثنایی نقض نمی‌شوند؛ بنابراین شما هم فقط زمانی به خواسته‌تان می‌رسید یا به کسی که دوست دارید تبدیل می‌شوید که مطیع این قانون اجتناب‌ناپذیر زندگی باشید.

به طور خلاصه، اولین قدم در این فرایند خلاقانه این است که آرام باشید و خودتان را در موقعیتی ببینید که به خواسته‌تان رسیده‌اید، یعنی تصویرسازی‌اش کنید. گام دوم این است که «رهاش کنید و آن را به خدا بسپارید.»

در کار با روح، تمرکز روی این واقعیت که روح همیشه همه جا هست به شما کمک می‌کند. به همین خاطر شما هم می‌توانید این توانایی خداگونه را داشته باشید که هر وقت و هر جایی که بخواهید، به افکار مثبت فکر کنید. علاوه بر این وقتی به ارتباط نزدیکتان با قدرت خالق آگاه بشوید و بدانید که شما مخلوق روح (خدا) هستید، دیگر نمی‌توانید در ارتباطتان با دنیا هیچ چیزی به جز فردی مثبت، درخشان و متکی به خود باشید و در مقابل نیروهایی که می‌خواهند شما را عقب نگه دارند، فاتح خواهید بود.

وقتی این اتفاق بیفتد، تمام نیروهای هستی دور هم جمع می‌شوند تا به شما کمک کنند به هدف‌تان برسید و تصویری که ساخته‌اید متجلی بشود. در نهایت، وقتی بدانید که شما بخشی حیاتی از قدرت بیکران سازنده دنیا هستید و بخشی زنده از روحی ابدی هستید، این آگاهی نهایتاً نتایج هر روزه زندگی شما را تغییر می‌دهد.

چیز دیگری که باید در مورد روح بدانید این است که روح قدرتی هست که همواره در شما جاری می‌شود و جریان دارد. همچنین به این قدرت، «تفکر» هم می‌گوییم ولی وقتی روح یا افکار در شما جاری می‌شوند، شما انتخاب می‌کنید چه تصویری را با آن بسازید. خودتان امتحانش کنید، بنشینید و در آرامش قرار بگیرید و کاملاً به این نیروی خلاق و عالی آگاه باشید.

می‌بینید که می‌توانید تصاویر را یکی بعد از دیگری روی صفحه ذهن بیاورید. می‌توانید چیزهای فیزیکی موجود را تصور کنید. مثلاً ماشین یا خانه‌تان یا محل کار خودتان، همچنین می‌توانید چیزهایی که وجود ندارند را تصور کنید، مثل اهداف کوتاه مدت و بلندمدت. ولی نکته‌ای که می‌خواهم حالا آن را متوجه شوید این است که هرچند روح، جوهره هستی شماست ولی بدون کمک شما، هیچ وقت به هیچ شکل یا چیزی تبدیل نمی‌شود.

پس افرادی که می‌نشینند و کاری نمی‌کنند و فقط می‌گویند «خدا مراقبم است»، دارند خودشان را گول می‌زنند و این واقعیت دارد که خدا فقط به کسانی کمک می‌کند که

خودشان به خودشان کمک می‌کنند و این یعنی شما همیشه باید سهم خودتان را انجام بدهید تا فرایند خلق (خواسته) شروع بشود.

باید همیشه تصویری بسازید و از عمق قلبتان بدانید که آن تصویر تبدیل به واقعیت می‌شود. باید خدا را نیرویی فوق‌العاده و غیر قابل دیدن بدانید که در تک‌تک سلول‌های شما ساکن هست و بدانید درست در لحظه‌ای که تصویری را در ذهن می‌سازید، خداوند به شیوه‌ای کامل و بی نقص دست به کار می‌شود و شما را به ارتعاشی کاملاً جدید می‌برد و این باعث می‌شود احساسی متفاوت پیدا کنید.

پس همیشه یادتان باشد، احساس جدیدی که پیدا می‌کنید، ناشی از کار خداست. هر چند شاید گاهی به این سرخوشی احساسی، اسم شور و اشتیاق زیاد را بدهید، یادتان باشد که کلمه «شور و اشتیاق» ریشه‌ای یونانی دارد که به معنی "به (به‌خاطر) خدا" هست. اشتیاق شما به نوبه خودش باعث تغییر اعمالتان می‌شود و باعث می‌شود به شکل متفاوتی رفتار کنید. علاوه بر این نه‌تنها خودتان شروع به کارهای متفاوتی می‌کنید، بلکه به‌خاطر ارتعاش جدیدی که در آن هستید، شروع می‌کنید به جذب شدن و جذب کردن افرادی که هم‌فکر شما هستند. چیزهای عجیب و شگفت‌انگیز برایتان اتفاق می‌افتد و این اتفاقات آن‌قدر منظم هستند که نمی‌توانید درک کنید یا شرح بدهید که چطور دارد انجام می‌شود. پس تلاش نکنید درکش کنید، فقط بدانید که این "شیوه خدا" هست یا به عبارتی دیگر، شیوه نیروی خلاق دنیاست و خوبی‌هایی که می‌آیند را بپذیرید و انتظار داشته باشید که در آینده، بیشتر هم دریافت می‌کنید.

افراد شکاک می‌گویند "همه‌اش شانسی بود". بگذارید آنها برداشت خودشان را داشته باشند. مادامی که تصویر هدف دلخواهتان را در ذهن نگه دارید، همیشه بابت آن پاداش می‌گیرید. فقط ایمان داشته باشید که چیزی که باید بشود، حتماً اتفاق می‌افتد و در زمان مناسبش هم اتفاق می‌افتد.

همیشه یادتان باشد، تصویری که همیشه در قلب یا ذهن ناخودآگاهتان دارید و آن را تأیید می‌کنید، بر روی روح تأثیر می‌گذارد و روح این توانایی را دارد که رؤیاهای الان را به واقعیت آینده تبدیل کند.

گاهی ممکن است پیش بیاید که در ظاهر اوضاع خوب نباشد یا شاید نگران باشید که مسیر اشتباهی را رفته‌اید، ولی بگذارید به شما اطمینان بدهم که مشکلی وجود ندارد، البته تا زمانی که تصویر هدف مطلوبتان را با قاطعیت در ذهن ناخودآگاهتان کاشته باشید. چون با این کار در تنها مسیری که می‌شود رفت، دارید پیش می‌روید و فقط همین راه هست که شما را به مقصد مطلوبتان می‌رساند.

یادتان نرود که ایمان به خود فقط در زمان‌هایی که اشتیاق دارید یا شانس‌های خوبی آورده‌اید، اصلاً کافی نیست. یعنی داشتن ایمان گاه‌وبیگاه، کافی نیست. نباید بعد از شادی از موفقیت‌ها، قلمرو ذهن را کلاً رها کنید. دائم زمین‌خوردن، شما را به نتیجه نمی‌رساند. در این حالت شبیه قورباغه‌ای می‌شوید که می‌خواهد از چاهی بیرون بیاید ولی هر بار که می‌افتد، ضعیف‌تر و ناامیدتر می‌شود.

هر کسی که چنین رفتاری را در پیش بگیرد، در واقع تصویری که از موفقیت دارد را رها کرده و دارد از نیروی خلاق ذهن برای ساختن تصاویری از فقر استفاده می‌کند و همان‌طور که قبلاً گفتیم، خداوند نیرویی عادل هست و همواره چیزی که طلب می‌کنید را به شما می‌دهد.

ولی همیشه یادتان باشد که درونی‌ترین افکار و تصاویری که در ذهن دارید، خواسته شما از خداست، نه کلماتی که صرفاً دارید به زبان می‌آورید. پس عادت کنید که در ابتدا و انتهای هر روز ایمانتان را به خودِ الهی‌تان اظهار کنید و ایمانتان را به آن قدرت (یا هر چیز دیگری که به آن می‌گویید) اظهار کنید. با غیرت از این ایمان دفاع کنید، طوری که انگار با ارزش‌ترین دارایی شماست و مطمئن باشید در معرض ضعف، افسردگی و افکار منفی قرار نگیرد.

شک، ترس، بدبینی و افکار منفی، منبع اصلی زندگی را مسموم می‌کنند. این چیزهای منفی، انرژی، اشتیاق، همت، امید، ایمان و هر چیزی که به زندگی هدف بدهد را نابود می‌کنند.

شما باید آگاهانه، فقط افکار کمک‌کننده به اشتیاقاتان را تقویت کنید و باید رویکردهایی که کمک می‌کنند به هدف‌تان برسید را هم تقویت کنید. چون وقتی ایمان شما را احاطه کرده، افکار منفی در مقابل شما قدرتی ندارند. چون در ارتعاش یکسان و مشابهی با تصویر جدید شما نیستند. با آگاهی هوشیارانه از قدرت الهی درونتان، ذهنتان قوی می‌شود. وقتی اوضاع سخت می‌شود شما هم باید قوی‌تر بشوید و می‌توانید.

همان‌طور که دکتر رابرت شولر می‌گوید «سختی‌ها هرگز ماندگار نیستند ولی انسان‌های سرسخت، ماندگار هستند.» پس اگر لغزشی در ایمانتان دیده‌اید یا اگر دیده‌اید قدرت درونی شما که می‌تواند چیزهای فوق‌العاده زیادی را بسازد، دارد کم می‌شود، می‌توانید چاره‌ای برایش پیدا کنید، روش زیر سال‌ها برای من کارساز بوده است. می‌دانم برای شما هم کارساز خواهد بود. می‌توانید ذخیره‌های قدرت ذهنی زیادی را به‌سادگی با یک روش تلقین روزانه بسازید تا این‌گونه قوی‌ترین و لازم‌ترین ویژگی انسانی یعنی ایمان را به دست بیاورید و تقویتش کنید.

توجه کنید که وقتی این شیوه ذهنی را انجام می‌دهید، همیشه باید تنها باشید و با صدایی بلند، رسا و مصمم با خودتان حرف بزنید. حرف‌هایتان را صادقانه و جدی بیان کنید، طوری که انگار می‌خواهید با کسی دیگر حرف بزنید و می‌خواهید او را تحت‌تأثیر اهمیت حرفتان قرار بدهید.

وقتی با خودتان حرف می‌زنید، اول اسمتان را بگویید، بعد اینها را بگویید:

باب، تو فرزند (آفریده) خدا هستی و خدا مخلوقش را برای ضعیف بودن و داشتن یک زندگی منفی نیافریده است. خدا تو را برای موفقیت ساخته است، نه برای شکست. تو با راه دادن شک به خود، از تجلی هدف بزرگ خلقتت جلوگیری می‌کنی و مانع این می‌شوی که به چیزی که از صمیم قلب می‌خواهی برسی. باید خجالت بکشی از اینکه با صورتی غمگین و افسرده پیش بقیه بروی، طوری که انگار با دنیا جور نیستی و آن قدرت خلاق درونی را نداری یا توان انجام کاری که خالق، تو را برایش اینجا فرستاده، نداری. تو

خلق شده‌ای تا به چیزی که می‌خواهی برسی. پس چرا این کار را نکنی؟ چرا شبیه به داوود که جالوت را شکست داد، به‌جای اینکه به ناامیدی و شک بها بدهی و مثل شکست‌خورده‌ها زندگی کنی، نایستی و مثل یک فاتح راه نروی؟

تصویری از خالقت و کمال او در درون تو هم هست. باید این کمال را به مرکز توجهت بیاوری و به دنیا نشانش بدهی. با تخطی از آن تصویر الهی، یعنی تبدیل شدن به چیزی کمتر از فرد فوق‌العاده‌ای که خدا می‌خواهد بشوی، به خدا بی‌احترامی نکن. نیرویی موفق‌کننده، سازنده و قدرت بخش بزرگی در این کار هست، یعنی با گفتن اینکه «من چنین هستم». این کار خودخواهی و یا خوب دانستن تقلید از افرادی که زندگی و فکر اشتباهی دارند، نیست، بلکه فقط بیان نزدیکی شما با خداست.

نخواهید به‌زور کاری را انجام بدهید

در تجلی تصویر ذهنی، نباید کاری به‌زور انجام بشود. چون اجبار، یک چیز منفی است. وقتی می‌خواهید کاری را به اجبار انجام بدهید، دارید سعی می‌کنید کار را به شیوه خودتان پیش ببرید و شیوه شما لزوماً شیوه مطلوب خدا نیست. پس یاد بگیرید ندای ساکت درونی را دنبال کنید که به‌جای کلمات از طریق احساسات با شما حرف می‌زند. به‌جای دنبال کردن حرف دیگران، چیزی را که در درونتان می‌شنوید، دنبال کنید.

آگاه باشید که ندای ساکت درونی معمولاً چیزهایی به شما می‌گوید که مخالف شیوه زندگی اغلب مردم است. ولی اصلاً نگران این موضوع نباشید. خیلی از رهبران بزرگ

دنیا توسط اطرافیان‌شان به عنوان بدعت گذار شناخته می‌شدند. فقط به این خاطر که می‌خواستند به شیوه خودشان زندگی کنند. این افراد ترجیح دادند ندای ساکت درونشان را دنبال کنند تا اینکه کارهایی که در زمانشان مُد بوده را انجام بدهند.

بگذارید تصویر هدف‌تان، در گنجینه ذهن ناخودآگاهتان نهادینه شود. به خودتان اجازه بدهید که از نظر احساسی درگیر آن تصویر بشوید، چون با این کار، امور را «رها کرده‌اید و به خدا سپرده‌اید.»

همچنین بدانید که اگر به هر دلیلی لغزش داشته باشید و راه خودتان را بروید، لحظه‌ای که متوجه خطای‌تان بشوید و تصویری که دارید را دوباره تأیید کنید، روح (خدا) دوباره شما را به مسیر درست هدایت می‌کند و شما بی‌درنگ به ارتعاش مناسب و مسیر درست برمی‌گردید، همان مسیری که در زندگی منجر به موفقیت می‌شود.

اصل اول: آرام باشید و خودتان را در حالی ببینید که

به خواسته‌تان رسیده‌اید

اصل دوم: رها کنید و به خدا بسپارید.

فصل پنجم: انتظار فراوانی داشته باشید



ذهن یک آهنربای قدرتمند است و به همین دلیل روی هر چیزی تمرکز کند، آن را جذب می‌کند. انتظارات تعیین می‌کنند که تمرکز ذهن روی چه چیزی باشد. بنابراین انتظارات بر ذهن حکومت می‌کنند و آن انتظارات به زندگی فرد جذب می‌شوند. انتظارات می‌توانند نعمات یا بلاها باشند. هر کدام که باشند، یکی از قوی‌ترین نیروهای نامرئی زندگی شما هستند.

برای افزایش درآمدتان چه کار می‌کنید؟

اگر جوابتان به این سؤال «هیچ کاری» هست یا اینکه با شنیدن آن تازه می‌خواهید به طور جدی در موردش فکر کنید، احتمالاً هنوز ایده‌های فصل‌های قبل را درک نکرده‌اید. باید بدانید که فصل‌های این کتاب، شبیه به قطعات یک پازل هستند. هر فصل به فصل دیگر مرتبط است، طوری که وقتی همه‌شان کنار هم قرار می‌گیرند، می‌توانیم تصویر کلی که با هم می‌سازند را ببینیم.

حالا که تا قلب کتاب پیش آمده‌اید، می‌خواهم به ایده‌هایی که در ادامه می‌گویم توجه ویژه‌ای داشته باشید تا بتوانید با کمک آنها قطعات این پازل را به هم بچسبانید. به زودی متوجه می‌شوید اگر هوشمندانه به ایده‌های این فصل عمل کنید، انتظارات شما می‌توانند مکانیزم تحریک‌کننده‌ای بشوند تا هر چیزی که می‌خواهید را به زندگی‌تان جذب کنید. هرچند اگر به خوبی احتیاط نکنید، انتظارات به همان سرعت می‌توانند تبدیل به دشمنی ویرانگر و مرگبار شوند. پس باید از نحوه کاربرد این نیروی نامرئی آگاه باشید.

باور دارم که می‌دانید تا زمانی که ثروت را در ذهن تصور نکنید، نمی‌توانید آن ثروت را در دنیای مادی به دست بیاورید. معنی این جمله واقعاً چیست؟

یعنی قبل از اینکه هر کدام از ما بخواهیم شروع کنیم تا به فقری که در دنیای بیرون احاطه‌مان کرده، غلبه کنیم، قبل از آن باید بتوانیم به فقری که در عمق وجودمان هست، غلبه کنیم. همان‌طور که به خوبی در صفحات قبل شرح دادم، موفقیت به‌سادگی یعنی آگاهی درونی از توانگری، کمال و تمامیتی که قلمرو روحانی دارد. به عبارت دیگر غیرممکن است که حس فقر داشته باشید، اگر که آگاه باشید که تحت حمایت و مراقبت خداوند هستید. می‌توانید اسم خدا را که مرکز روحانی دنیاست، روح جهان یا هر چیزی که می‌خواهید بگذارید.

تکرار می‌کنم؛ هیچ‌وقت کمبودی وجود ندارد و هیچ‌وقت هم وجود نداشته است، مگر آنهایی را که به دلیل آگاهی محدودمان، خودمان ایجادشان کردیم.

داستان لامپ

این داستان این واقعیت را نشان می‌دهد که شما دارای منابعی بی پایان هستید. زوج فقیری را تصور کنید که تمام زندگی‌شان را به دور از پیشرفت‌های تمدن بوده‌اند. بعد تصور کنید که یکباره به روستای کوچکی می‌روند و در کمال تعجب متوجه می‌شوند که خانه جدیدشان با برق روشن می‌شود و چون قبلاً تجربه بهره بردن از نیروی

برق را نداشتند، در واقع قبلاً هیچ لامپ برقی ای ندیده بودند، کاملاً محسور لامپ الکتریکی ای که شدند که خانه‌شان را روشن کرده بود.

چند ماه می‌گذرد و در نهایت آن زوج می‌پذیرند که لامپ بخشی پذیرفته شده از زندگی مدرن است. هر چند یک روز یک فروشنده خوش‌کلام به خانه‌شان می‌آید و می‌گوید لامپ ۸ کاندلایی (واحد اندازه‌گیری شدت نور) آنها دیگر برای نیازهایشان کافی نیست و باید لامپی ۶۰ کاندلایی بخرند که تازه هم وارد بازار شده است. از آنجا که آن زوج کمی ماجراجو شدند، به فروشنده اجازه می‌دهند که محصول جدید را برایشان نصب کند. به محض نصب لامپ جدید و روشن کردنش، آن زوج یک بار دیگر میخکوب می‌شوند چون لامپ جدید نه تنها نور دارد، بلکه کل اتاق را روشن می‌کند.

آن زوج در عجیب‌ترین رؤیاهایشان هم تصور نمی‌کردند که منبع ایجاد آن نور جدید، همیشه در آنجا وجود داشته و نمی‌دانستند که این نور که حالا به شدت زیاده‌تر شده، می‌توانست از جریانی که به لامپ ۸ کاندلایی داده می‌شد، به دست بیاید.

عجیب است، چون ما به سادگی این زوج لبخند می‌زنیم ولی واقعیت این است که اغلب ما از توانایی‌های خودمان ناآگاهیم. همان‌طور که این زوج از قدرت جریان برق ناآگاه بودند، ما هم مثل این زوج حتی رؤیایش را هم نمی‌دیدیم که جریان بی‌پایانی که ما را احاطه کرده، می‌تواند زندگی ما را با نوری فراتر از پرنورترین لامپ‌هایی که تا حالا ساخته شده‌اند، نورانی کند.

ما هرگز متوجه این واقعیت ساده نمی‌شویم که تنها کاری که برای بهبود نتایجمان لازم است انجام دهیم، این است که ایده بزرگ‌تر و بهتری را به جریان بی‌نهایت زندگی‌مان وصل کنیم. در عوض اغلب ما با افکار فقیرانه شک و ترس، این منبع را خفه می‌کنیم و اینها باعث قطع شدن کامل جریان ثروت و موفقیت می‌شوند.

پس واقعاً از شما می‌خواهم که طرز فکرتان را همین حالا تغییر دهید. بله، همین حالا تغییرش دهید و یادتان باشد که جریان فراوانی، همیشه به سمت ذهنی باز و منتظر حرکت می‌کند و باید بدانید که حتی اگر ابزار فیزیکی‌اش را ندارید، ولی ماهیت شما این توان را دارد که در دنیای مادی، تمام چیزهای لازم برای رفاه شما را بسازد.

دو فاکتور اساسی برای ساختن نتایجی که می‌خواهید، اینها هستند:

۱- میل و

۲- انتظار

شاید تا اینجای زندگی مثل عامه مردم زندگی کرده باشید، چون به اشتباه این فرضیه را پذیرفته بوده‌اید که "میل" تنها چیزی است که برای رسیدن به هدف به آن احتیاج دارید ولی باید بدانید که اگر میل، با انتظار برای دریافت خواسته، ترکیب نشود، هر بار که بخواهید به هدفی مادی برسید، همیشه در نهایت خودتان را ناامید و دلسرد خواهید دید.

وقتی به تجارب خودتان در گذشته نگاه کنید، متوجه می‌شوید که هر وقت به هدفی رسیده‌اید، نه تنها به آن هدف میل داشته‌اید، بلکه انتظار داشتید که به آن برسید.

بگذارید تکرار کنم؛ میل بدون داشتن انتظار، چیزی بیشتر از افکار واهی نیست و همان‌طور که قبلاً گفتم اغلب مردم آرزوی مثبتی دارند، ولی انتظار دریافت چیزی منفی را دارند و به ندرت به چیزی که می‌خواهند، می‌رسند.

والاس وتلز در کتاب فوق‌العاده‌اش به اسم «علم ثروتمند شدن» یک تعریف عالی از "میل" به ما داده است. او می‌گوید:

«میل، تلاش قدرت غیر آشکار درونی برای بروز در دنیای بیرونی، از طریق عمل کردن هست.»

به عبارت دیگر، ایده آل شما، رؤیا یا هدف شما، مثلاً ثروتی که می‌خواهید به آن برسید، فقط زمانی می‌تواند تبدیل به میل بشود که بذرش به درستی در هوش خلاق جهانی کاشته بشود.

رایج است که به هوش خلاق جهانی «ذهن ناخودآگاه» هم می‌گویند و زمانی که میل شما به خوبی بنا نهاده بشود، حالا نگرش امیدوارانه شماست که اطمینان می‌دهد ریشه‌های رؤیا و هدف شما از جا کنده نمی‌شود و با یک ایده رقیب یا مخالف جایگزین نمی‌شود. برای شرح بهتر ویژگی انتظار، برای رسیدن به ثروت واقعی بیاید سری به فصل‌های قبلی این کتاب بزنیم.

همان‌طور که یادتان است کتاب را با بحث پول شروع کردیم و تلاش کردیم ماهیت واقعی پول را درک کنیم و به این نتیجه رسیدیم که پول یک خدمتکار مفید و مطیع

هست. هر چند فهمیدیم که مثل بقیه خدمتکارها فقط زمانی که به کار می‌رود، برای ما مفید هست.

بنابراین به این نتیجه رسیدیم که پول همیشه باید کار کند یا اینکه در گردش باشد، چون همان‌طور که قبلاً گفتیم، اگر این‌طور نباشد به اندازه روزنامه‌هایی که در زیر شیروانی انباشته شده‌اند، بی ارزش می‌شود. بعد به این ایده پرداختیم که دقیقاً چقدر پول می‌خواهید و متوجه شدید که باید دقیقاً بدانید که چقدر پول نیاز دارید تا بتوانید چیزهایی که می‌خواهید را بخرید و به سبک خودتان زندگی کنید.

وقتی مقدار پولی که می‌خواهید مشخص شد، اهمیت این موضوع را شرح دادیم که لازم هست تا تصویری از خودمان را در حال داشتن آن ثروت بسازیم و این تصویر در ذهن خودآگاه ما شکل می‌گیرد. همچنین کمی در مورد نحوه ساخته شدن تصاویر و نقش آنها در زندگی‌مان صحبت کردیم و گفتیم ضروری هست که قبل از اینکه ثروت و رفاه را در حساب بانکی خودمان ببینیم، باید اول آن را در ذهن خود بسازیم. یاد گرفتیم که مفهوم رفاه را در ذهن ناخودآگاه خود نهادینه کنیم و از همین الان خودمان را صاحب ثروتی که می‌خواهیم، ببینیم.

در فصل قبل «رها کن و به خدا بسپار»، آگاه شدیم که در آفرینش زندگی‌مان سهمیم هستیم و متوجه شدیم که در ذهن خودآگاهمان این توانایی را داریم که افکاری که می‌خواهیم را انتخاب کنیم و تصاویری که می‌خواهیم را در ذهن بسازیم. بعد فهمیدیم که می‌توانیم آن تصاویر را به ذهن ناخودآگاه بفرستیم که مرکز روحانی وجود ماست و

بخشی از وجود ماست که ایده‌ها و تصاویری که به آن می‌دهیم را با کمال میل می‌پذیرد و به سرعت برای تبدیل آنها به شکل مادی اقدام می‌کند.

فهمیدیم وقتی که به درستی فرایند خلق در زندگی و نقش خودمان را در آن کار درک کنیم، انتظار داشتن، تبدیل به یک طرز فکر طبیعی می‌شود، فارغ از اینکه امور در دنیای بیرونی ما چطور به نظر بیایند یا اینکه دیگران به ما چه بگویند.

بعد این باور و ایمان راسخ مطرح شد که برای موفقیت در زندگی لازم هست که تصاویری که در ذهن داریم به واقعیت تبدیل بشوند، همچنین به این آگاهی رسیدیم که همه اینها زمانی اتفاق می‌افتد که خودمان را موجوداتی روحانی ببینیم که در قالبی جسمانی قرار گرفتیم.

وقتی بدانیم که جسم ما چیزی جز نمود بخش فیزیکی وجودمان نیست، درک می‌کنیم که جسم، خدمتکار مطیع ذهن ماست و حرکت و وجود این جسم بر اساس سطح ارتعاش ذهن ماست. در رشد ذهنی باید به سطحی برسید که نه تنها باور کنید که نمود فیزیکی ثروتی که می‌خواهید، رخ می‌دهد، بلکه به درستی می‌دانید که این اتفاق می‌افتد. در آن زمان است که انتظار دریافت تصویری که از ثروت دارید را خواهید داشت. آن زمان هیچ کسی و هیچ چیزی نمی‌تواند تصویری غیر از آن خواسته را به ذهن شما تحمیل کند. یادتان باشد که واقعیت، لزوماً همیشه در ظاهر چیزها نیست.

خبرنگار یک روزنامه با مرد مسن و ثروتمندی مصاحبه کرد و از او پرسید «چه زمانی به موفقیت رسیدی؟» مرد گفت «از وقتی که روی صندلی در پارک می‌خوابیدم! چون می‌دانستم کجا هستم و به کجا می‌خواهم بروم.» در اینجای کتاب، شما هم می‌دانید کجا هستید و به کجا می‌خواهید بروید. پس این انتظار را داشته باشید که به آنجا برسید.

میل و اشتیاق شما قدرت موتور شماست که شما را در جهت رؤیایتان پیش می‌برد و انتظار، نیروی جذب‌کننده‌ای هست که رؤیاهایتان را به سمت شما حرکت می‌دهد. پس تجسم کنید که دارید به سمت ثروتی که می‌خواهید، پیش می‌روید و ثروتی هم که می‌خواهید، به سمت شما جذب می‌شود و بدانید، به ثروتی که به سمت شما حرکت می‌کند، در زمان مناسب و درستش می‌رسید.

کسی نمی‌داند چقدر زمان باید بگذرد، پس اگر یک‌شبه به رؤیایتان نرسیدید، بی‌طاقت نشوید. ما فقط مطمئنیم که زمان خاصی باید بگذرد و زمانی که باید برای محقق شدن تصاویر رؤیای شما طی بشود، توسط قانون جنسیت تعیین می‌شود. قانون جنسیت حکم می‌کند که دوره‌ای از نهفتگی یا بارداری وجود دارد تا دانه‌ای ثمر بدهد.

حواستان باشد اشتباه نکنید، تصویری از ثروتی که انتخاب می‌کنید تا در ذهن خود آگاهتان بسازید و بعد آن را به ذهن ناخودآگاه انتقال بدهید، یک بذر است. این بذر اگر بارورترین زمینی که می‌توانید را برایش مهیا کنید، به شکل فیزیکی رشد می‌کند.

در این مرحله نیازی نیست که فرد دیگری آن ثروت را ببیند، حتی لازم نیست دیگران باور کنند که شما می‌توانید به آن برسید. تنها چیزی که لازم است، این است که

خودتان ببینید و باورش کنید. فرضیه‌ای که ناپلئون هیل بنیان کارش را بر آن قرار داد کاملاً و دقیقاً درست است. آن قانون این است:

«هر چیزی را که ذهن بتواند تصور و باورش کند، به آن دست پیدا می‌کند.»

یک‌جور دیگر هم می‌توان گفت:

«وقتی کسی در قلبش چیزی را تصور می‌کند، همان اتفاق می‌افتد.»

یونانیان باستان ذهن ناخودآگاه را همان دل می‌دانستند. ذهن ناخودآگاه نمی‌تواند تصویری که به آن می‌دهید را تغییر بدهد، درست مثل آینه‌ای که وقتی چیزی را جلوی آن می‌گذارید، فقط می‌تواند همان تصویر را به شما نشان بدهد.

ولی یادتان باشد، معنی «به هر چه فکر کنید، همان می‌شوید» این نیست که به مردم بگویید چطور فکر می‌کنید یا آرزو کنید تصور دنیا از شما آن‌طور باشد، بلکه یعنی درونی‌ترین افکار شما که فقط خودتان می‌توانید کنترلش کنید، حقیقت را می‌داند. این همان چیزی هست که انتظار دارید، پس جذبش هم می‌کنید و چیزی هست که در نهایت به آن می‌رسید.

با مطالعه قدرت ذهن ناخودآگاه یا مطالعه عمیق در مورد روش کار روح جهان، انتظار رسیدن به خواسته‌ها برایتان آسان و آسان‌تر می‌شود و می‌دانید با کمک روح جهان، رسیدن به همه چیز ممکن است، چون روح در حالت ناب و خالصش، موجودی حساس، نامرئی و خلق‌کننده هست که تنها هدفش توسعه و بیان کامل‌تر شماست؛ به بیان دیگر، هدفش رشد شماست.

هر چند روح یا همین خلق‌کننده، تحت شرایط خاصی می‌تواند خودش را به شکل فوق‌العاده‌تری توسعه و رشد بدهد و تنها محدودیتش، محدودیت‌هایی است که روی ابزارش قرار داده می‌شود و از آنجایی که روح وارد شما می‌شود و در شما جریان دارد، پس ابزارش شما هستید، به همین خاطر تصاویر و ایده‌هایی که در ذهن دارید، تعیین‌کننده محدودیت‌های روح هستند که در شما جریان دارد.

پس می‌شود شما را با لامپی که آن زوج مسن در خانه داشتند، مقایسه کرد. شما هم ابزاری هستید که روح جهان در شما جاری می‌شود، درست مثل لامپ که ابزاری هست که برق در آن جریان پیدا می‌کند. وقتی زوج مسن لامپ ۸ کاندلایی را وصل کردند، جریان برق به خاطر قدرت پایین لامپ، محدود شد.

هر چند وقتی فروشنده، لامپ ۶۰ کاندلایی را وصل کرد، جریان برق، توانست آزادانه خودش را در سطوح بالاتری نمایش بدهد ولی باز هم توسط همین لامپ جدید تا جایی محدود شده بود، چون مثلاً یک لامپ ۱۰۰ کاندلایی روشنایی بیشتری خواهد داشت و این افزایش توان می‌تواند ادامه پیدا کند.

بنابراین وقتی تصویری از فقر در ذهن دارید، نمودش را در دنیا و نتایجتان می‌بینید، ولی چون حالا تصویری از رفاه در ذهن دارید، نتیجه این تصویر را در دنیای خود خواهید دید.

روح خالق که ماهیتی غیرمادی دارد، وارد دانه می‌شود و در آن جریان پیدا می‌کند و خودش را به صورت قطب مخالفش، یعنی حالت مادی نشان می‌دهد. همان‌طور که در

صفحات قبل گفتیم روش کار روح جهان، طبق قانون هست و قانون جذب، علت هست و رشد و توسعه فرد، معلول هست. پس دائماً خودتان را طوری تصور کنید که ابزار روحانی کاملی دارید و هیچ نوع محدودیتی هم ندارید. چون وقتی این کار را بکنید، متوجه می‌شوید انتظار رسیدن به خواسته‌تان هم آسان و هم طبیعی است و متوجه می‌شوید شک‌ها، مانع آشکار شدن خواسته‌تان می‌شوند.

پس زمانی که به طور پیوسته به شک‌هایتان بها بدهید می‌فهمید که عملی شدن خواسته‌تان را هرگز نخواهید دید.

فقط روح خالق زندگی می‌داند شما به چه فکر می‌کنید، البته تا زمانی که افکارتان تبدیل به نمودهای مادی در جسم و زندگی‌تان شود. آن موقع دیگر تمام کسانی که شما را می‌شناسند هم متوجه آن می‌شوند، چون یک انرژی هوشمند به صورت آشکارا به شما هدیه می‌دهد. این هدیه، همان تبدیل افکار شما به نمودهای مادی هست.

همان گونه که انسان فکر می‌کند

«به هر چیزی که فکر کنید، به همان چیز تبدیل می‌شوید.» این عبارت همیشه باید در ذهن ما باشد چون وقتی می‌خواهید اتفاقی فوق‌العاده بیفتد، در واقع دارید دائم تصورش می‌کنید و برایش دعا می‌کنید. وقت‌هایی که از نظر فیزیکی روبه‌راه نیستیم یا ذهنمان پر از شک شده است، باید متوجه باشیم که همان موقع هست که باید با تمام وجود دعا کنیم یا باید حس قدرتمندتری از انتظار در خودمان به وجود بیاوریم.

باید دائماً از ذهنتان در مقابل شک محافظت کنید، چون شک، ارتعاشی فلج‌کننده هست. از آنجایی که اغلب صفحات قبل، مختص به قدرت افکار مثبت بود - که بنای تصویر رفاه در زندگی هست - در مقابل، شک روی دیگر سکه هست که همان افکار منفی هست. وقتی که شک را به ذهن راه می‌دهید، در واقع دارید تصاویری از چیزهایی که نمی‌خواهید را می‌سازید.

علاوه بر این وقتی برای توجیه شک‌هایتان استدلال هم می‌کنید، این کار هیچ فایده‌ای برای شما ندارد. شما نمی‌توانید با ذهن ناخودآگاه چانه بزنید، چون ذهن ناخودآگاه اصلاً عادل یا اهل شوخی نیست و نمی‌تواند تشخیص بدهد که چه چیزی برای شما خوب یا بد است و هر چیزی را همان‌طور که هست، می‌بیند. به همین خاطر تصاویر منفی، نگران‌کننده و همراه با شک را با همان سرعت و با همان رغبت جذب می‌کند که تصاویر داشتن رفاه را جذب می‌کند.

درست لحظه‌ای که متوجه می‌شوید دارید شک را به ذهن راه می‌دهید، ساکت بشوید و به خودتان آرامش بدهید و خودتان را در حالی که به رفاه مطلوبتان رسیده‌اید، تصور کنید با انجام این کار، جریان فکری‌ای که دارد در ذهن فوق‌العاده‌تان جاری می‌شود را تغییر می‌دهید.

با تمام توان ذهن خودآگاهتان انتظار داشته باشید که نمود فیزیکی خواسته‌تان را در دنیا دریافت کنید - «مخفیانه فکر می‌کنی، ولی به واقعیت می‌پیوندد و دنیایت تبدیل به محل تجلی خواسته‌ات می‌شود» - جیمز آلن این جملات را یک ربع قرن پیش گفته

است ولی هنوز هم صحت دارند و برای همیشه هم صحت خواهند داشت. پس کامپیوتر ذهن را تنظیم کنید که انتظار نتایج خوب را داشته باشد و این دقیقاً همان چیزی است که دریافت می‌کنید.

داستان پَت و جان

وقتی داشتم این خطوط را می‌نوشتم زوج زیبایی با من تماس گرفتند. آنها پَت و جان بودند که قطعاً از دوستان نزدیکم به حساب می‌آیند. تماس گرفتند که بگویند سه‌شنبه بعد به خانه جدیدشان می‌روند. من از شنیدن آن خبر عالی خیلی خوشحال شدم. چون کمتر از دو ماه قبل با آنها حدود ۵ ساعت راجع به مفهوم تصویرسازی و قدرت بی‌نظیر «نگرش انتظار داشتن» صحبت کردیم.

در حین صحبت از جان پرسیدم «چه چیزی را بیشتر از هر چیز دیگری در دنیا می‌خواهی؟» بعد از سکوتی طولانی، مستقیم به چشمانم نگاه کرد و گفت «می‌خواهم من، پَت و تونی (دختر پَت) تا کریسمس در خانه خودمان باشیم و پسر هم روز کریسمس با ما باشد.» باوجوداینکه پسر جان با مادرش زندگی می‌کند ولی او و جان رابطه خیلی صمیمانه‌ای با هم دارند. از او پرسیدم «چرا نمی‌روی رؤیایت را عملی کنی؟» جواد داد که «نمی‌تواند، چون پولش را ندارد.»

من این جسارت را داشتم که به جان یادآوری کنم که برای کسانی که باور دارند، همه چیز ممکن است. پس قطعاً می‌تواند رؤیایش را به واقعیت تبدیل کند، شاید فقط

شیوه انجامش را نمی‌داند. بعد سه‌نفری حدود یک ساعت در مورد خانه دلخواهشان صحبت کردیم. تا جایی که تصویری کاملاً واضح از خانه رؤیاهایشان که در ذهنشان حک شده بود، برایمان مشخص شد. در مورد انتظارات صحبت کردیم. برایشان شرح دادم از لحظه‌ای که انتظار داشته باشید تا کریسمس در آن خانه باشید، اتفاقات خیلی خوبی قرار است بیفتد.

زمانی که این چیز تازه به ذهن خودآگاهشان نفوذ کرده بود، طبیعتاً اولین چیزی که برایشان اتفاق افتاد این بود که ذهن هر دو نفرشان به «چگونگی کار» فکر کرد. ایده‌های تازه مثل آب جاری شدند و سؤالات با سرعت زیادی به ذهنشان می‌آمد. مثلاً قیمت چنین خانه‌ای چقدر هست؟ چقدر باید پول جمع کنند؟ کجا چنین خانه‌ای پیدا کنند؟

برای پیدا کردن جواب سؤال‌ها نیاز به یک متخصص املاک داشتند. پس به جان توصیه کردم که با ناتالی کاپمن تماس بگیرد. این شخص، خانمی هست که می‌دانم متخصص املاک هست. گفتم از رؤیایتان به او بگویید. جان باید از ناتالی می‌پرسید، چقدر پول احتیاج دارد تا رؤیایش به واقعیت بپیوندد؟

در نهایت به او گفتم، باید تمام توجه ذهن هوشیارش را متمرکز کند تا پولی که برای رسیدن به هدفش لازم دارد را به دست بیاورد. آن پول هر چقدر هم بود، باید انتظار می‌داشت که به دستش بیاورد، آن هم در زمانی مقرر.

در کمال تعجب مشخص شد که مقدار پولی که نیاز دارند خیلی کمتر از مقداری بود که آنها فکر می‌کردند. علاوه بر این، چون جان و پَت فروشنده‌هایی هستند که حق کمیسیون می‌گیرند، مسیرشان به سمت رسیدن به این هدف مالی به‌اندازه دیگران پر از موانع و پر پیچ‌وخم نبود.

حالا به بیان جزئیات موانعی که باید به آنها غلبه می‌کردند، نمی‌پردازم. کافی است که بگویم با کمک ناتالی، پَت و جان موفق شدند. سه‌شنبه بعد آنها به خانه جدیدشان می‌روند و یکشنبه بعد هم کریسمس هست. قبل از اتمام تماس، خرید خانه جدید را به آنها تبریک گفتم و از جان پرسیدم «آیا پسرشان هم در کریسمس همراهشان هست یا نه؟» جان به آرامی و با صدایی مملو از شادی گفت «بله، با ما خواهد بود، واقعاً فرق می‌کند انتظار چیزی که مطلوب هست را داشته باشی تا اینکه انتظار چیزی که نامطلوب هست را داشته باشی، نه باب؟» لبخند زدم و گفتم «بله، جان همین‌طور است.»

امروزه مردم زیادی بر این اساس که «وقتی ببینم، باور می‌کنم» زندگی می‌کنند. این یعنی تنها با تصاویری ارتباط احساسی عمیق پیدا می‌کنند که بتوانند آنها را با حواس فیزیکی‌شان درک کنند. ولی افرادی که بینش واقعی و چشم بصیرت داشتند، در طی سال‌ها همیشه می‌دانستند که اصل غالب همیشه این است که «هر چیزی را تصور می‌کنی، همان را به دست می‌آوری» کمی متفاوت‌تر می‌شود گفت معنی‌اش این است که «در واقع تصاویری که در ذهن انسان‌ها است، مقدم می‌شود بر تصاویری که دنیای فیزیکی افراد را فراگرفته است.»

پس باید این حقیقت را بدانید که این دنیای جذاب فیزیکی که داریم می‌بینیم با تمام وسایل آسایشی که برای بهتر کردن زندگی من در آن هست، توسط افرادی که تصاویر را به واقعیت تبدیل می‌کنند، ساخته شده است، مردان و زنان روشنفکری که می‌دانستند چکار می‌کنند و انتظار داشتند تمام کارها درست شود، فارغ از اینکه منتقدانشان چه حرف‌های مخالفی زده باشند.

مثلاً دو مکانیک جوان اهل اوهایو ما را با دنیایی کاملاً تازه آشنا کردند. این کار با تصویرسازی یک هواپیمای در حال پرواز انجام شد. ولی اگر انتظار نداشتند موفق بشوند، قطعاً همان اولین باری که شکست خوردند، دست از تلاش برمی‌داشتند. ولی از آنجایی که تسلیم نشدند، حالا فاصله مسافرت هوایی تا بخش‌های زیادی از دنیا فقط چند ساعت است.

در واقع حتی می‌توانیم در زمان کوتاهی به سیارات دیگر هم برسیم. ادیسون هم تصویری در ذهنش داشت که تمام دنیا را روشن کرد و در نتیجه کار این فرد هست که مجبور نیستیم نیمی از شبانه‌روز را در تاریکی سپری کنیم. باید درک کنید که شما هم می‌توانید دنیایتان را تغییر بدهید، درست مثل جان و پت، آن هم با ساختن تصویری دقیق از زندگی دلخواهی که می‌خواهید داشته باشید. ولی همیشه یادتان باشد که واقعاً انتظار هر چیزی را داشته باشید، همان را دریافت می‌کنید، نه چیزی که فقط آرزویش را دارید.

برای رسیدن به رفاه در تمام زمینه‌های زندگی سه مرحله مشخص وجود دارد:

(۱) تصویر خواسته‌تان را در ذهنتان بسازید

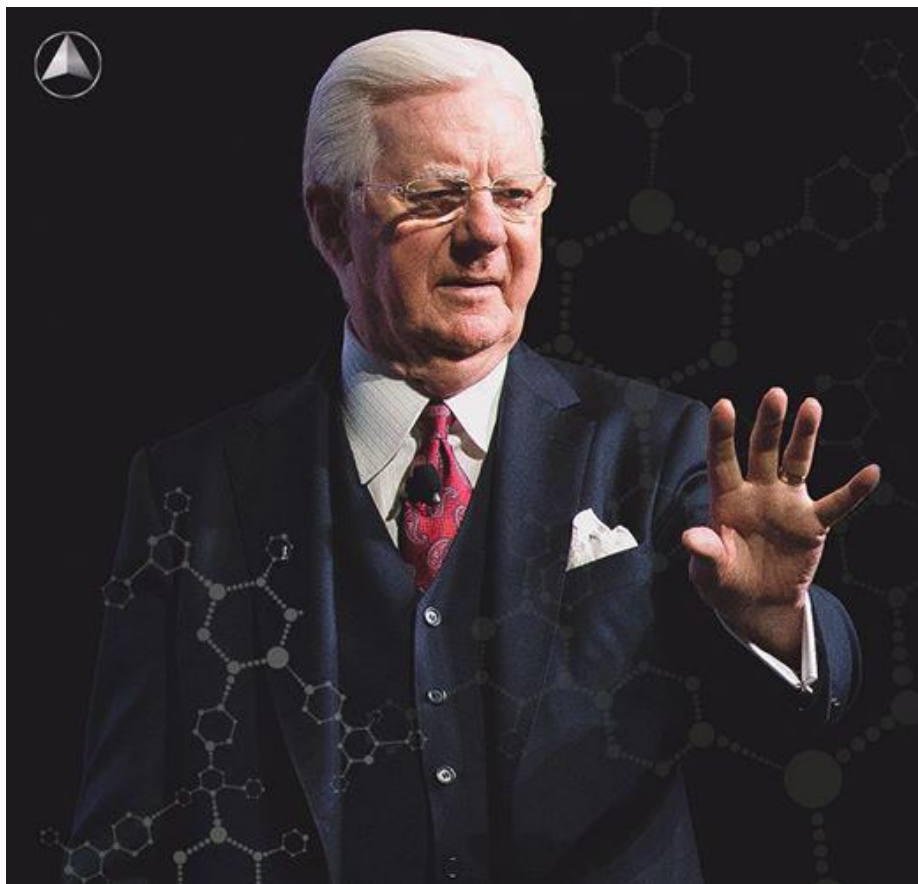
(۲) آن تصویر را به روح (جهان) واگذار کنید، یعنی رها کنید و به خدا بسپارید.

(۳) با تمام قلب و روحتان انتظار داشته باشید که روح جهان (پروردگار) علناً به‌خاطر

ایمانتان به شما پاداش می‌دهد (خواسته‌تان را به واقعیت تبدیل می‌کند).

انتظار فراوانی داشته باشید.

فصل ششم:
قانون ارتعاش و
قانون جذب



افکار، موجودیت دارند

من پذیرفتم که افکار، موجودیت دارند و به آنها جسم و نفس و بال داده شده است. ما آنها را پیش می‌فرستیم تا دنیا را با نتایج خوب یا بر پر کنند. چیزهایی که فکر می‌کردیم افکار مخفی ما هستند، با سرعت به دورترین نقاط دنیا می‌روند و از خودشان برکت یا مصیبت به جا می‌گذارند، مثل چرخه‌ای که وقتی می‌رود، ردی از خودش به‌جای می‌گذارد. ما با تک‌تک افکارمان آینده‌مان را می‌سازیم، ولی نمی‌دانیم نتیجه‌اش خوب است یا بد و دنیا این‌گونه ساخته می‌شود. «فکر» اسم دیگر «سرنوشت» است. سرنوشت را انتخاب کن و منتظر بمان. چون عشق، عشق می‌آورد و تنفر، تنفر می‌آورد.

هنری ون دایک

قانون ارتعاش و جذب

هر ایده‌ای که در ذهن نگه داشته شود، چه با ترس همراه باشد، چه اینکه تحسین‌برانگیز باشد، در زمانی مقرر به آسان‌ترین و مناسب‌ترین شکل فیزیکی ممکن، نمود فیزیکی پیدا می‌کند.

اندرو کارنگی

ماجرای دکتر ورنر فون براون

در مصاحبه‌ای که در فوریه سال ۱۹۷۶ با دکتر فون براون انجام شد، دکتر فون براون این گفته را مطرح کرد که بعد از سال‌ها کاوش در مورد رازهای تماشایی دنیا به این باور قطعی رسیده‌ام که خدا وجود دارد و عظمت کیهان، باور من بر وجود خالق را تأیید می‌کند و نمی‌توانم تصور کنم که تمام هستی بدون اراده‌ای الهی به وجود آمده باشد.

قوانین طبیعی دنیا آن قدر دقیق هستند که می‌شود بدون هیچ مشکلی، سفینه‌ای ساخت که به ماه برود و دقت زمان‌بندی‌اش در حد کسری از ثانیه باشد. این قوانین باید توسط کسی ایجاد شده باشد.

دکتر فون براون ادامه داد که اگر مذهب و علم درست درک شوند، مقوله‌های متضادی نیستند، بلکه برعکس، نظم‌هایی مشابه هستند. انسان می‌تواند از طریق علم، چیزهای بیشتری در مورد خلقت متوجه شود و با مطالعه دین، درک بهتری در مورد خالق پیدا می‌کند. انسان سعی می‌کند با کمک ابزارهای علمی نیروی طبیعت اطرافش را مهار کند و از طرفی از طریق دین، انسان سعی می‌کند نیروهای طبیعی که در درونش هستند را کنترل کند.

او بعد از یک مکث کوتاه اضافه کرد که بدون وجود ایمان هیچ دستاورد فوق‌العاده‌ای در تاریخ بشر محقق نمی‌شد. هر فردی که بخواهد به دستاورد خوبی برسد، به درجه‌ای از ایمان به خودش نیاز دارد و زمانی که فرد با چالشی از توان خودش مواجه می‌شود، به ایمان به خدا (یا هر چیزی که شما اسمش را می‌گذارید) نیاز دارد.

سال‌ها قبل از اینکه کسی ایده سفر به ماه و برگشت از آن را قبول کند، از دکتر فون براون پرسیدند چطور می‌شود که یک راکت را به ماه فرستاد؟ او به سادگی جواب داد «کافی است اراده کنی که به انجامش بدهی.» فون براون به وضوح مردی فوق‌العاده و توانا بود. او درکی عمیق از زندگی و آگاهی فوق‌العاده‌ای از قوانین دنیا داشت. در واقع خیلی از متخصصان در زمینه فضا او را پدر برنامه‌های فضایی می‌دانند. علاوه بر این، مشابه همه افرادی که دستاوردهای بزرگی داشتند، او بینش عمیقی در مورد قوانین روحانی زندگی داشت. یکی از آن قوانین، قانون جذب است.

دوست دارم حالا به صحبت در مورد این قانون بپردازم. در واقع، درک این قانون خاص، کلید درک کل این کتاب هست. دلیل این امر این است که قانون جذب، اصلی اساسی هست که سطح رفاه فرد را تعیین می‌کند. ولی برای اینکه درکی عالی و عمیق از این مفهوم پیدا کنید، لازم است که به طور خلاصه به یک قانون دیگر بپردازیم، یعنی «قانون ارتعاش».

قانون ارتعاش تفاوت ذهن و ماده را شرح می‌دهد و به تفاوت دنیای فیزیکی و غیرفیزیکی می‌پردازد. طبق قانون ارتعاش، فرض می‌شود که همه چیز ارتعاش دارد و حرکت می‌کند و هیچ چیزی کاملاً ساکن نیست. تمام چیزها به طور دائم در حرکت هستند پس چیزی به اسم اینرسی (سکون) یا حالت استراحت وجود ندارد. از روحانی‌ترین چیزها گرفته تا مادی‌ترین چیزها، همه چیزها در سطح ثابتی از ارتعاش هستند.

ما متوجه شدیم که از پایین‌ترین تا بالاترین سطوح ارتعاش، میلیون‌ها میلیون سطوح مختلف ارتعاشی وجود دارند. از الکترون گرفته تا کل هستی، همه چیز در حال ارتعاش هست و در تمام سطوح ارتعاش، انرژی وجود دارد.

به سطوح ارتعاش، فرکانس گفته می‌شود. هر قدر فرکانس بالاتر باشد، قدرت آن فرکانس بیشتر است و از آنجا که افکار، یکی از بالاترین سطوح ارتعاش را دارند، به همین خاطر طبیعت خیلی قدرتمندی دارند و همه ما باید به‌خوبی این را بدانیم.

بسته به هدف موردنظر قانون ارتعاش را می‌شود به شکل‌های مختلفی شرح داد، هرچند در این فصل، فقط به موضوع افکار می‌پردازیم تا این‌طوری بتوانیم درکمان از قانون جذب را بهبود بدهیم.

ارتعاش

ارتعاش یعنی:

حرکت روبه‌جلو و عقب، جنبیدن، لرزیدن، جابه‌جا شدن، نوسان کردن و باعث لرزش شدن.

برای کسب یک درک تصویری از مفهوم ارتعاش، یکی از دست‌هایتان را جلوی خودتان دراز کنید و آن را کاملاً ثابت نگه دارید. مادامی که آن را ثابت نگه داشتید، نمی‌توانید هیچ حرکتی را در ظاهر آن دست مشاهده کنید، ولی این را بدانید که الکترون‌هایی که دست شما را ساخته‌اند، دارند حرکت می‌کنند، در حال جنبیدن و لرزش

هستند یا ارتعاش دارند و سرعت جنبش آنها ۱۸۶۳۰۰ مایل بر ثانیه هست. آن دست برای شما به نظر ثابت می‌آید، ولی در واقعیت در یک حالت ثابت از جنبش قرار دارد، هرچند این حرکت برای چشم غیرمسلح قابل‌رؤیت نیست ولی در زیر یک میکروسکوپ، کاملاً قابل‌مشاهده هست.

حالا دستتان را تکان دهید، الان خودتان باعث ارتعاشش شده‌اید، خودش قبلاً داشت با پیروی از قانون ارتعاش می‌لرزید یعنی همان قانونی که می‌گویید همه چیز با سرعت ثابتی، ارتعاش دارد. ولی در این حالت شما سرعت آن لرزش را بیشتر کرده‌اید. در واقع پدال افزایش سرعت ارتعاش را فشار داده‌اید و سرعت را بیشتر کرده‌اید.

شخصیت‌های مثبت و منفی

جان میلتون گفته ذهن به‌تنهایی و در جایی که هست می‌تواند از بهشت، جهنم بسازد یا از جهنم بهشت بسازد. به‌عنوان یک قانون می‌شود مردم را به دو گروه شخصیتی، مثبت (خوش‌بین) یا شخصیت منفی (بدبین) تقسیم کرد.

افرادی که افکاری مثبت دارند، همیشه تمایل دارند که بخش روشن‌تر زندگی را ببینند، انگار که روی آنها به سمت نور خورشید است و سعی می‌کنند در بدی‌ها هم خوبی‌ها را ببینند. چنین افرادی طبیعت فکری مثبتی دارند و برای دنیا نعمت به‌حساب می‌آیند. آنها در یک ارتعاش مثبت هستند و به همین خاطر شخصیت‌های مثبت دیگر را هم به خودشان جذب می‌کنند و از طرفی دیگر، شخصیت‌های منفی عادت کرده‌اند که به بخش

تیره‌وتار و ناراحت‌کننده زندگی نگاه کنند. برای آنها حتی در تجارب خوبشان هم کمی ناراحتی وجود دارد. تمرکز آنها روی بدی و چیزهای منفی هست. آنها به بدی‌ها فکر می‌کنند، آنها را پیش‌بینی می‌کنند و انتظارش را دارند و بدون استثناء چیزی که می‌خواهند (منفی‌ها) را دریافت می‌کنند و به دلیل ارتعاش منفی ای که خودشان را در آن نگه داشته‌اند، طبیعی است که شخصیت‌های بیچاره دیگر را هم به خودشان جذب می‌کنند. همان‌طور که می‌دانید «بدبختی (افراد بدبخت)، به دنبال همدم هست.»

وضعیت ذهنی آنها را می‌شود با کسی مقایسه کرد که وقتی از او می‌پرسند حالت چطور است؟ جواب می‌دهد که «امروز خوبم، ولی ممکن است فردا حالم بد باشد.» شخصیت‌های منفی، برای همه اطرافیانشان افسرده کننده هستند. حالت چهره آنها، بازتاب‌دهنده افکار منفی در ذهن آنهاست. هر روز می‌شود چنین کسانی را موقع عبور از خیابان دید. هیچ شادی و شغفی از آنها ساطع نمی‌شود. فقط گرفتگی، اخم و خصومت از آنها ساطع می‌شود. آنها برای خودشان یک جهنم ساخته‌اند و انگار از غوطه‌ور شدن در آن لذت می‌برند.

قانون قطبیت و نسبیت می‌گوید برای هر چیز مثبت یک چیز منفی معادل و مخالف آن وجود دارد؛ بنابراین وجود هر دوی این نوع شخصیت‌ها ضروری هست تا بتوانید به سطحی از آگاهی برسید که آنها را از هم تشخیص بدهید و بتوانید آنهایی که باعث پیشرفت شما در زندگی می‌شود را انتخاب کنید.

شما حق انتخاب آزادانه دارید و می‌توانید انتخاب کنید که کدام یکی از این شخصیت‌ها باشید؛ بنابراین کسی که دائم منفی هست ولی از این حالت خسته شده، می‌تواند از طریق آگاهی و تلاش متناسب خودش را به فردی با شخصیت مثبت تبدیل کند. این را درک کنید که قانون ارتعاش، آگاهی لازم را به مردم می‌دهد تا تغییر شخصیتی مورد نظرشان را انجام بدهند.

مغز - بدن

چه باور کنید چه نه بدن انسان یکی از مؤثرترین ابزارهای الکتریکی در تمام دنیاست. به طور مشابه، مغز انسان احتمالاً مؤثرترین ابزار الکتریکی هست که تا حالا ساخته شده است. هر دوی اینها واقعاً فوق‌العاده هستند. مغز بخشی از بدن هست که در آن تمام فرکانس‌ها از یک سطح به سطحی دیگر تغییر می‌کنند.

مثلاً احساسات در مغز، به حرکات فیزیکی تبدیل می‌شوند. صدا، گرما، نور و همچنین افکار هر کدام به نوبه خودشان به فرکانس‌های دیگری تبدیل می‌شوند و روی بدن تأثیری می‌گذارند.

مراکزی در مغز هستند که عملکرد و تنظیم تمام اندام‌ها و اعضای بدن را کنترل می‌کنند. با تحریک مناسب این مراکز عملکرد اندام‌ها را می‌شود کنترل کرد. ما در سمینارهایمان به این پدیده می‌گوییم «کنترل ارتعاشی بدن».

با بررسی، به سادگی می شود گفت که مغز یک ابزار ارتعاشی است که برای درک نحوه کار و عملکرد آن باید قانون ارتعاش را مطالعه کنید. از سال ۱۹۴۰ دستگاه EEG (دستگاه ثبت امواج الکتریکی مغز بوسیله برق) در دسترس بوده است. این دستگاه فعالیت های الکتریکی مغز را می خواند. همچنین دستگاه ECG (دستگاه برقی ضربان نگار قلب) هم در دسترس بوده است. این دستگاه تغییرات الکتریکی را در زمان انقباض قلب ثبت می کند. بنابراین ارتعاش ها موضوع جدیدی نیستند. در واقع همه ما از آن مطلع هستیم.

هر چند مشکلی که با آن مواجه هستیم این است که اغلب مردم از ارتباطی که بین ارتعاش و نتایج شان در زندگی هست، آگاه نیستند. متأسفانه افرادی که ارتعاش های بد یا گیج کننده ای دارند خیلی رایج هستند؛ کسانی که سرشان شلوغ است و سعی می کنند به زور به نتایج خوبی برسند ولی به خاطر ارتعاش منفی که در آن هستند به طور پیوسته با آدم ها و موقعیت های منفی مواجه می شوند که این ها با قانون جذب به سمتشان جذب شده اند.

نتیجه این می شود که در نقطه ای این تقلا برایشان غیرقابل تحمل می شود. چنین افرادی شبیه کسی هستند که از لبه یک ساختمان پایین می پرند ولی انتظار دارند رو به بالا حرکت کنند. ولی در هر صورت، نتیجه تقلای آنها قابل پیش بینی و زیان بار هست.

همه چیز انرژی و در حال ارتعاش هست

برای اینکه آگاهی بیشتری از نحوه کنترل نتایجتان داشته باشید یا برای اینکه بهتر بفهمید چطور افکار و چیزها به زندگی شما می‌آیند، باید به فرضیه‌ای که با آن شروع کردیم، رجوع کنید. این فرضیه که همه چیز در حال ارتعاش هست و ساکن نیست و چیزی به اسم اینرسی (سکون) وجود ندارد.

دانشمندان، امروزه از این تئوری حمایت کرده‌اند و هر کشف علمی جدیدی بر این موضوع بیشتر دارد صحه می‌گذارد. پس به وسیله حق انتخاب و چندین ویژگی دیگر، ذهن فوق العاده شما توان همکاری در خلقت و ایجاد تغییرات دلخواه در ارتعاشات زندگی‌تان را دارید. علت ناتوانی در استفاده درست از این قدرت فوق العاده، چیزی به جز غفلت فرد از قانون ارتعاش نیست.

بگذارید نور بیاید - اتصال شما (به خواسته‌ها)

آرام اما مطمئن بیاوید از دریچه چشم درون، مسائل را ببینیم، ببینیم که چطور می‌توانیم به چیزی که می‌خواهیم وصل بشویم تا کیفیت زندگی‌مان را بهبود بدهیم.

دو چیزی که در یک میدان مغناطیسی یکسان قرار می‌گیرند، فرکانس‌های یکسانی دارند. پس می‌توانیم بگوییم با هم رزونانس (تشدید) دارند یا هم نوا و هماهنگ هستند. پس وقتی دو چیز با هم رزونانس دارند یا با یک سرعت در حال ارتعاش هستند، سطح ارتعاشی یکی می‌تواند از طریق الکترون به دیگری منتقل شود.

رزونانس به عنوان یک موضوع علمی به بحث در مورد میدان الکترومغناطیسی حول اشیاء می پردازد. مثلاً متوجه شدیم یک حباب خاص در یک لوستر با فشردن یک دکمه خاص در پیانو ارتعاش می کند ولی آن حباب با فشردن بقیه کلیدهای پیانو ارتعاش پیدا نمی کند.

این دو شیء گفته شده از مواد کاملاً متفاوتی ساخته شده اند و اشکال کاملاً متفاوتی دارند ولی با هم در رزونانس (حالت تشدید) هستند، به این دلیل که میدان های مغناطیسی یکسانی دارند. هر دوی آنها در حوزه حرکت نسبی یکسانی قرار دارند و این تأثیر فارغ از اندازه، شکل و اجزاء تشکیل دهنده شان، صادق است.

تمام موج های الکترومغناطیسی یا کوانتوم ها، ارتعاش و فرکانس خاص خودشان را دارند که مطابق با تعداد دفعات تغییر جهت آنها در ثانیه هست. طیف موج الکترومغناطیسی، اندازه های مختلف ارتعاش هست که به بخش های مختلفی تقسیم بندی شده است.

با این وجود باید بدانیم که این دسته بندی ها، واقعی نیستند بلکه فقط فضاهای فرکانسی قراردادی هستند که در حس های ما به شکل های مختلفی نمود پیدا می کنند. هر ناحیه فرکانسی به بخش بالایی و پایینی خودش متصل هست و در حقیقت مرزبندی کاملاً دقیقی ندارند.

هر چیزی بیان دقیقی از همان چیز هست

هر چیزی در هستی با قانون ارتعاش، به تمام چیزهای دیگر وصل شده است. همانطور که رنگ های رنگین کمان به هم وصل هستند و نمی توانید بگویید شروع و پایان هر رنگ در کجاست، پس نمی توانید بگویید یک شیء از کجا شروع می شود و در کجا تمام می شود. هر چیزی در این هستی به تمام چیزهای دیگر متصل هست، درست مثل آب که به بخاری که از آن ساطع می شود، متصل هست و بخار هم به اتر یا هوایی که در درون آن تغییر می کند، متصل است.

شما هم به تمام چیزهای هستی متصل هستید. اینکه با چشم غیرمسلح این واقعیت را می بینید یا نه، مهم نیست، تنها تفاوت فیزیکی یک چیز با چیز دیگر به چگالی یا سطح ارتعاش آن اشیاء بر می گردد. بنابراین، وقتی فکر خاصی را انتخاب می کنید، سلول های مغز شما تحت تأثیرش قرار می گیرند. سلول های مغز ارتعاش می کنند و امواج الکترومغناطیسی ساطع می کنند و وقتی روی آن افکار تمرکز می کنند، دامنه ارتعاش آن سلول ها بالا می رود و باعث می شود موج الکترومغناطیسی آنها قوی تر بشود. باید بدانید که شما منشاء آن امواج الکتریکی هستید و خود شما با حق انتخاب تان، تعیین کننده چگالی شان هم هستید. همچنین باید بدانید که از آنجایی که منشاء آنها خودتان هستید، تمام وجودتان در آن ارتعاش قرار داده می شود.

قبلاً گفتیم که دو شیء ممکن است مواد و اشکال کاملاً متفاوتی داشته باشند ولی با اینحال با همدیگر رزونانس (تشدید یا اثر) داشته باشند. دلیلش این است که میدان

های مغناطیسی یکسانی دارند چون در حوزه حرکت نسبی یکسانی قرار دارند. یادتان باشد که رزونانس، عامل تعیین کننده تغییر ارتعاش هست.

وقتی تصویر هدف‌تان را با فعل حال در صفحه ذهن تون نگه می دارید، در حال ارتعاش هماهنگ (در رزونانس) با هر ذره از انرژی لازم برای نمود فیزیکی خواسته تان هستید. با نگه داشتن آن تصویر در ذهن، این ذرات انرژی به سمت شما حرکت می کنند (جذب) و شما هم به سمت آنها حرکت می کنید، چون قانونش همین است.

تمام چیزها صرفاً نمود انرژی یا روح هستند. وقتی دنیا این واقعیت بزرگ را درک کند، متوجه می شویم که همه انسان ها یکسان هستند و فقط در ظاهر با هم فرق دارند. عاملی اصلی تقسیم بندی انسان ها مرز، رنگ و زبان نیست بلکه علتش به سادگی، غفلت و نقطه مقابلش یعنی آگاهی هست

حقیقت را بدانید و

حقیقت شما را آزاد می کند

کمک کنید دیگران حس بهتری داشته باشند.

شما به طور خودکار کسی که حالتان را خوب کند را دوست دارید، بقیه هم همینطور هستند. اگر به آنها حس خوبی بدهید، شما را دوست دارند. همینطور وقتی که آنها را به ارتعاش مثبتی ببرید.

به عنوان مثال:

کنترل ارتعاش بدن، ذهن و روح فرد وسیله ای برای رسیدن به ارتعاش مثبت به فرد می دهد که از طریق رزونانس الکتریکی موج های سلول های مغزی انجام می شود و از شما به فرد دیگری منتقل می شود.

همانطور که قبلاً گفتیم، بدن انسان که شامل مغزش هم می شود، یک وسیله الکتریکی پر قدرت هست. پس شما برای هر فرد دیگری یک ایستگاه پخش واقعی هستید. وقتی ارتباط بین شما و یک نفر دیگر کامل می شود یا وقتی یک شخصیت ترکیبی بین شما و نفر دیگر برقرار می شود، طرف دیگر ارتعاش افکاری که توسط شما ارسال شده را دریافت می کند و از آن آگاه می شود.

طبق قانون انتقال و دگرگونی ادراکی انرژی، وقتی طرف مقابل انرژی پتانسیلی پایین تری داشته باشد، انرژی ارسالی شما را دریافت و مال خود می کند و مثل یک باتری که قبلاً ضعیف بوده، حالا دوباره شارژ می شود و انرژی می گیرد و در نتیجه تماس با شما مثبت تر می شود.

فرآیند انتقال انرژی بین شما و یک فرد دیگر دقیقاً مثل فرآیند انتقال بین ایستگاه پخش و دستگاه رادیو هست. یعنی قوانینی که اساس مشابهی دارند، هر دو رویداد را کنترل می کنند.

ارتعاشات و نگرش

هر چیز فیزیکی، ارتعاشی را ساطع می کند، یعنی هر چیزی که می بینید، می شنوید، بو می کنید، مزه می کنید یا لمس می کنید. همه اینها ارتعاش دارند، چون مثل بقیه چیزها در یک ارتعاش ثابت هستند. وقتی به اندازه کافی به آنها نزدیک بشوید که در حوزه ارتعاش آن ها قرار بگیرید، چه متوجه بشوید یا نه، تحت تأثیر ارتعاش شان قرار می گیرید.

مثلاً تابحال توجه کرده اید که وقتی تنها در جنگل راه می روید، چقدر آرامش دارید و ارتعاش شما آرام هست؟ این قانون دقیقاً به همین شکل در قلمرو ذهن هم حاکم هست چون وقتی فردی فکری می کند معنی اش این است که آن فرد چه آگاهانه، چه ناآگاهانه باعث شده گروهی از سلول های مغزی اش به شکلی غیرطبیعی ارتعاش کنند. وقتی سلول های مغزی به شکلی غیرطبیعی ارتعاش می کنند، یک موج الکترونیکی ساطع می کنند که بیرون می رود و دنبال جایی برای فرود آمدن هست.

اگر شما در حوزه آن ارتعاش باشید و سلول هایی هماهنگ با ارتعاش ذهن آن فرد داشته باشید، این ارتعاش ها را دریافت می کنید و ذهن شما از آن متأثر می شود، چه این تأثیر مثبت باشد، چه منفی. واضح است که افرادی که مشاغل فروش یا مدیریت دارند، باید به طور کامل این موضوع را درک کنند.

فرض کنید یک نفر دیگر ارتعاشی از جنس خشم دارد. اگر شما هم کسی باشید که سریع خشمگین می شود و در حوزه ارتعاش خشم آن فرد قرار بگیرید، ارتعاش خشم آن

فرد، سلول های خشم شما را هم تحریک می کند. در این حالت چون شرایط رزونانس ایجاد شده، سلول های مغز شما هم به ارتعاش در می آیند و تمام وجود شما وارد آن ارتعاش می شود و در نتیجه شما هم آزرده یا خشمگین می شوید. حتی اگر خودتان دلیل خشم تان را بدانید یا ندانید و اگر ندانید چه اتفاقی افتاده، نمی توانید شرایطی که باعث این اتفاق شده را تغییر بدهید.

همین اصل برای تمام ارتعاش های ذهنی صادق هست. به محض اینکه کسی فکری می کند، سلول های مغزی اش به ارتعاش در می آیند، یک انرژی رها می شود که به شکل الکترون های در حال حرکت هست و میزانش بستگی به شدت آن افکار دارد. هر کسی که این انرژی را در خودش متوقف کند، تحت تأثیرش قرار می گیرد ولی یادتان باشد، تنها چیزی که یک فکر را متوقف می کند، چیزی هست که با آن فکر در رزونانس باشد. این یعنی اگر وارد حوزه الکترومغناطیسی یک فکر منفی بشوید، اگر خودتان چنین شخصیتی داشته باشید، شما هم منفی می شوید. متقابلاً اگر وارد یک میدان ارتعاشی مثبت بشوید، نقطه مقابل حالت منفی، که مثبت هست را تجربه می کنید.

از آنجا که در جهانی زندگی می کنیم که هر دو نوع ارتعاش را دارد، پس هر دو نوع ارتعاش دائماً به ذهن شما اصابت می کند که در نتیجه ممکن است تبدیل به یک کشتی بدون رادار بشوید. چون با هر چیزی که سر راه تان قرار می گیرد، به این طرف و آن طرف می روید ولی وقتی قانون ارتعاش را درک کنید، در موقعیتی قرار می گیرید که می توانید

خودتان را در مقابل ارتعاش منفی ایزوله کنید و می توانید به معنی کلمه زندگی خودتان را کنترل کنید و چیزها و اتفاقاتی که خودتان می خواهید را به خودتان جذب می کنید.

تبدیل به یک آهنربای ذهنی شوید

چیزهایی که لازم هست را جذب کنید تا نمود فیزیکی تصویری که دارید را به دست آورید. اگر این حرف که انرژی نه ساخته می شود و نه از بین می رود، درست است و هر چیزی اصالتاً انرژی (روح) هست، نشان می دهد که هر چیزی که می خواهید، همین حالا وجود دارد. به سادگی فقط باید انتخاب کنید که افکاری داشته باشید که شما را در ارتعاشی هماهنگ با خواسته تان قرار بدهد.

هر چیزی را طلب کنید، آن چیز هم شما را طلب می کند. به همین خاطر هر چیزی که می خواهید، از قبل مال شماست. پس لازم نیست چیزی را بگیرید، فقط لازم است آگاه باشید که از قبل صاحب چه چیزهایی هستید. لحظه ای که زندگی تان را با قانون هماهنگ می کنید، یعنی با جریان نظم الهی هماهنگ می شوید، متوجه می شوید که منفی ها پُر می کشند، چون دلیل وجودشان از بین رفته است و شما دیگر ناخواسته هایتان را جذب نمی کنید.

رمز رسیدن به نتایج فیزیکی مورد نظر همیشه به قانون جذب گره خورده است. تمام این کتاب طراحی شده تا شما متوجه شوید که چطور با خواسته تان هم ارتعاش

شوید و اینکه چطور در آن ارتعاش مثبت باقی بمانید تا بتوانید ملزومات رسیدن به تصویری که از رفاه دارید را فراهم کنید.

تمثیل بلوط

ریموند هالیول در کتاب باشکوهش به اسم «کار با قانون» در فصلی به اسم «قانون موفقیت» می‌گوید:

«تمام فرایندهای طبیعت موفق هستند، طبیعت شکست را نمی‌شناسد و به جز موفقیت برنامه دیگری ندارد و در هر صورت و برای هر کاری به دنبال نتایج است. برای رسیدن به موفقیت در بهترین و کامل‌ترین شکل ما باید شیوه‌های طبیعت را تقلید کنیم. یعنی در قوانین و اصولش، رمزهای موفقیت را کشف کنیم.»

یادتان باشد هر چیزی را که در این هستی با چشم غیرمسلح می‌بینید یا نمی‌بینید، همگی نمودی از روح (خداوند) هستند. همچنین یادتان باشد که روح با قوانین دقیقی عمل می‌کند و شما هم دقیقاً مثل طبیعت، متأثر از آن قوانین هستید؛ بنابراین حق با هالیول هست. ما باید قطعاً روش‌های طبیعت را تقلید کنیم.

سال هاست که بلوطی را به سمینارهایم می‌آورم و از آن به عنوان وسیله‌ای استفاده می‌کنم تا به مردم کمک کنم تا درک بهتری از نحوه عملکرد قانون جذب در زندگی‌شان به دست بیاورند. پس لطفاً یک بلوط را تصور کنید و فکر کنید، واقعاً فکر کنید. به این فکر کنید که دارید به چه چیزی نگاه می‌کنید.

هرچند که آن بلوط به نظر یک جسم جامد می‌آید ولی دیگر تا اینجا باید فهمیده باشید که بلوط مثل هر چیز دیگری که به نظر جامد می‌آید، در حقیقت توده‌ای از مولکول‌هاست که با سرعت خیلی زیادی در حال ارتعاش هست. در درون بلوط یک هسته یا یک الگوی برنامه‌ریزی شده وجود دارد که سرعت ارتعاش مولکول‌های بلوط را تعیین می‌کند. علاوه بر این، این قانون برای تمام هسته‌های دیگر صادق هست یعنی هر دانه یک هسته یا یک الگوی برنامه‌ریزی شده در درونش دارد که میزان ارتعاشش را تعیین می‌کند و مشخص می‌کند که آن دانه در نهایت چقدر باید رشد کند و بزرگ بشود.

باور دارم همه شما این واقعیت را می‌دانید که هر چیزی در هستی تحت تأثیر یک قانون پایه‌ای قرار دارد. اینکه چیزها یا ساخته می‌شوند یا از هم متلاشی می‌شوند؛ بنابراین اگر چیزی در فرایند رشد کردن قرار نگیرد، باید بر اساس قانون حاکم بر آن، در حال مُردن باشد. مثلاً تا وقتی که بلوط خارج از زمین نگه داشته بشود، هرچند آرام، ولی قطعاً رو به نابود شدن می‌رود.

به هر حال به محض اینکه بلوط را در زمین بکارید، آن الگوی برنامه‌ریزی شده یا همان سرعت ارتعاش بلوط، یک نیروی جذب‌کننده را فعال می‌کند و این‌گونه بلوط هر چیزی که با آن در هماهنگی هست را جذب می‌کند. اگر می‌توانستید با چشم غیرمسلح دقیقاً ببینید که چه اتفاقاتی می‌افتد، رژه‌ای از ذرات انرژی را می‌دیدید که به شکل بی‌پایانی و به شکل خیلی منظمی به سمت بلوط حرکت می‌کند و وقتی به مولکول‌های بلوط

اصابت می‌کنند، با آن مولکول‌ها یکی می‌شوند و به آنها می‌پیوندند و البته این باعث رشد، بزرگ‌تر شدن و توسعه بلوط می‌شود.

حالا این را در نظر بگیرید. اگر دو قطره آب و دو قطره روغن را روی یک میز چوبی صیقلی شده بریزید و بعد آنها را با هم تکان دهید، زمانی که با هم تماس برقرار کنند، دو قطره آب با هم رزونانس می‌کنند و تبدیل به یک قطره بزرگ‌تر می‌شوند ولی از طرفی، وقتی آب را به سمت روغن حرکت بدهید، آنها همدیگر را دفع می‌کنند چون در ارتعاش‌های هماهنگی نیستند. برای بلوط هم همین‌طور بود، یعنی فقط چیزهایی به بلوط وصل می‌شدند که ذراتی از انرژی ای بودند که با بلوط در هماهنگی بودند و بلوط بقیه ذرات انرژی دنیا را دفع می‌کند.

وقتی بلوط با جریان بی‌پایان مولکول‌ها که به آن جذب می‌شوند، رشد می‌کند، ساقه‌هایی از بابا و پایین آن بیرون می‌زند. این ساقه‌ها رشد می‌کنند و تبدیل به ریشه می‌شوند و وقتی رشد و توسعه پیدا می‌کنند، وارد جو (هوای زمین) می‌شوند، آن نیروی جذب‌کننده به کارش ادامه می‌دهد و ذرات انرژی جو هم جذب بلوط می‌شود، همان‌طور که ذرات انرژی زمین به آن جذب می‌شدند. وقتی بلوط به رشدش ادامه می‌دهد، در مرحله‌ای، دیگر دانه بلوط حساب نمی‌شود و یک درخت بلوط است، ریشه‌ها، تنه‌ها، پوسته، شاخه‌ها، شاخه‌های نازک و برگ‌ها همگی حالا در دنیا هستند و همه به دانه بلوط جذب شده بودند و دلیلش هسته یا الگوی برنامه‌ریزی‌شده‌ای بود که در درون آن دانه بلوط وجود داشت.

دانه بلوط بر خلاف انسان، توان تغییر سرعت ارتعاش خود را ندارد، پس فقط می‌تواند به چیزی که برایش برنامه‌ریزی شده، تبدیل شود، یعنی تبدیل به درخت بلوط شود.

شما هم از خیلی جنبه‌ها شبیه به دانه بلوط هستید، مثلاً به شکل مشابهی از هسته‌ای به وجود آمده‌اید ولی فرق شما با هسته بلوط این است که چون شما در خلقت همکاری می‌کنید، می‌توانید برنامه‌ریزی خودتان را انتخاب کنید؛ بنابراین تصویری که تصمیم می‌گیرید بر پرده ذهن خودآگاه نگه دارید و آن را عمیقاً در گنجینه ذهن ناخودآگاه بکارید، همان الگوی برنامه‌ریزی یا هسته شماست که تعیین می‌کند در نهایت به چه چیزی تبدیل می‌شوید و چقدر رشد می‌کنید، تعیین‌کننده ارتعاش شماست و همچنین تعیین می‌کند که چه چیزی را جذب و چه چیزی را دفع می‌کنید.

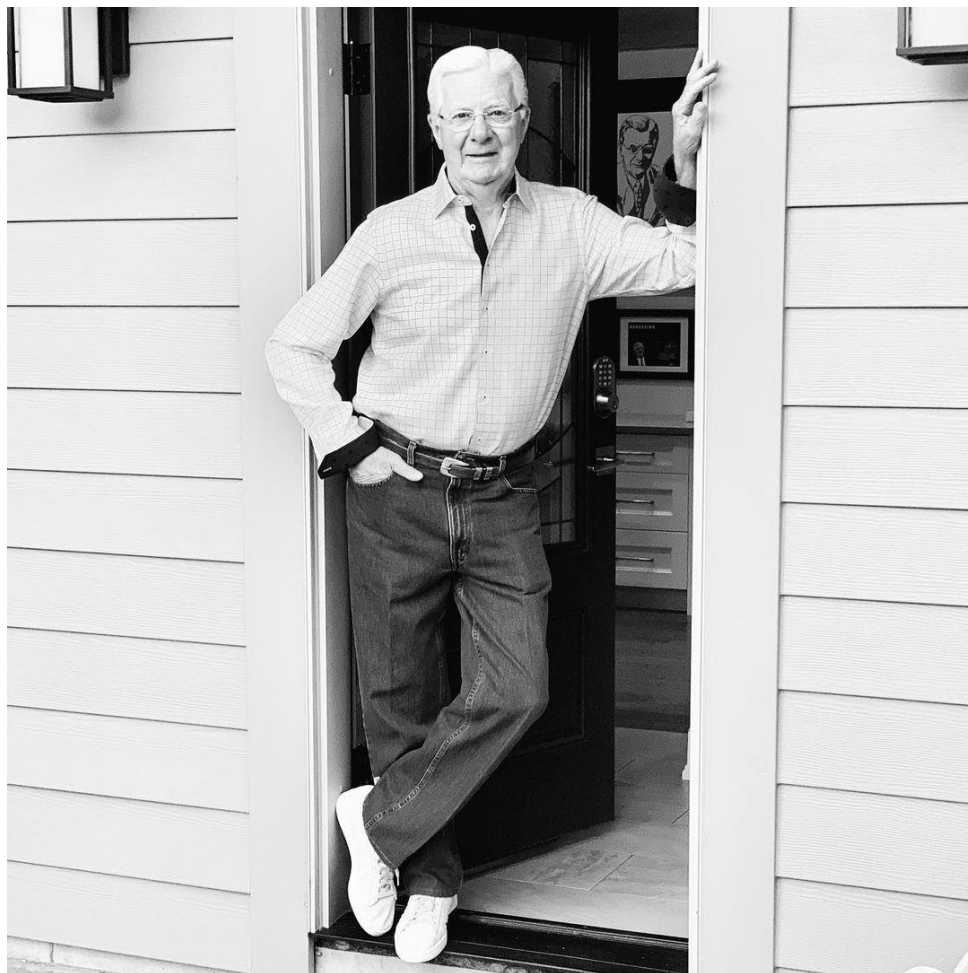
جهان هستی نظم دارد و هیچ چیزی در آن اتفاقی نیست. تصاویری که شما در ذهن فوق‌العاده‌تان می‌کارید، سریعاً نیروی جذب‌کننده‌ای را راه می‌اندازد که تعیین‌کننده نتایج شما در زندگی هست.

هرچند باید یادتان باشد که اگر تصویر ذهن شما دائماً بی‌ثبات باشد، هر بار رشد شما در جهتی متفاوت خواهد بود و این باعث ایجاد یک فرایند به‌هم‌ریخته و آشفته می‌شود. متأسفانه کسانی که از این قانون آگاهی ندارند، یک لحظه تصاویری از رفاه را به ذهن می‌آورند و یک لحظه بعد تصاویر فقر را به ذهن می‌آورند و دائماً ارتعاش آنها در حالت تغییر هست که باعث می‌شود یک لحظه خوبی‌ها و یک لحظه دیگر بدی‌ها را جذب

کنند. حقیقت تلخ این است که اغلب مردم تمام زندگی‌شان در بین این دو حالت در حال نوسان هستند که نتیجه این کار این می‌شود که زندگی آنها تا حد زیادی نامنظم و به هم ریخته می‌شود.

هرچند درست است که هر چیزی که بخواهید از قبل وجود دارد ولی (برای رسیدن به آن) فقط به خودتان بستگی دارد که در هماهنگی با آن قرار بگیرید. واضح است که اگر تصاویری از کمبود و محدودیت را در مخزن ذهن فوق‌العاده‌تان نگه دارید، هرگز نمی‌توانید با رفاه در هماهنگی قرار بگیرید. از آنجایی که همیشه مثل آهنربا به سمت چیزی جذب می‌شوید، این واقعیت نشان می‌دهد که اگر چیزی که نمی‌خواهید وارد زندگی‌تان می‌شود، هرگز تقصیر فرد دیگری نیست. باید درک کنید که خودتان این خواسته را به جهان هستی سفارش داده‌اید، به همین خاطر درست به موقع به دست شما رسیده است.

فصل هفتم: ریسک‌کنندگان



دوران دفاع از دارایی‌ها و موقعیت فعلی‌تان برای همیشه تمام شده است. پس، از امروز به بعد دیگر اصلاً مجبور نیستید که نگران مسائلی مثل "نگرانی برای حفظ شغل فعلی‌تان" یا "حفظ سطح استاندارد فعلی زندگی‌تان" باشید. در عوض مشکلاتی که ممکن است پیش بیایند را کنار می‌گذارید و روی اتفاقاتی که باید درست پیش بروند، متمرکز می‌شوید.

از امروز به بعد شما فردی پویا، قدرتمند و ریسک‌پذیر هستید. کسی که همیشه چشمانش به توانمندی‌ها و دارایی‌هایش هست، نه به ضعف‌ها و بدهی‌هایش. از حالا به بعد وقتی صبح از خواب بیدار می‌شوید، فقط به راه‌هایی برای انجام خواسته‌هایتان فکر می‌کنید، نه اینکه بیدار بشوید و به تمام دلایلی فکر می‌کنید که چرا نمی‌توانید کاری که می‌خواهید را بکنید.

از امروز به طور دائم به دستاوردهای زیادی که قرار است در آینده به آنها برسید، فکر می‌کنید. دستاوردهایی که خیلی فراتر از نتایج گذشته شما هستند و واضح است که این نتایج، فقط در صورت ریسک‌کردن به دست می‌آیند. باور کنید وقتی که این فرایند را شروع کنید، خیلی طول نمی‌کشد که موفقیت‌های بزرگ شما شروع می‌شوند. هرچند باید بدانید وقتی که ریسک‌پذیر بودن را شروع می‌کنید، متوجه می‌شوید که دارید از منابعی استفاده می‌کنید که قبلاً حتی نمی‌دانستید آنها را دارید و ممکن است این موضع در ابتدا، برای شما خیلی ترسناک باشد. با این وجود باید همیشه یادتان باشد که هیچ وقت

نمی‌شنوید و جایی نمی‌خوانید و نمی‌بینید که کسی در زندگی‌اش به عظمت رسیده باشد، مگر که در زندگی‌اش به‌نوعی ریسک کرده باشد.

به‌عنوان مثال ریسک‌های بسیار بزرگی را در نظر بگیرید که رهبران بزرگ مذهبی ما، در طول زندگی قهرمانانه‌شان انجام داده‌اند. بعد کمی مکث کنید و به ریسک‌های بزرگی فکر کنید که بزرگان بیزینس، طی سال‌های درخشان فعالیتشان انجام داده‌اند. در نهایت وقتی به طور جدی به این دستاوردهای شگفت‌انگیز فکر می‌کنید، بیشتر و بیشتر به این نتیجه می‌رسید که باید ریسک کنید تا بتوانید به عظمتی که با آن خلق شده‌اید، برسید. علاوه بر این متوجه می‌شوید که واقعاً بدون ریسک کردن، نه شما و نه هیچ فرد دیگری نمی‌تواند به رضایتی اصیل از زندگی دست پیدا کند، چون زندگی کسی که انتخاب می‌کند با احتیاط زیادی عمل کند، هیچ‌وقت بهتر از یک زندگی دائماً دلگیر با روزهای کسالت‌آور که بی‌وقفه تکرار می‌شوند، نخواهد بود.

تشبیه تخته شیرجه شنا

برای اینکه دقیقاً بدانید منظورم چیست، به این مثال توجه کنید. به زمانی فکر کنید که بچه بوده‌اید و سعی کنید یادتان بیاید که بچه همسایه را تحسین می‌کردید، چون روی تخته شیرجه می‌رفت و بدون تردید از روی تخته می‌پرید. بعد سعی کنید حسی که آن زمان داشتید را به یاد بیاورید. این حس که می‌دیدید او ریسک می‌کرد و داخل آب می‌پرید. اگر شما هم مثل اغلب ما چنین خاطره‌ای دارید، احتمالاً کمی از حس احترام به

خودتان را در آنجا از دست داده‌اید، البته تا زمانی که از روی شرمندگی محض، شجاعتتان را جمع می‌کنید تا شما هم بپیرید.

حالا حس خوبی را به یاد بیاورید که نهایتاً توانستید شیرجه بزنید و به دنیا ثابت کنید که شما هم می‌توانید آن کار را بکنید. حالا که ذهنتان را به این سفر در گذشته برده‌اید، دوباره ذهن را به زمان حال بیاورید و به زن‌ها و مردانی فکر کنید که امروزه – مثل بچه‌ای که با حسرت به تخته شیرجه نگاه می‌کرد – خیلی دوست دارند که شغلشان را ترک کنند و راهی را برای استقلال در پیش بگیرند و کار خودشان را انجام بدهند، هر چند به خاطر ترس ویران‌کننده‌شان از شکست، این افراد بیچاره هیچ‌وقت نمی‌توانند شجاعت لازم را جمع کنند تا بتوانند آن شیرجه را بزنند و در نتیجه خیلی از موقعیت‌هایی که زندگی به ما می‌دهد را از دست می‌دهند و بدتر از همه اینکه هیچ‌وقت این شانس را ندارند که به منابع فوق‌العاده درونشان دست پیدا کنند و چون می‌ترسند که نتوانند یا چیزی را از دست بدهند یا شکست بخورند، به سادگی تصمیم می‌گیرند که شرایط را حفظ کنند و کار دیگری نکنند.

نکته مسخره این است که هر قدر هم کسی سعی کند که از ریسک دوری کند، ولی گهگاه به شکل اجتناب‌ناپذیری دچار شکست می‌شود، حالا خب که چه؟ چه فرقی می‌کند؟ چون شکست، ما را تبدیل به یک بازنده نمی‌کند. ما فقط زمانی بازنده محسوب می‌شویم که دست از تلاش برداریم، بنابراین هر چند ممکن است در طی مسیر لنگ بزنیم ولی هرگز شکست نمی‌خوریم، چون همیشه ظرفیت تلاش دوباره را داریم.

داستان فیلیپ ویلسون

فیلیپ ویلسون، کم‌دین معروف به خاطر توانش در خنداندن مردم مشهور است. ولی در یک گفتگوی جدی، در مورد تجربه‌اش از ریسک‌کردن گفت:

«زمین خوردم و بلند شدم، زمین خوردم و بلند شدم، به مدت ۱۶ سال فقط زمین خوردم و بلند شدم».

با این وجود فکر می‌کنید فیلیپ ویلسون خودش را بازنده می‌دانست؟ قطعاً می‌گویید نه، چون اگر خودش را بازنده می‌دانست، هیچ وقت شجاعت تلاش کردن دوباره را نداشت و من و شما احتمالاً هرگز اسمش را نمی‌شنیدیم. در این لحظه باید متوجه شوید که به محض اینکه هدفی بزرگ را برای خودتان انتخاب می‌کنید، وارد فرایند ریسک کردن می‌شوید که باعث می‌شود به هدف شما هیجان داده شود. در واقع یک طعم کاملاً تازه به زندگی شما می‌دهد ولی وقتی که رفتار ریسک‌پذیری را در پیش می‌گیرید، باید بدانید که اغلب مردم به هر قیمتی از ریسک‌کردن اجتناب می‌کنند.

به عبارتی، به جای انجام دادن کارهای ریسکی بامعنا اغلب مردم به چیزهای کمتری قانع می‌شوند و ریسک نمی‌کنند. این به کم قانع شدن‌ها در نهایت باعث می‌شوند که سطح زندگی آنها به سطح تظاهر کردن نزول کند. برای اینکه بدانید این پدیده چطور عمل می‌کند، افرادی را در نظر بگیرید که موقع خریدن خانه تازه، به کم قانع می‌شوند. می‌پرسید «چرا می‌گوییم به کم قانع شدن؟»، چون آنها می‌ترسند که نتوانند هزینه اقساط خانه‌ای که رؤیای زندگی در آن دارند را بپردازند.

بعد به افراد کثیری فکر کنید که در موقعیت‌های شغلی کسل‌کننده و غیرعالی باقی می‌مانند. اما چرا آنجا می‌مانند؟ چون فکر می‌کنند نمی‌توانند از پس کاری که عاشقش هستند، بر بیایند.

نکته مسخره این است که اگر این افراد خودشان را از آن دام رها کنند و به دنبال آن شغل رؤیایی یا خانه رؤیایی یا دنبال هر چیز دیگری که واقعاً می‌خواهند، بروند، از خودشان حتی توقع عملکرد بهتری هم خواهند داشت و در نتیجه خیلی زود متوجه می‌شوند که ریسکی که کرده‌اند، نتایج بسیار بزرگی در تمام ابعاد زندگی‌شان به بار می‌آورد.

میلیونرهای جوان

چند سال قبل کتابی در مورد ریسک‌پذیری خوانده‌ام، اسم کتاب «میلیونرهای جوان» بود. کتاب، داستان واقعی ۱۸ نفر را بیان می‌کرد که همه شان به درآمد بیش از یک میلیون دلار رسیده بودند. در واقع بعضی از این افراد، میلیون‌ها دلار به دست آورده بودند که خیلی بیشتر از یک میلیون دلار بود و این درآمد را در دوران کاری موفق شان به دست آورده بودند.

نویسنده در تمام کتاب، شواهد جالب زیادی از قانون موفقیت را گفته بود، ولی مهم‌ترین آن، این بود که دائم تکرارش می‌کرد، این قانون که هر چند آن افراد گذشته‌های متفاوتی داشته‌اند و هرکدامشان آن درآمد را به شکل متفاوتی به دست آورده بودند، ولی همه‌شان یک چیز مشترک با هم داشتند. می‌پرسید آن وجه اشتراک چه بوده است؟

ساده بگویم این بود که هر چند هر چیزی که آنها به دست آورده بودند، نتیجه تصمیم‌های بیزینسی‌ای بود که گرفته بودند، هیچ‌کدامشان نمی‌گفت که در آن تصمیم‌گیری‌ها ریسک کرده است. نویسندگان ادامه می‌دهد، آنها تصمیماتشان را ریسک نمی‌دانستند، چون طوری زندگی می‌کردند که انگار شکست خوردن غیرممکن است. هر چند از نظر اغلب مردم این افراد، ریسک‌های خیلی بزرگی را انجام داده بودند و تقریباً هر روز در حال ریسک کردن بودند.

بررسی خلبان جنگنده

به شکلی مشابه، طی تحقیقی که سال‌ها قبل انجام شد و زندگی خلبان‌های جنگ جهانی دوم را بررسی می‌کرد، آن تحقیق به طور قطعی مشخص کرد که برخلاف آنچه که ممکن است فکر کنید، بیشتر خلبان‌هایی که در جنگ از خطر اجتناب می‌کردند، در بین اولین نفراتی بودند که در جنگ کشته می‌شدند و در مقابل، در آن تحقیق مشخص شد که بدون استثناء، بازماندگان کسانی بودند که نه تنها از خطر اجتناب نکرده‌اند، بلکه کسانی بودند که بیشترین ریسک را در جنگ می‌کردند. در واقع اگر کسی بتواند عملکرد افراد را در تمام زمینه‌های زندگی بررسی کند، خیلی زود برایش مشخص می‌شود که کسی که در زندگی ریسک نمی‌کند، زودتر می‌میرد و می‌شود گفت در جوانی می‌میرد.

هرچند خیلی از چنین افرادی از نظر پزشکی سال‌ها زنده می‌مانند ولی اینکه مرگشان با ایست قلبی اعلام می‌شود، فقط یک بیان فرمالیته است، چون حقیقت این

است که آنها هرگز واقعاً زندگی نکرده‌اند. احتمالاً تا اینجا به خودتان گفته‌اید تمام این حرف‌ها واقعاً منطقی هستند، اما چرا این‌گونه است؟ یا می‌پرسید چرا اغلب ما زندگی‌مان را با خود ویرانگری طی می‌کنیم؟

برای این است که نمی‌توانیم یا نمی‌خواهیم ریسک‌های بامعنایی انجام بدهیم، از نظر من اگر نگاهی به سال‌های تکوینی زندگی‌مان بیندازیم، خیلی زود متوجه ریشه این عدم میل به ریسک‌کردن می‌شویم. وقتی به آن آگاهی برسیم، به نظر من راه زیادی را برای مبارزه و در نهایت خنثی‌کردن آن نیروی موزی طی کردیم. شدیداً توصیه می‌کنم که بادقت زیادی به اطلاعاتی که الان به شما می‌دهم، توجه کنید.

وقتی که یک بچه بودید، در واقع حتی در زمانی که یک نوزاد بودید، والدینتان با تمام وجود می‌خواستند که شما موفق شوید و در نتیجه این میلشان، می‌ترسیدند که ممکن است در سطحی پایین‌تر از حد انتظارشان عمل کنید و این خیلی طبیعی هست، چون آنها خیلی عاشق شما بوده‌اند ولی متأسفانه، همین باعث شد که آنها بخواهند در مقابل هر چیزی که ممکن است به شما صدمه بزند، مراقبتان باشند. مثلاً وقتی که شروع به راه‌رفتن کرده‌اید، دقیقاً کنارتان ایستاده‌اند و به محض اینکه حس کردند ممکن است تلو تلو بخورید و بیفتید، سریعاً شما را بغل کرده‌اند تا نیفتید و به خودتان آسیب نزنید. به طور مشابه وقتی اولین بار با بچه همسایه دعویاتان شد، والدینتان کنارتان بودند تا درد کبودی‌تان را تسکین بدهید و احتمالاً سعی کردند برای آرام‌کردن شما بگویند «حق با تو

بود، بچه همسایه اشتباه کرده، او یک قلدر است» و بعد احتمالاً گفته‌اند «عزیزم در آینده خیلی مراقب باش و سعی کن از این نوع بچه‌ها دوری کنی».

علاوه بر این اگر نحوه تربیت شما هم مثل اغلب ما بوده باشد، اولین دوچرخه‌تان با خودش هشدارهای زیادی را آورده، عباراتی مثل «مراقب باش»، «نیفتی»، «حواست باشد» و غیره و همین باعث شد که آرام‌آرام اما به طور قطع برنامه‌ریزی بشوید تا هر قدمی که در زندگی برمی‌دارید، با احتیاط خیلی زیاد باشد و آن احتیاط در ذهن جوان و تأثیرپذیر شما شعله‌ور بوده است.

پس باید بدانید که برخلاف آنچه که هرکسی ممکن است به شما گفته باشد، هیچ‌کدام از ما با ترس از ریسک کردن به دنیا نیامده‌ایم و همان‌طور که توضیح دادم، ترس از ریسک کردن به ما یاد داده شده است، آن هم بعد از اینکه وارد این دنیای شگفت‌انگیز شده‌ایم.

در واقع برخلاف آنچه که اغلب مردم به اشتباه هدایت شده‌اند که باورش کنند، اگر انسان با قابلیت های ذاتی خودش در نظر گرفته شود، ذاتاً ریسک‌پذیر به دنیا آمده و به طور طبیعی برنامه‌ریزی شده تا مسیری را دنبال کند که در زندگی‌اش به عظمت برسد، ولی برای اینکه خودتان باشید، قبل از قرار گرفتن در مسیر ریسک‌پذیری باید یادتان باشد که هیچ‌وقت این واقعیت را فراموش نکنید که ریسک‌پذیر بودن به معنی بی‌مسئولیت بودن نیست. اگر عمیقاً به آن فکر کنید متوجه می‌شوید که این دو مفهوم با هم ناسازگار هستند. ریسک‌پذیر بودن به معنی شجاعانه عمل کردن هست و شجاعانه عمل کردن،

خیلی با احمقانه عمل کردن فرق دارد. احمقانه عمل کردن، یعنی با بی مسئولیتی رفتار کردن.

شما ممکن است با موقعیت‌هایی روبرو شوید که خط جداکننده این دو مفهوم خیلی باریک می‌شود، با این وجود خیلی حیاتی هست که هرگز از آن خط عبور نکنید، چه آگاهانه چه ناآگاهانه. یک چیز دیگر که باید بدانید این است که ریسک کردن همیشه یک عبارت نسبی هست. به عبارتی، چیزی که برای یک نفر ریسک محسوب می‌شود، لزوماً برای یک نفر دیگر، ریسک محسوب نمی‌شود و حتی اگر همان رفتار ریسکی برای نفر سومی بیان شود، نفر سوم ممکن است آن کار را غیرمسئولانه قلمداد کند، پس واضح است که فرد باید تفاوت بین این مفاهیم را با دقت بالایی تشخیص بدهد.

برای رسیدن به این سطح لازم است به یکی از اصول اساسی در فرایند توسعه فردی رجوع کنید، اینکه:

«باید بتوانید با چشم درونتان خودتان را ببینید که همین‌الان صاحب چیزی که

می‌خواهید، هستید.»

مقایسه ریسک کردن با مسئولیت پذیر نبودن

افرادی که مسئولیت پذیر نیستند، به ندرت کار مهمی را کامل انجام می دهند و اغلب اوقات واقعاً به خودشان آسیب می زنند. ممکن است گاهی فعالیت را انجام بدهند و در آن موفق باشند ولی موفقیت آنها خیلی کم تکرار می شود و آن قدر تحت الشعاع تعدد نتایج منفی شان هست که آن موفقیت ها اصلاً ارزش گفتن را ندارند.

کسی را در نظر بگیرید که از یک صخره بلند به داخل یک رودخانه کم عمق می پرد. آن هم به این خاطر که تعدادی از نزدیکانش این طور گفته اند. هر چند آن فرد از این پرش می ترسد ولی به دلیل عجیبی، از حرفی که دیگران ممکن است به او بزنند، بیشتر می ترسد و حتی از فکر آنها می ترسد، اینکه اگر نپرد آنها در موردش چه فکر می کنند. به وضوح ترس آن فرد از پریدن کاملاً منطقی است چون او هیچ تمرینی به عنوان یک شیرجه زن نداشته است. علاوه بر این، چون تمرین نداشته، وقتی به این فکر می کند که موقع شیرجه زدن چه اتفاقی ممکن است بیفتد، خودش را تصور می کند که بعد از پریدن شدیداً آسیب می بیند و به وضوح اگر چنین کسی آن شیرجه را بزند، کارش واقعاً احمقانه است و چنین رفتاری با هر طرز فکری، بی مسئولیتی قلمداد می شود.

ولی از طرفی، اگر همان فرد تمرین کند که یک شیرجه زن حرفه ای بشود و آن قدر مهارت داشته باشد که عوامل مختلف در پرش را در نظر بگیرد، مثلاً بتواند خودش را تصور کند که با موفقیت تمام گام ها را طی می کند، مثل شنا کردن به سمت ساحل بعد از پرش و سالم بیرون آمدن از آب. در این حالت وضعیت کاملاً فرق می کند چون در این حالت

هرچند فرد قطعاً ریسک کرده است ولی کسی نمی‌تواند به او بگوید که غیرمسئولانه رفتار کرده است.

یک لحظه بدلکارهایی را در نظر بگیرید که در صنعت فیلم فعالیت دارند. این افراد دائماً کارهای خطرناکی انجام می‌دهند، در واقع دقیقاً به همین خاطر حقوق می‌گیرند ولی اشتباه نکنید، این افراد به هیچ وجه آماتور نیستند. تمام این افراد، حرفه‌ای و زبده هستند و در انجام این کارهای خطرناک کاملاً مهارت دارند و محاسباتشان را چک و دوباره چک می‌کنند، آن هم قبل از اینکه ساده‌ترین حرکات را انجام بدهند و به خاطر این اقدام‌های احتیاطی، به ندرت آسیب می‌بینند. هیچ شکی نیست که بدلکارها، قطعاً ریسک کننده هستند و واقعاً نمی‌شود گفت که مسئولیت‌پذیر نیستند.

سرمایه‌گذاری‌ها

حالا کسی را در نظر بگیرید که پس‌اندازی که به سختی به دست آورده را در کاری که عملاً هیچی از آن نمی‌داند، سرمایه‌گذاری می‌کند. چون کسی، احتمالاً یکی از اقوامش که از نظرش فردی قابل احترام است، گفته که این سرمایه‌گذاری یک ایده عالی است و کسی که سرمایه‌گذاری کند، سود خیلی زیادی از آن به دست می‌آورد.

فرض کنید که فرد، علی‌رغم تردید زیاد برای سرمایه‌گذاری، حریص می‌شود که آن کار را انجام بدهد تا بتواند بالاترین سود ممکن را از آن پول به دست بیاورد. در نهایت در

نظر بگیرید که علی‌رغم ترس برای از دست دادن آن پول، فرد تصمیم می‌گیرد که در هر صورت سرمایه‌گذاری را انجام بدهد. اما بعدش چه می‌شود؟

بعد از سرمایه‌گذاری، اغلب ساعات بیداری فرد صرف این می‌شود که یک، نگران آن سرمایه‌گذاری باشد، دو، خودش را در حالی تصور می‌کند که فقیر شده است. ولی پرواضح است که این رفتار، دقیقاً نقطه مقابل مسئولیت‌پذیری مالی است و چنین فردی را باید بی‌احتیاط و مسئولیت‌ناپذیر قلمداد کرد به‌جای اینکه او را یک ریسک‌کننده خوب دانست.

نتیجه چنین کاری هرچند ناخوشایند، ولی قابل پیش‌بینی هست. آن فرد پولش را از دست می‌دهد و لازم نیست که بگویم رابطه‌اش با فردی که پیشنهاد سرمایه‌گذاری را داد هم از بین می‌رود. دلیلش این است که چنین افراد نادان و مسئولیت‌ناپذیری هرگز خودشان را مقصر آن اشتباهات نمی‌دانند.

در حالی که اگر فرد به پیشنهاد آن فامیل یا دوستش توجه می‌کرد و بعد خودش آن موقعیت را ارزیابی می‌کرد و آگاهانه متوجه وضعیت می‌شد، نه اینکه طبق شایعات عمل کند و عامل انگیزه‌اش می‌توانست سودی واقعی باشد، نه چیزی بر اساس حرص، همین باعث می‌شد که آن فرد، مقداری پول سرمایه‌گذاری کند تا این‌طوری موقعیت مالی‌اش را به طور کامل در خطر نابودی قرار ندهد. بعد از آن هم وقتی با کسب تجربه، اطلاعات بیشتری به دست می‌آورد، اگر تشخیص می‌داد آن کار درست است، می‌توانست کم‌کم سرمایه‌اش را بیشتر کند.

به وضوح اگر آن فرد، روش را در پیش می‌گرفت باز هم می‌شد گفت ریسک کرده، ولی نمی‌شد گفت دارد رفتاری احمقانه یا با بی‌مسئولیتی را انجام می‌دهد. در این شرایط حتی اگر او تصمیمش اشتباه بود، فقط بخشی از پولی که سرمایه‌گذاری کرده بود را از دست می‌داد و هنوز دوستی‌اش و حس احترام به خودش سرجایش بود، چون متوجه می‌شد که فقط یک قضاوت اشتباه داشته و یک مزیت دیگر برای روش دوم این است که فرد موقعیت‌های سرمایه‌گذاری بعدی را به‌خاطر این تجربه بد به‌صورت خودکار رد نمی‌کند.

مطمئنم که پیام من را به وضوح و کامل درک کردید، ریسک‌کننده‌ها افرادی با دانش هستند چون موقعیت‌ها را با دقت بررسی می‌کنند، به توانایی‌شان اعتماد دارند و تصویر ذهنی خیلی سالمی دارند. خلاصه‌تر بگوییم، می‌توانیم بگوییم که ریسک‌کننده‌ها برخلاف افراد مسئولیت‌ناپذیر «احمقِ یکی دیگر» نیستند و نمی‌شوند.

شکست‌های بیزینسی

توجه کنید، اگر کسی آمار بیزینس‌های شکست‌خورده هر سال را بررسی می‌کرد، آن هم بدون اینکه هر کدام از آن موقعیت‌ها را کامل بررسی کند، می‌توانست نتیجه بگیرد که شروع یک بیزینس، کار اشتباهی است. با این حال این موضوع خیلی مهم نیست. واقعیت این است که خیلی از افرادی که ورشکست شده‌اند، هرگز نباید از همان اول بیزینس

خودشان را راه می‌انداختند. به این دلیل که آماده آن کار نبوده‌اند یا به این خاطر که واقعاً نمی‌دانستند دارند چه کار می‌کنند.

آنها مهارت، دانش یا حتی حمایت لازم برای شروع بیزینس را نداشته‌اند. در نظر داشته باشید که هرچند برای اغلب شرکت‌های تازه سه سال طول می‌کشد که به خوبی جا بیفتند، بعضی از این افراد حتی سه ماه یا سه هفته هم به بیزینسشان وقت نداده‌اند که جا بیفتد. مهم است که بدانید خیلی از این افراد قبل از اینکه کار خودشان را راه بیندازند، کسانی بودند که رئیس قبلی‌شان را نالایق می‌دانستند یا فکر می‌کردند که رئیس شرکتشان نمی‌داند دارد چکار می‌کند.

مشخصاً نمی‌شود گفت که هر کسی که در بیزینس شکست می‌خورد، لزوماً چنین آدمی است، ولی خیلی‌ها این‌گونه هستند و علی‌رغم آمار اسفناک موجود، قطعاً ریسک کنندگان زیادی هستند که در راه‌اندازی بیزینس موفق شده‌اند.

مثلاً دوست خوب من باب مک کراری را در نظر بگیرید. باب سال‌ها در صنعت الکترونیک کار کرده بود و هر چند نتوانسته بود به پول خیلی زیادی برسد ولی قطعاً درآمدش از حد متوسط خیلی بهتر بود. خانه خودش را داشت، سه دختر زیبا را بزرگ کرده بود و تمام این کارها را در حالی که برای دیگران کار می‌کرد، به دست آورده بود ولی علی‌رغم موفقیت انکارناپذیرش باب تصمیم گرفته بود که بیزینس خودش را داشته باشد و فکر می‌کنم فقط ترسش بود که مانع انجام این کار می‌شد.

واقعیت این بود که با تمام شرایطی که داشت، باب در صورت اقدام قطعاً موفق می‌شد ولی متأسفانه خودش این را نمی‌دانست چون قبلاً هرگز برای خودش کار نکرده بود و علاوه بر این، با این باور بزرگ شده بود که «آدم باید یک شغل ثابت پیدا کند و بازنشست بشود» ولی میل باب و همسرش برای راه انداختن کار خودشان پایدار بود و آن‌قدر این میل رشد کرده بود در نهایت توانستند تصور کنند که بیزینسشان با موفقیت عملی می‌شود.

از آنجاکه ممکن نیست تصویری را در ذهن داشت و به آن نرسید، نتیجه تصویرسازی باب و همسرش پت تولد شرکت «پنساکولا الکترونیک» بود. این اتفاق خوشحال‌کننده همین چند سال قبل عملی شد و هرچند باب و پت ساعات زیادی را سخت کار کرده بودند و تا به امروز هم دارند کار می‌کنند ولی امروز از دیدن چیزی که با هم ساخته‌اند، لذت می‌برند و رضایت دارند.

آنها افراد زیادی را استخدام کرده‌اند و به خوبی به صدها مشتری در ایالات مختلف آمریکا خدمات ارائه می‌دهند. هر دو نفرشان درآمدی عالی دارند و امروز، ارزش خالص کمپانی آنها بیشتر از پولی هست که باب طی آن همه سال کار کردن برای آن شرکت به دست آورده بود. آیا باب و پت تصمیم درست گرفتند؟ از خودشان بپرسید! اگر برمی‌گشتند، باز هم چنین تصمیمی می‌گرفتند؟ خودتان جوابش را می‌دانید! آیا آنها ریسک‌کننده بودند؟ فکر نمی‌کنم در این مورد جای سؤال باشد.

باب و پت مک کراری شغلشان را ترک کردند و چندین هزار دلار سرمایه‌گذاری کردند تا کاری را بکنند که قبلاً هرگز انجام نداده بودند. آنها تضمینی کتبی برای موفقیت در آن سرمایه‌گذاری نداشتند ولی مسئولیت‌ناپذیر نبودن و با بی‌احتیاطی عمل نکردند.

آیا ترسیده بودند؟ خب هرگز از آنها نپرسیدم ولی بعد از حدود ۲۰ سال مطالعه در مورد ماهیت انسان کاملاً با اطمینان می‌گویم که بله ترسیده بودند ولی نکته برجسته این است که آنها علی‌رغم دلهره‌شان این شهامت را داشته‌اند که رودرروی ترس بایستن و عمل کنند، چون وقتی کسی موقعیتی را به‌دقت بررسی کرده کند و خودش را برای آن موقعیت آماده کند، درحالی‌که تصویر موفقیت را در ذهن دارد، با ترس روبرو می‌شود و پیش برود، چنین کسی واقعاً ریسک‌کننده هست. علاوه بر این همان‌طور که خودتان می‌دانید، ریسک‌کننده‌ها به‌ندرت شکست می‌خورند و وقتی هم این اتفاق بیفتد، معمولاً برمی‌گردند و دوباره تلاش می‌کنند. به عبارتی افراد ریسک‌کننده، زندگی هیجان‌انگیز و خلاقانه‌ای دارند، چون سبک زندگی آنها چیزی است که همه ما دوست داریم داشته باشیم.

پس لبخند بزنید چون از این لحظه شما هم می‌توانید یک ریسک‌کننده واجد شرایط باشید. چطور؟ با انجام کاری که ماه‌ها و شاید سال‌هاست که رؤیایش را دارید. در نمایش عالی و موزیکال «اقیانوس آرام جنوبی» مری مارتین می‌گوید:

«اگر تو رؤیایی نداری، اگر من هم رؤیایی ندارم، چطور می‌خواهیم به یک رؤیا

برسیم؟»

من باور دارم که تک‌تکمان رؤیایی داریم. همه رؤیا، ایده و تصویری از چیزی بزرگ یا دستاوردی عالی داریم که گهگاه در ذهن خودآگاه ما نمایان می‌شود. علاوه بر این، لحظاتی کوتاه پیش می‌آید که به خودمان اجازه می‌دهیم از تصور رفاه آن رؤیا و بودن در آن شرایط لذت ببریم. هیچ شکی ندارم که شما هم تصویری دارید که مرتباً در ذهن خودآگاهتان نمایان می‌شود و اگر واقعیت را بخواهید، باید بگوییم که دوست دارید به آن رؤیا برسید. خب یک واقعیت ساده این است که می‌توانید، ولی برای این کار نیاز به شهامت بسیار زیادی از جانب شما هست.

یادتان باشد، اصلاً مهم نیست که ایده شما الان چقدر عجیب و غریب باشد، شما حتی ممکن است آن را یک چیز کاملاً فانتزی بدانید ولی با این وجود می‌توانید آن را به واقعیت تبدیل کنید، با این روش که چیزی که می‌خواهید انجام بدهید یا داشته باشید یا به آن تبدیل شوید را به طور مفصل بنویسید.

آرزوی جاه‌طلبانه‌ای که دارید را هر قدر که می‌شود با جزئیات بنویسید و زمان فعل‌ها زمان حال باشد. آن را به‌عنوان برنامه‌ای که در آینده می‌خواهید انجام بدهید، بنویسید، بلکه طوری بنویسید که انگار همین‌الان دارید انجامش می‌دهید. با حروف درشت بنویسید «من می‌توانم»، بعد آن را به زبان بیاورید، فریاد بزنید و به صورت آواز بخوانید و این ایده که می‌خواهید آن کار را انجام بدهید را در ذهن ناخودآگاه فرو کنید. بعد دوستی که اعتماد زیادی به شما دارد را انتخاب کنید و ایده‌تان را به او بگویید، کسی که با شما هماهنگ باشد، نه کسی که شما را ناامید می‌کند یا به ایده‌تان می‌خندد. کسی

را انتخاب کنید که شما را ترغیب می‌کند و باعث می‌شود اعتماد به نفستان برای انجام آن ایده بالاتر برود.

یادتان باشد که مهم نیست ایده شما شروع یک بیزینس تازه است، خریدن یا ساختن یک خانه جدید، خریدن یک ماشین نو، رسیدن به یک جایگاه شغلی یا زدن رکورد فروش یا گرفتن نشان لیاقت در دانشگاه هست، هر چیزی که هست باید جلو بروید و با شهامت پیگیرش باشید.

دائم به خودتان یادآوری کنید که ذخایر بسیار زیادی از توان بالقوه در درونتان دارید. پس کاملاً توان این را دارید که به هر چیزی که ذهنتان را برایش آماده می‌کنید، برسید و فقط باید به این فکر کنید که چطور انجامش بدهید، نه اینکه فکر کنید عملی می‌شود یا نه. خودتان را فردی ریسک کننده تصور کنید و بعد به خودتان بگویید که ریسک کننده هستید. از آن ارتعاش مثبتی که به شما می‌دهد، آگاه بشوید آن هم فقط با انجام این تمرینات ذهنی ساده.

ولی قبل از اینکه بیشتر در مسیرتان پیش بروید یک دفتر و زیردستی بیاورید، بعد یک صفحه کاغذ برای ساختن ترازنامه در ابعاد ۸/۵*۱۱ بیاورید در مرکز صفحه یک خط صاف بکشید. در سمت چپ صفحه یک علامت منفی و در سمت راست یک علامت مثبت قرار بدهید. در سمت منفی بنویسید که اگر ایده‌تان را دنبال کنید، بدترین اتفاقی که ممکن است بیفتد چیست و در سمت راست بنویسید که اگر ایده‌تان را دنبال کنید، تمام اتفاقات خوب و بهترین چیزهایی که ممکن است اتفاق بیفتند، چه چیزی هست. به وضوح بدانید

که مادامی که برنامه شما چیزی صادقانه و افتخارآمیز است، هر چیزی که در سمت چپ صفحه نوشته‌اید، فاجعه‌بار نخواهد بود ولی از طرفی، چیزی که در سمت راست صفحه نوشته‌اید می‌تواند چیزی فوق‌العاده عالی و بی‌نظیر باشد. این‌گونه وقتی ترازنامه را می‌سازید، دارید به شکلی ساختاریافته به خودتان نشان می‌دهید که هیچ چیزی برای از دست دادن ندارید.

بارها در لابه‌لای این کتاب به شما نشان دادم که وقتی به چیزی نمی‌رسید، معنی‌اش این نیست که فردی شکست خورده‌اید، فقط به این معنی است که برنامه شما طوری که پیش‌بینی می‌کردید، پیش نرفته است. پس حتی اگر هر چیزی که دارید را هم از دست بدهید، هنوز هم این ظرفیت را دارید که دوباره تلاش کنید.

سال‌هاست عادت دارم که زندگینامه‌های افراد را می‌خوانم. افرادی که در زندگی‌شان دستاوردهای بی‌نظیری داشتند و متوجه شدم که این افراد، تقریباً بدون استثناء بارها در رسیدن به هدفشان ناکام بوده‌اند ولی این اتفاق آنها را منصرف نکرده بود. در واقع خودم هم بارها نرسیدن به هدف را تجربه کرده‌ام و اعتراف می‌کنم که کمی ناراحت‌کننده هست و حتی باعث شرمساری هم می‌شود ولی با این وجود هرگز باعث نشده دوباره تلاش نکنم. شما هم نباید متوقف بشوید چون همه ما می‌توانیم بلند شویم و دوباره امتحان کنیم. پس در همین لحظه تصمیم بگیرید که می‌خواهید کسی باشید که ریسک می‌کند. ریسک‌کننده‌ای که آرزوی بودنش را دارید.

فصل ۸: لبه تیغ

شما فقط یک اینچ، یک گام و یک ایده فاصله دارید با اینکه به آزادراه زیبایی ها در زندگی تان برسید. اغلب می گویند خط جداکننده برد و باخت به اندازه لبه یک تیغ نازک است و همینطور هم هست. منظورم از برد، موفقیت های عالی در تمام زمینه های زندگی است.

سامرست موگام کتابی نوشت به اسم «لبه تیغ» و دریل زانوک هم فیلمی با همین عنوان ساخت. هر دوی این مردان بزرگ، یعنی هم نویسنده و هم فیلمساز می دانستند که مردم تفاوت زیادی با هم ندارند. فقط بین دستاوردهای آنها تفاوت بزرگی وجود دارد. موضوع فیلم و کتاب، دقیقاً همین بود. یک نفر «می خواهد» پروژه ای را شروع کند، یک نفر دیگر «شروعش می کند». یک نفر «تقریباً» کاری را تمام می کند، یک نفر دیگر «واقعاً» کاملش می کند». یک نفر موقعیتی را «می بیند»، یک نفر دیگر «به آن عمل می کند». یک دانشجو «تقریباً» امتحان را پاس می کند، یک دانشجوی دیگر «پاسش می کند». هر چند تفاوت نمرات آنها ممکن است یک درصد باشد، ولی همین یک درصد هست که باعث تفاوت آنها می شود.

تاریخ سالانه ورزش پر از داستان هایی واقعی با مفهوم لبه تیغ است. مثلاً در المپیک سال ۱۹۷۶ در مونترال کانادا ۸ ورزشکار به فینال مسابقات دوی صد متر رسیدند ولی ورزشکاری که برنده مدال طلای المپیک شد، فقط یک دهم ثانیه سریعتر از ورزشکاری بود که نفر آخر شد.

در سال ۱۹۴۷ اسبی به اسم «مسلح» اولین اسبی در تاریخ آمریکا بود که جمع جوایز مسابقاتش به بیش از یک میلیون دلار رسید. در آن سال ۷۶۱۵۰۰ دلار جایزه برد ولی اسبی که از نظر درآمد در همان سال در جایگاه دوم بود، اسبی بود که در اغلب باخت هایش فاصله اش با اسب اول به اندازه پوزه اسب بود و درآمدش در آن سال فقط ۷۵ هزار دلار بود. اگر کسی فقط بردهای آنها را در نظر بگیرد معلوم می شود که «مسلح» ۱۳ برابر بهتر از نزدیک ترین رقیبش بوده ولی اگر «رکوردهای زمانی» این دو اسب را با هم مقایسه کنید، معلوم می شود که آن اسب حتی ۴ درصد هم بهتر نبوده است.

شاید شما هم با این باور بزرگ شده اید که بعضی ها می توانند و بعضی ها نمی توانند یا اینکه باور دارید چون بعضی ها بهتر از بقیه هستند، از نعمات بیشتری از زندگی برخوردارند و لذت می برند. ولی می خواهم دقیقاً همین حالا متوجه بشوید که این ایده قطع به یقین غلط است. چون شما دقیقاً به همان اندازه خوب و قدرتمند هستید که هر کسی می بینید، می شناسید یا در موردش می شنوید، هست.

یادتان باشد که چون تنها تفاوت شما دستاوردهایتان هست و از آنجا که می توانید کاری کنید که به شکل گسترده ای نتایجی که به آنها می رسید، بهبود پیدا کنند، این پتانسیل را دارید که حتی از آنها موفق تر بشوید. شاید همین حالا بدانید دیگران چطور موفق شده اند. اگر هم نمی دانید، می توانید پاداش بگیرید و از آنجا که پتانسیل شما نامحدود است، می توانید کارهای بزرگتری از کارهای آنها انجام بدهید.

آن کاری که باید انجام بدهید تا موفق تر بشوید، شاید آن چیزی که فکر می کنید، نباشد ولی هر کاری که باشد، شما کاملاً قادر به انجامش هستید ولی همیشه در ذهن داشته باشید که به این خاطر که دنیای هر کسی کمی با دیگران فرق می کند، آن کاری که شما باید برای تغییر انجام بدهید، لزوماً کاری نیست که شریک زندگی یا همکاران باید انجامش بدهد. با این وجود در نهایت به طور قطع می فهمید که آن کار چیست، پس سریعاً تصمیم بگیرید که وقتی فهمیدید آن کار لبه تیغ تان چیست، حتماً انجامش بدهید.

داستان هاینز داوز

وقتی این فصل را می نوشتم، یک دوست خیلی عزیزم به اسم هاینز داوز تماس گرفت تا برای ایده ای که به او داده بودم، تشکر کند. ولی قبل از اینکه بگویم آن ایده چه بود، بگذارید به شما یک سری اطلاعات از قبل بدهم. هاینز داوز برای یک شرکت بیمه بزرگ در تورنتو کار می کند. شرکت او هر سال در اکتبر رقابتی برگزار می کند که اسمش «ماه رئیس» هست. تمام فروشندگان آن کمپانی، برای بردن در آن رقابت تلاش می کنند و همه در بالاترین سطح شان عمل می کنند.

اگر کسی رقابت را برنده بشود، جایزه اش هم شهرت و هم پول هست. شرکت با این کار مدیران بخش هایش را انتخاب می کرد. هاینز هر ساله دوره «رئیس ماه» را فوق العاده طی می کرد ولی تجربه سال های قبلش باعث می شد که در ماه نوامبر (ماه بعد از

رقابت) کمی آرامتر کار کند یا حداقل در سطحی که از نظر خودش معمولی هست، کار کند. وقتی یک بعد از ظهر با او حرف می‌زد، متوجه شدم اشتیاق بالای او خیلی فروکش کرده است. می‌دانستم یک چیزی شده. از او پرسیدم «چه چیزی اذیتش می‌کند؟» گفت «یک ناامیدی بزرگ را دارد تجربه می‌کند چون ماه موفقیتش در حال تمام شدن بود.»

برای اینکه روحیه اش را بالا ببرم، از او این سوال را پرسیدم «هاینز اگر عملکرد خوب ماه اکتبر را در ماه نوامبر هم تکرار کنی، با کمیسیون فروش اضافه ای که گِیرت می‌آید، چکار می‌کنی؟» به خاطر آن رقابت، او در اکتبر سه برابر ماه های دیگر درآمد داشت. هاینز که متوجه معنی سوال شده بود، چهره اش خیلی روشن شد و لبخندی روی صورتش آمد. من سریع گفتم «هر دوی ما می‌دانیم که تو می‌توانی عملکرد ماه اکتبر را در نوامبر هم تکرار کنی و این اصلاً جای سوال ندارد.» این بار هاینز کاملاً قانع شده بود که نه تنها می‌تواند عملکردش را تکرار کند، بلکه قطعاً همین کار را می‌کند. بعد از اینکه اعتماد به نفس و انرژی قبلی اش را بازیابی کرد گفت «بسیار خب باب، انجامش می‌دهم.»

او موفق شد به لبه تیغ غلبه کند. هاینز توانست رکورد ماه اکتبر خودش را در ماه نوامبر بشکند. فکر کنید این کار چه تأثیری در درآمد سالانه اش دارد و حالا اینکه چه تأثیری در جایگاهش در شرکت دارد، دیگر به کنار. شما هم می‌دانید که او در رقابت بعدی «ماه رئیس» در ماه نوامبر عملکردش را دوبار یا بهتر می‌کند.

کاری که هاینز داوز باید انجام می‌داد، اصلاً کار پیچیده ای نبود، فقط لازم بود تصمیم بگیرد که عملکرد ماه اکتبر را در ماه نوامبر هم تکرار کند. شاید به خودتان بگویید

هر کسی متوجه این قضیه می شد. درست است، همینطور هست. اما چند هزار نفر در آن کمپانی مشغول به فروش بیمه هستند ولی با شما شرط می بندم که حتی ۵ هزار نفر دیگر هم این کار را نمی کنند. وینس لومباردی، مربی سابق تیم فوق العاده «گرین بی پیکرز» مفهوم لبه تیغ را در فوتبال آمریکایی خیلی خوب شرح داد، او گفت: «اغلب برد و باخت های فوتبال در دو دقیقه پایانی نیمه اول یا دوم شکل می گیرد.»

ولی لومباردی بیش از شناخته شدن برای بیان مفهوم لبه تیغ، برای بیان مفهوم «تلاش دوم» شناخته می شود. او این مفهوم را برای بهبود عملکرد بازیکنانش بیان کرد. خیلی خلاصه بگویم که مفهوم تلاش دوم یعنی وقتی یک بازیکن یک بار توسط تیم رقیب متوقف می شود، همیشه برای یک بار دومی، رو به جلو حرکت می کند و در دفعه دوم، انرژی تلاش دومش بیشتر هم هست.

فکر کنید اگر چنین طرز فکری را در پیش بگیرید، چه تغییر فوق العاده ای می توانید در زندگی تون ایجاد کنید؟ مثلاً اگر در کار فروش هستید و در حال حاضر فقط هفته ای ۳ کالا می فروشید، فکر کنید چه تغییری برای شما ایجاد می شود اگر تصمیم بگیرید با به کار بردن آگاهانه مفهوم تلاش دوم هفته ای یک محصول بیشتر بفروشید.

خب ممکن است در بازه یک هفته ای تغییر بزرگی به نظر نیاد، ولی در بازه ای طولانی تر مثلاً در کل سال های کاری فرد، تبدیل به عددی بزرگ یعنی بیش از ۲ هزار عدد فروش بیشتر می شود. علاوه بر این از نظر مالی یعنی شما طی ۴۰ سال کار، انگار ده سال

حقوق اضافی دریافت کرده اید. به آن یک دانه فروش همان مفهوم تفاوت لبه تیغ است که می تواند شما را در حرفه انتخابی تان در میان افراد بسیار موفق قرار بدهد.

موفقیت میلت کمپل

یکی از افرادی که مفهوم تفاوت لبه تیغ را در زندگیش برای خودش پیدا کرد، میلتن کمپل بود. میلت در سال ۱۹۵۲ به بازی های المپیک رفت تا در بازی های ده گانه شرکت کند. او مسابقات را با برتری و در جایگاه دوم تمام کرد و در نتیجه مدال نقره المپیک را به خانه برد.

هر چند، میلت همیشه می خواست مدال طلای المپیک را ببرد. به همین خاطر وقتی به خانه برگشت، مفهوم تلاش دوم را شروع کرد و تمام تمریناتش را از سر گرفت و میلت کمپل ۴ سال بعدی زندگی اش را فقط وقف انجام تمریناتش کرد که باعث شد آنقدر رشد کند که بتواند مدال طلای المپیک سال ۱۹۵۶ را برای کشور به دست بیاورد.

بعد از آن دستاورد تماشایی، توانستم چندین بار با میلت صحبت کنم. او اغلب به من گفت که خیلی از رقبایش که در دبیرستان با آنها رقابت داشته، در آن زمان بهتر از میلت بودند ولی آنها در نقطه ای، ورزش را رها کردند و تفاوت لبه تیغ برای میلت این بود که به تمریناتش ادامه داد. نتیجه این شد که روزی که مدال طلای المپیک را گرفت، تبدیل به بهترین ورزشکار دنیا شد.

یکی از بهترین مثال های خطی که موفقیت را از شکست جدا می کند، در فیلمبرداری فیلم لبه تیغ آشکار شد. بازیگران فیلم، ۸ بازیگر اصلی بودند که ۸ بدل هم داشتند، یعنی هر بازیگر یک بدل داشت که کارهای سخت، طاقت فرسا و خسته کننده بازیگر اصلی را انجام می داد، در حالی که آن موقع، ستاره های فیلم استراحت می کردند. وقتی فیلمبرداری کامل شد، مجله زندگی، تصویری را منتشر کرد که در یک صفحه تصویر بازیگران اصلی بود و در صفحه دیگر تصویر بازیگران بدل بود.

ستاره فیلم یعنی تایرون پاور بدلی به اسم توماس نونان داشت. نونان دوست نزدیک آقای پاور بود و حتی با همدیگر همزمان و به یک دبیرستان رفته بودند. هر دو هم هیکل و به یک اندازه باهوش بودند و تقریباً مثل هم لباس می پوشیدند. آنها حتی از لحاظ ظاهری هم خیلی شبیه هم بودند. در واقع تا آنجایی که از نظر یکسانی ممکن بود، شباهت نزدیکی بین هر بازیگر اصلی و بدل خودش وجود داشت ولی تنها و تنها از یک نظر، بازیگران اصلی و بدل ها با هم کاملاً فرق داشتند.

جمع کل دستمزد بازیگران اصلی برای نقش آفرینی در فیلم، عددی سرسام آور و بسیار بزرگ برای آن زمان، یعنی ۴۸۹ هزار دلار بود و جمع کل حقوق بازیگران بدل، با همدیگر ۶۵۳۴ دلار بود. بازیگران اصلی شاید کمی با استعدادتر از بازیگران بدل بودند ولی دستمزد مالی که دریافت کردند، ۷۵ برابر بیشتر بود.

وقتی آگاهی شما از مفهوم لبه تیغ به طور فزاینده ای عالی می شود، از تعداد دفعاتی که هر روزه به این مفهوم بر می خورید، متحیر می شوید. به عنوان مثال در نظر

بگیرید که چقدر حس شما به یک مغازه بهتر می شود، وقتی فروشنده آن مغازه لبخند می زند و در آخر از شما می خواهد که دوباره به زودی برای خرید برگردید. این را با مغازه ای مقایسه کنید که فروشنده اش عبوس است و در ذهنش این است که «بالاخره چیزی میخوری یا نه؟»

یا این مثال را در نظر بگیرید. حدود یک سال قبل یکی از اقوام من در یکی از سمینارهایم در تورنتو شرکت کرد. آنها واقعاً خانواده زیبایی بودند ولی یک مشکل جدی داشتند و از من برای حلش کمک خواستند. آنها به من گفتند که یک مغازه تعمیرات اتومبیل داشتند ولی توضیح دادند که بیزینس آنها خراب شده بود، آنقدر خراب شده بود که جداً به این فکر می کردند که مغازه را ببندند و بروند برای یک نفر دیگر کار کنند. برای اینکه به آنها کمک کنم به مغازه آنها رفتم و از آنها یک سری سوال پرسیدم. بعد با دقت به جواب هایی که به من می دادند، گوش دادم. خیلی طول نکشید که برایم مشخص شد. هر بار سوالی در مورد توانمندی های مکانیکی آنها می پرسم، با اشتیاق زیاد جواب می دادند و اعتماد به نفس سرشاری در موردش داشتند. در واقع خیلی زود قانع شدم که آنها هم مکانیک های ماهری هستند و هم خیلی افراد سخت کوشی هستند ولی از طرفی هم تشخیص دادم که هر بار که سوالی در مورد ارتباطات عمومی بیزنس از آنها می پرسیدم هیچ اشتیاقی در این زمینه نشان نمی دادند و در واقع هاله ای از بدبینی و ناامیدی احاطه شان می کرد.

همین باعث شد که به وضوح متوجه بشوم که تنها مشکل این خانواده، نگرش های ذهنی آنها بود. وقتی ماهیت دقیق مشکل را متوجه شدم، توانستم به آنها راه حل اصلاحی بدهم. گفتم باید مغازه را تصور کنند که پر از ماشین هایی شده که نیاز به تعمیر دارند و گفتم هر بار که تصور می کنند که دارند ماشین را تعمیر می کنند، تصور کنند که داخل ماشین را جارو می کشند، بیرونش را می شورند و شیشه ها را طوری تمیز می کنند که بدون لکه باشند.

به آنها توضیح دادم که چون اغلب مردم چیزی از مکانیک ماشین نمی دانند، به تنها چیزی که توجه می کنند، ظاهر ماشین است و چون تقریباً همه از رانندگی با یک ماشین با ظاهر خوب لذت می برند، این کارهای کوچک، به زودی نتایج بزرگی برایشان به بار می آورد. تقریباً دو هفته بعد، یکی از آنها با من تماس گرفت و گفت هیچ کدام از آنها درک نمی کنند که چطور یک چیز خیلی ابتدایی و ساده توانسته چنین تفاوت بزرگی را ایجاد کند و گفت از دو هفته پیش که آنها را دیدم، سرشان خیلی شلوغ شده و حالا تنها مشکل شان تکمیل کردن کارهایی هست که جذب کرده اند.

مفهوم تفاوت لبه تیغی که بیزینس آنها را از شکست به موفقیت رساند، چیزی بیشتر از داشتن رفتاری گرم با مردم و انجام چند کار ساده برای ماشین آنها نبود. آیا ارزشش را داشت؟ از خانواده جیکوب اهل تورنتو کانادا بپرسید.

اغلب معلمان تأیید می‌کنند که مهارت خواندن در یک فرد معمولی در سطح فردی ۶ یا ۷ ساله هست. دلیلش این است که ما در ۶ یا ۷ سالگی خواندن را یاد می‌گیریم و بعداً اصلاً تلاشی برای بهبود سطح خواندنیان انجام نمی‌دهیم. علاوه بر این لازم است بدانید که وضعیت ما در مهارت خواندن در مورد اکثر مهارت‌های دیگر که در زندگی داریم هم صدق می‌کند.

وقتی افراد در هر حرفه‌ای به مهارتی ابتدایی می‌رسند، معمولاً انتخاب می‌کنند که یادگیری را متوقف کنند و البته این باعث می‌شود که از آن لحظه به بعد بهتر نشوند و از آنجاکه این امر برای اغلب مردم صدق می‌کند، پس در هر رشته‌ای افراد خیلی کمی هستند که مسیر را ادامه می‌دهند و در زمینه خودشان متخصصانی برجسته می‌شوند. این افراد تقاضای درآمد بالایی در زمینه خودشان دارند و همان را هم دریافت می‌کنند. به یاد تفاوت درآمدی زیاد بازیگران فیلم لبه تیغ بیفتید. با توجه به این اطلاعات به کاری که الان انجام می‌دهید، دقت کنید و از خودتان این سؤالات را بپرسید:

- چقدر در این زمینه خوب هستم؟

- چقدر می‌توانم بهتر باشم؟

دقت کنید که اگر در زمینه انتخابی‌تان روزی یک ساعت مطالعه کنید، بعد از ۵ سال، به مدت ۴۵ هفته ۴۰ ساعته مطالعه کرده‌اید که معادل یک سال کامل مطالعه هست. علاوه بر این چون در هر زمانی، روزانه فقط یک ساعت مطالعه می‌کنید، می‌توانید تمام توجهتان را به آن مسئله معطوف کنید؛ بنابراین یک سال کامل را با تمرکز مطالعه

کرده‌اید و این یعنی در پایان سال اول، ۹ هفته ۴۰ ساعته مطالعه خیلی ارزشمندی داشته‌اید و برای این کار فقط لازم است روزی یک ساعت مطالعه کنید. اگر این روش را با جدیت دنبال کنید در زمانی نسبتاً کوتاه، حضور شما بین دوستانتان مثل ایستادن زرافه در بین گله موش‌ها می‌شود.

در واقع وقتی خوب فکر کنید، خیلی زود متوجه می‌شوید که اصلاً رقابتی وجود ندارد چون انسان‌های خیلی کمی این مسیر را می‌روند، طوری که حتی افراد بازنده این مسیر هم برنده هستند. پس نیاز نیست مطالعات خیلی زیادی داشته باشید تا به آگاهی لازم برسید چون بازهم می‌گویم تفاوت بین دانش و جهل شاید به اندازه لبه تیغ باشد. بیایید دوباره به جزئیات برگردیم. همان‌طور که بارها به مخاطبان توضیح دادم، بخش زیادی از مطالعه من به زمانی بر می‌گردد که در ماشینم به فایل‌های صوتی گوش می‌دهم. پس وقتی پیشنهاد می‌دهم که رادیوی ماشین را خاموش کنید و دستگاه ضبط ماشین را روشن کنید، به این دلیل است که می‌دانم این کار می‌تواند زندگی شما را هم تغییر بدهد.

باید بدانید که افرادی که در سال ۲۵ هزار مایل رانندگی می‌کنند، ۱۳ هفته ۴۰ ساعته را در سال در حال رانندگی هستند؛ بنابراین موقعیتی عالی دارند تا بتوانند اطلاعاتی ارزشمند را در ذهن ناخودآگاهشان ثبت کنند، آن هم در زمانی که کاری روتین مثل رانندگی انجام می‌دهند.

یادتان باشد که تقریباً غیرممکن است که دائماً در معرض ایده‌های عالی باشید و آن ایده‌ها در دنیای مادی شما نمود پیدا نکنند. علاوه بر این، احتمالاً شما فقط به یک ایده نیاز دارید تا تغییری که در زندگی‌تان می‌خواهید را ایجاد کنید.

این مثال را در نظر بگیرید. فقط با تکان دادن انگشت اشاره، به اندازه کسری از یک اینچ، انسان می‌تواند یک تکه فلز را تبدیل به سلاحی مرگبار کند یا با گفتن کلمه «آتش» با فریاد می‌تواند یک سالن پر از آدم خوشحال را تبدیل به یک گروه آدم وحشت‌زده کند. واضح است که هر دوی این مثال‌ها فوق‌العاده منفی هستند. باین وجود، هر دو به صورت تصویری این حقیقت مهم را نشان می‌دهند که مفهوم لبه تیغ می‌تواند در هر دو جهت عمل کند. یعنی به عبارتی، از آنجاکه قانون متضادها در تمام زمینه‌های زندگی صادق هست، پس اگر شما آگاهانه تلاش نکنید که از مفهوم لبه تیغ برای بهبود زندگی‌تان استفاده کنید، به طور ناخواسته در مسیری حرکت می‌کنید که موقعیت شما در زندگی هر چه که باشد، رو به افول می‌رود.

بگذارید بیشتر توضیح بدهم. چند هفته قبل یک برنامه گفتگو در رادیو داشتم. خانمی تماس گرفت که ذهنیتی منفی داشت، چون واقعیت زندگی‌اش، یعنی آن‌طور که او درکش می‌کرد، از چیزی که در زمان دانشجویی رؤیایش را داشت، خیلی فاصله داشت. ظاهراً در آن زمان رؤیایش این بود که یک کار هیجان‌انگیز به عنوان یک نویسنده داشته باشد ولی حس می‌کرد نقشه‌هایش، نقش بر آب شده‌اند چون در زمان کوتاهی بعد از فارغ‌التحصیلی ازدواج کرده بود و حالا دو بچه خردسال داشت که باید با آنها سروکله می‌

زد. او می‌گفت که بچه‌ها هنوز خیلی کوچک هستند و آن‌طور که می‌گفت اغلب زمان روزش را می‌گرفتند و گفت به‌خاطر شرایط زندگی‌اش نمی‌توانست برای شروع نوشتن به مسافرت برود و همین باعث شده بود که از خانواده‌اش و در کل از زندگی، دلخور باشد. به او گفتم برای نوشتن کتابش، لازم است جایی برود، هرچند که کاملاً درست است که بعضی از نویسندگان به جزیره‌ای آرام در جنوب می‌روند تا شروع به نوشتن کنند ولی به او گفتم که چنین افرادی خیلی کم هستند و در واقع نویسندگان خیلی کمی هستند که تمام زمانشان را مشغول نوشتن هستند و افراد کمی هستند که بخش زیادی از درآمدشان از این راه هست.

به او پیشنهاد دادم یک ساعت قبل از بقیه افراد خانواده از خواب بیدار بشود. برای خودش یک قهوه داغ درست کند، بنشیند و شروع به نوشتن کند و در ادامه گفتم، عملاً هیچ چیزی نمی‌تواند مانعش بشود که بتواند روزی یک صفحه بنویسد و اگر او این شیوه را به درستی انجام بدهد، طی یک سال می‌تواند یک کتاب طولانی بنویسد، یعنی کتابی ۳۶۵ صفحه‌ای یا اینکه دو یا سه تا کتاب کوچک بنویسد و فقط با یک ساعت زودتر بیدار شدن در صبح می‌تواند آن تفاوت لبه تیغ را برای خودش رقم بزند تا به رؤیایش برسد. علاوه بر این، خانواده‌اش را هم در کنارش دارد تا از آنها حمایت عاطفی دریافت کند.

اولین قلب مصنوعی

زمانی که دارم این فصل را می‌نویسم، رسانه‌ها عملاً همه جا را با این خبر که اولین قلب مصنوعی در قلب یک انسان کار گذاشته شده، پر کرده‌اند. مثلاً روزنامه «تورنتو دیلی استار» چند روز قبل داستانی چاپ کرد و حرف‌های رئیس تیم جراحی یعنی دکتر ویلیام دیورایس را منعکس کرد. طبق نوشته روزنامه، او گفته بود که باورش در مورد آن جراحی این است که «تمرین کن، تمرین کن و باز هم کمی تمرین کن» و در ادامه گفته بود که اگر به این اصل بچسبید، وقتی زمان عمل واقعی می‌شود، انجام آن عمل برایتان تبدیل به یک کار روتین و ساده می‌شود.

دکتر دیورایس نمونه‌ای از افرادی است که «آن تلاش بیشتر» را انجام داده و قبل از اینکه عمل را در اتاق عمل بیمارستان انجام بدهد، زمان گذاشته بود و عمل را در ذهنش تکرار کرده بود و تصادفاً آن تفاوت لبه تیغ باعث شده بود که دکتر دیورایس تبدیل به جراحی معروف در دنیا بشود و اسمش در تاریخ پزشکی ثبت بشود. نیاز نیست که ذکر کنم که عمل جراحی او باعث شد دکتر بارنی کلارک (دریافت‌کننده قلب) بتواند بیشتر زندگی کند.

یک مثال عالی دیگر از کسی که آن تلاش بیشتر را انجام داده و یک بار دیگر تلاش کرده، در همان داستان تاریخی آمده است. دکتر رابرت جارویک که تنها ۳۶ سال داشت و اولین قلب مصنوعی دنیا را طراحی کرده بود، کاندیدی برای عمل به مفهوم لبه تیغ هست. دکتر جارویک کسی هست که حداقل ۳ بار توسط تمام دانشگاه‌های پزشکی

آمریکا رد شد. حتی یکی از اساتیدش که جارویک در درس او رد شده بود، به او گفته بود که به دانشکده دندانپزشکی برود ولی رابرت جارویک رؤیایی داشت و از آن کوتاه نمی‌آمد.

او به طور شهودی درک کرده بود که ارباب سرنوشت خودش است و حتماً مفهوم لبه تیغ را هم ذاتاً می‌دانست، چون شکست را نمی‌پذیرفت و در نتیجه پشتکار مثال‌زدنی اش، او بالاخره در سال ۱۹۷۲ در دانشکده پزشکی دانشگاه یوتا پذیرش شد که در شهر سالت لیک سیتی بود و فقط یک دهه بعد رابرت جارویک جوان کشفی کرد که قبلاً نظیرش دیده نشده بود (طراحی قلب مصنوعی).

همسر دکتر جارویک به اسم ایلین در توصیف شوهرش گفت «او ویژگی‌هایی دارد که قابل اندازه‌گیری نیست. او خلاق است و خلاقیت را نمی‌شود با آزمایش اندازه گرفت.» مشخصاً رابرت جارویک جوان وارد رقابتی سخت برای کسب جایگاه در دانشکده پزشکی شد، درحالی‌که ویژگی‌های مرسوم را نداشت، نمرات بالایی نداشت، مدرک آکادمیک خیلی خاصی نداشت و نمره بالایی در آزمون ورودی هم نداشت. بااین‌وجود تمام ویژگی‌های ناملموس ولی مهم را داشت، یعنی پشتکار و اشتیاقی زیاد برای موفقیت داشت. به‌هیچ‌عنوان نمی‌گویم همه ما یک روزی تاریخ پزشکی را می‌سازیم ولی باید دکتر جارویک را به یاد بیاوریم و بدانیم استعدادها و شایستگی‌های ما هم مثل او ممکن است با معیارهای معمولی به‌خوبی قابل شناسایی نباشد.

پس شاید لازم باشد مثل رابرت جارویک استعدادهایمان را با سرسختی، پشتکار و شهامت به خدمت بگیریم و شاید فقط یک گاز دیگر از آن سیب تنها کاری است که مانده انجام بدهیم و موفق بشویم.

ناپلئون هیل یک فصل کامل از کتاب کلاسیکش به اسم «بیندیشید و ثروتمند شوید» را به موضوع پشتکار اختصاص داده است. او می‌گوید «شاید معنای قهرمانانه‌ای از کلمه پشتکار استنباط نشود ولی لزوم وجود این ویژگی برای شخصیت انسان مثل نیاز به وجود کربن در فولاد هست.» هیل در بخشی دیگر از آن فصل می‌نویسد «من این امتیاز را داشتم که سال‌های زیادی زندگی توماس ادیسون و هنری فورد را مورد تحقیق و مطالعه قرار بدهم و از جزئیات زندگی آنها آگاه باشم، پس می‌توانم با آگاهی و اطمینان کامل بگویم که به جز پشتکار هیچ ویژگی دیگری را در آنها پیدا نکردم که بتواند علت موفقیت بزرگ آنها را شرح بدهد.»

قطعاً قبول دارید که تفاوت خیلی بزرگی بین دستاوردهای این دو مرد بزرگ در مقایسه با دستاوردهای اغلب مردم وجود دارد، ولی هر دوی این افراد اذعان داشتند که از نظر هوشی برتر نیستند، در واقع شاید از نظر هوشی از خیلی از افراد هم، سطح پایین‌تری داشتند ولی با این وجود، چون هر دو از ویژگی حیاتی پشتکار برخوردار بوده‌اند، نتایجی که در زندگی می‌گرفتند، همیشه فراتر از دستاوردهای اغلب مردم بود.

بنابراین عاملی که شما را در گروه افراد برجسته قرار می‌دهد و درآمد مادی شما و رشد معنوی‌تان را چندین برابر می‌کند، پشتکار شماست. پس دفعه بعد که کاری می‌کنید

و ادامه دادنش سخت می‌شود، یادتان باشد که لبه تیغ برای شما می‌تواند پشتکار شما باشد. فقط یک بار دیگر با اشتیاق تلاش کنید، این‌طوری خواهید دید که موفقیت‌های از سطحی کاملاً عادی به سطحی فوق‌العاده عالی می‌رسد.

بگذارید داستانی کوتاه از تجربه خودم بگویم. برای کامل کردن این کتاب، دارم عادت جدیدی را در خودم شکل می‌دهم. هر صبح قبل از همه از خواب بیدار می‌شوم، دوش می‌گیرم و سریع برای خودم یک لیوان قهوه می‌ریزم که در مسیر دفتر کارم آن را می‌خورم. قبل از ۷ صبح به دفتر محل کارم می‌رسم و بعد شروع به نوشتن می‌کنم و چون آن ساعت صبح همه‌جا خیلی ساکت هست، تلفن زنگ نمی‌خورد و کسی کارم را مختل نمی‌کند، پس می‌توانم بدون پرت شدم حواسم بنویسم و واقعاً از آن لذت می‌برم و زمانی که بقیه می‌رسند تا کارشان را شروع کنند، من از قبل چند صفحه نوشته‌ام و وقت دارم که به بقیه کارهایی که برای روزم برنامه‌ریزی کرده‌ام، برسم.

شبیه‌سازی

حالا سعی کنید یک لحظه خودتان را در این موقعیت تصور کنید. مثلاً فرض کنید که در یک تیم فروش استخدام شده‌اید. فرض کنید اگر هر روز صبح همان کار را تمرین کنید طی یک یا دو ماه می‌توانید چه ارائه فروشی را یاد بگیرید؟ به عبارت دیگر، اگر به جای اینکه مثل من کتاب بنویسید، سعی کنید یک موقعیت فروش را با یک مشتری فرضی شبیه‌سازی کنید یا با یکی از همکارانتان تمرینش کنید.

به جای عبارت «نقش بازی کردن» دارم می‌گویم «شبیه‌سازی»، چون معنی نقش بازی کردن از ظاهرش پیداست و ما نقش بازی نمی‌کنیم و با نقش بازی کردن، تمرین تبدیل به بازی می‌شود ولی از طرفی استفاده از کلمه «شبیه‌سازی»، زمانی رایج شد که مردم متوجه شده‌اند که فضانوردان چطور برای مأموریت‌های فضایی آماده می‌شوند. وقتی آنها شبیه‌سازی می‌کردند، در واقع داشتند زندگی در فضا را از قبل تجربه می‌کردند، انگار که واقعاً در فضا بوده‌اند.

پس اگر نحوه ارائه فروشتان را به شکل مشابهی هر صبح یک یا دو ساعت تمرین کنید، بهبودی فوق‌العاده در عملکردتان مشاهده خواهید کرد و این بهبود در زمان نسبتاً کوتاهی محقق می‌شود و اگر یک یا دو سال با جدیت تلاش کنید، آن‌قدر ماهر می‌شوید که به‌سختی یک معامله را هم از دست می‌دهید.

پس یادتان باشد که اگر نیازی وجود دارد و اسبابش هم هست ولی شما هنوز فروشی انجام نداده‌اید، احتمالاً به این خاطر است که خودتان هنوز به اندازه کافی خوب نیستید.

یک راه تضمین شده برای اینکه به اندازه کافی خوب بشوید، انجام کاری هست که دکتر دیورایس گفت، اینکه «تمرین کنید، تمرین کنید و دوباره کمی بیشتر تمرین کنید.» این‌گونه هم قامت فردی کاملاً حرفه‌ای می‌شوید و البته به نتایجی که یک حرفه‌ای واقعی لایقش هست، می‌رسید. هر چند توصیه می‌کنم که روزی فقط یک ساعت برای

آماده‌سازی وقت بگذارید، مثل بازیگران فیلم دریل زاناک (کارگردان فیلم لبه تیغ). این‌گونه احتمالاً پاداش این تلاش شما چندین برابر خواهد بود.

موضوع زیر را در نظر بگیرید. چند سال قبل با رودی میشل به جنوب شرقی آمریکا سفر می‌کردم. او مدیر ارشد یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های بیمه بود. رودی موقع پرواز بین شهرها چند کاغذ می‌گرفت و روی آنها کار می‌کرد. من هم مشغول کار روی پروژه خودم بودم. یک دفعه رودی رو به من کرد و محاسباتی را روی کاغذ نشانم داد. گفت این آمار مربوط به کارمندانش در بخش فروش هست و گفت بعضی از کارمندانش در بخش فروش به تنهایی درآمدی معادل ۳۰ یا ۴۰ کارمند دیگر بخش، فروش داشتند. فکر می‌کنید این افراد ۳۰ یا ۴۰ برابر بهتر از همکارانشان بودند؟ البته که نه، چون مثل آن اسب مسابقه به اسم «مسلح»، ۳ یا ۴ درصد بهتر بودند ولی از نظر درآمد سالانه اصلاً قابل‌مقایسه نبوده‌اند.

چه چیزی باعث این تفاوت شد؟ شاید چون برای روزشان برنامه‌ریزی می‌کردند، ولی بقیه نمی‌کردند یا شاید آن یک ساعت تمرین را انجام می‌دادند، درحالی‌که بقیه این کار را نمی‌کردند. با این وجود، هر کاری که کرده بودند، تفاوت شان با بقیه به باریکی لبه تیغ بود. حالا خواندن را متوقف کنید، بنشینید، آرام باشید و فکر کنید، واقعاً فکر کنید. چه چیزی در زندگی شما آن تفاوت لبه تیغ را ایجاد می‌کند؟ می‌دانید چیست؟ خوب است، پس همین حالا انجامش بدهید.

فصل نهم: وارونه (به گذشته) فکر نکنید



بخشش

چرا خطای کوچک دیروز، امروزمان را خراب می‌کند؟ حرفی که زدی، کاری که کردی، مدت‌هاست که دیگر گذشته است، چون دیروز یک آزمایش بود و امروز موفق می‌شوی و حاصل اشتباهات گذشته، نتایجی شریف خواهد بود. خودت را به خاطر بی‌فکری ببخش و گذشته‌ات را محکوم نکن. چون گذشته با اشتباهاتش رفته و به یاد نمی‌ماند. اشتباهات و کوتاهی‌هایت را ببخش، چون از آنها تجربه کسب کردی. چرا بگذاری سرت خم بشود، چشم‌ها و قلبت را بلند کن.

وارونه فکر نکن

با خشم به گذشته نگاه نکن.

با ترس به آینده نگاه نکن.

بلکه آگاهانه، حال را دریاب

لilند وال ون دوال

اگر در زندگی مثل نگاه کردن به آئینه عقب ماشین، همیشه گذشته را ببینید، هرگز به هیچ ثروتی نمی‌رسید. با این وجود، این رفتار اشتباه تبدیل به عادت می‌شود و مضر در افراد زیادی شده است. یعنی خیلی‌ها اغلب زمان حالشان را صرف این می‌کنند تا در گذشته‌ای که باید فراموش بشود، دست و پا بزنند.

گذشته را در گذشته دفن کنید

این ضرب‌المثل قدیمی را یادتان است؟ «گذشته را در گذشته دفن کن»، به عبارت دیگر، یعنی باید نگاه کردن به گذشته را متوقف کنید و نگران چیزهایی که اتفاق افتاده‌اند و نمی‌شود تغییرشان داد، نباشید، چون پرداختن به این افکار، هیچ دستاوردی برای شما به همراه ندارد. باید بدانید که همه افراد موفق پیشین، افراد رؤیابینی بوده‌اند یعنی آنها افرادی بودند که به رؤیاهای آینده فکر می‌کردند و برای چیزهایی که در گذشته بوده، انرژی نمی‌گذاشتند و به جای اینکه فکر کنند که گذشته «چطور می‌توانست بشود»، به این فکر کرده‌اند که آینده «چطور می‌تواند باشد». بعد دست به عمل زدند تا آن چیزها را به دست بیاورند.

به میراث‌های بی‌نظیری که افراد آینده‌نگر وارد زندگی ما کرده‌اند، فکر کنید. مثلاً به‌خاطر تلاش‌های فوق‌العاده آنهاست که می‌توانیم صبحانه را در پاریس، نهار را در نیویورک و شام را در تورنتو بخوریم و حالا اگر بخواهیم می‌توانیم روشنایی را به صورت ۲۴ ساعته داشته باشیم یا می‌توانیم فقط با فشردن دکمه‌های تلفن صدای عزیزانمان را که در آن طرف اقیانوس هستند، بشنویم.

تمام این امکانات معجزه‌وار و خیلی بیشتر از این در دسترس ماست. دلیلش هم این است که انسان‌هایی عادی مثل شما و من تصاویری فوق‌العاده از چیزهایی که قبلاً وجود نداشته‌اند را روی صفحه ذهنشان ساخته‌اند.

روح‌های پیشتاز زنان و مردانی با دین‌ها، اعتقادات و رنگ‌های مختلف به شکلی عالی مورد استفاده قرار گرفته است. آن افراد شایسته تقدیر، قادر بودند که به آینده نگاه کنند و به جای گذشته، به اینکه در آینده چه می‌تواند باشد، فکر کردند و کسانی که با تمسخر گفتند «نمی‌شود» را نادیده گرفتند.

همچنین بدانید که تمام افراد موفق بزرگ همیشه انتظار داشتند کارهای بزرگی بکنند و بعد دست به کار شدن و انجامش دادند. اجازه ندهید حستان شما را گمراه کند چون دقیقاً همان ابزارهای ذهنی به ما اعطا شده که برادران رایت، ادیسون و گراهام بل آنها را داشتند و همه ما قدرتی الهی داریم که آن ابزارها را مثل آنها به کار ببریم و به همه ما این ظرفیت ذهنی داده شده که به آینده نگاه کنیم و زندگی‌مان را غنی‌تر و رضایت‌بخش‌تر ببینیم.

بنابراین فارغ از هر شرایطی که حالا در آن هستید، به‌وضوح بدانید که اگر می‌توانید تصویری تازه در ذهن بسازید، چیزی که خیلی فراتر از هر شرایطی هست که تابه‌حال داشته‌اید، می‌توانید آن نتیجه را در دنیای فیزیکی به دست بیاورید.

نمی‌شود از این واضح‌تر ثابت کرد که همه ما «ثروتمند زاده شده‌ایم»، چون به ما پتانسیل الهی داده شده و وظیفه رشد دادن آن پتانسیل به عهده خود ماست.

این پتانسیل چقدر وسیع و عظیم است؟ بیایید از کارشناسان بپرسیم.

دکتر الکساندر ریچ، استاد بیوفیزیک دانشگاه MIT تخمین می‌زند که سیستم عصبی مرکزی ما بین ۱۰ تا ۱۰۰ میلیون سلول دارد که توانایی ذخیره اطلاعات هر کدام از

آنها به اندازه یک کامپیوتر بزرگ است. اگر تخمینی که او می‌زند حتی نزدیک به واقعیت باشد، معنی‌اش این است که ذهن انسان ظرفیت ذخیره‌سازی تمام اطلاعات دنیا را دارد و باز هم جای بیشتری خواهد داشت.

متخصصان دیگری که در حوزه خلاقیت انسان فعال هستند، به طور مشابهی پذیرفته‌اند که تمام انسان‌ها پتانسیل‌های استفاده نشده‌ای دارند و این پتانسیل‌ها در ذهنشان محصور مانده است. مثلاً دکتر "راس ادی" از آزمایشگاه بیولوژی فضایی تحقیقات مغزی از دانشگاه UCLA می‌گوید ظرفیت خلاقیت مغز انسان در تمام زمینه‌های کاربردی می‌تواند بی‌نهایت باشد، یعنی هر چقدر بیشتر در خصوص پتانسیل انسان کندوکاو بشود، بیشتر متوجه می‌شویم که چه موجود خارق‌العاده‌ای هستیم و هر قدر فرد پتانسیل خودش را بیشتر بشناسد، عملی کردن ایده‌ها و چیزهایی که تا به حال حتی به ذهن بشر خطور نکرده، برایش خیلی ساده‌تر می‌شود.

حالا یک لحظه مکث کنید و ببینید که تا چه حد از این قدرت خارق‌العاده برای بهبود زندگی خودتان و زندگی اطرافیانتان استفاده کرده‌اید. اگر متوجه شده‌اید که از این منابع بزرگ استعداد و توانایی استفاده نکرده‌اید، باید با صراحت از خودتان بپرسید که "چرا استفاده نکرده‌اید؟". چون اگر این کار را بکنید، شاید متوجه شوید که مدت خیلی زیادی به خودتان می‌گفتید که یک سری کارهای خاص را نمی‌توانید انجام بدهید و این‌گونه در واقع یک سد ذهنی در ذهن خود آگاهتان ساختید.

ولی شما باید با قرار گرفتن در حالتی ریلکس و آگاه شدن به اینکه می‌توانید هر کاری که بخواهید را انجام بدهید، این سدهای ذهنی را از بین ببرید. شاید ندانید چطور باید آنها را از بین ببرید. اگر فکر می‌کنید در این شرایط هستید، پس باید هیجان‌زده بشوید از اینکه ایده‌هایی در این کتاب برای شما آورده شده که به شما نشان می‌دهد چطور کارهایی که دوست دارید را انجام بدهید.

همچنین لطفاً بدانید که به خاطر استفاده نکردن از این قدرت فوق‌العاده در گذشته، نباید ناراحت باشید چون واقعیت این است که افراد خیلی کمی در هر جا هستند که از واقعیت منابع پنهان وجودشان آگاه هستند و به همین دلیل، افراد خیلی کمی زندگی پویا و هیجان‌انگیزی دارند و در مقابل، افراد زیادی زندگی سردرگم و غیرمولدی دارند. علاوه بر این، به خاطر مطالبی که تا اینجا خوانده‌اید، همین حالا هم از اغلب افراد در زمینه درک این پتانسیل مهم خیلی جلوتر هستید.

به نظر می‌رسد مشکل این است که اغلب افراد همیشه در گذشته زندگی کرده‌اند، یعنی با فکر کردن به تصاویری از گذشته، خودشان را محدود به فقط نیمی از زندگی کرده‌اند. حتی حدود یک قرن پیش ویلیام جیمز که در سال‌های ۱۸۴۲ تا ۱۹۱۰ زندگی می‌کرد و یکی از بزرگ‌ترین روان‌شناسان اولیه دنیاست، به این نتیجه رسیده بود که هر فرد متوسط تنها از بخش کوچکی از پتانسیل واقعی‌اش استفاده می‌کند (شاید چیزی در حدود ۱۰ درصد). او این موضوع را یکی از بزرگ‌ترین اکتشافات روان‌شناسانه خود می‌دانست و در این باره نوشته است که «اغلب مردم از نظر جسمی، فکری و اخلاقی در دایره خیلی

محدودی از پتانسیلشان زندگی می‌کنند. آنها از بخش خیلی کوچکی از هوشیاری‌شان و منابع روحشان استفاده می‌کنند و خیلی شبیه به فردی هستند که با داشتن تمام اندام‌های بدنش، فقط عادت کرده که از انگشت کوچکش استفاده کند.»

شاید کسی فکر کند در این عصر نوین که در آن زندگی می‌کنیم، یافته‌های جیم، از رده خارج شده باشند ولی متأسفانه این‌طور نیست چون واقعیت تلخ این است که اغلب ما به شیوه‌ای زندگی می‌کنیم که پدربزرگان ما زندگی کرده‌اند و جالب است که بدانید علتش این است که اغلب ما هرگز تعلیم ندیده‌ایم که از توانایی‌های واقعی‌مان به درستی استفاده کنیم. حتی در سال‌های رشدمان، این باور به ما تلقین شده که نمرات ما در مدرسه نشان می‌دهد که در زندگی موفق می‌شویم یا نه و این تصور از هر زاویه‌ای که فکرش را بکنید، به سمت ما شلیک شده و در نهایت اغلب ما نه تنها از نظر فکری آن را پذیرفته‌ایم، حتی از نظر احساسی هم شدیداً درگیر آن ایده شده‌ایم و نتیجه این بوده که زندگی افراد بی‌شماری، بی‌دلیل در قربانگاه شکست‌ها قربانی شده است.

به نظرم وقتش است که خودمان را از غل و زنجیرهای گذشته خلاص کنیم. پس بیاید این پروسه شفا را شروع کنیم. آن هم با فکر کردن به تصاویری بسیار زیبا که می‌توانیم بر روی پرده ذهنمان بسازیم. بعد انتظار داشته باشیم که نمود فیزیکی آن تصاویر را در زندگی‌مان دریافت کنیم.

چون یادتان باشد که اگر بتوانیم در ذهن خود آگاه، خودمان را در حالی ببینیم که کاری را داریم انجام می‌دهیم یا چیزی داریم یا کسی هستیم، پس می‌توانیم در دنیای فیزیکی هم آن شخص باشیم، آن کار را بکنیم یا آن چیز را داشته باشیم.

این ضرب‌المثل درست است که می‌گویند «هر چیزی را ببینی (باور داشته باشی)، همان را به دست می‌آوری». پس همیشه به آینده‌ای روشن فکر کنید، آینده‌ای که پیش روی جایی که الان هستید، قرار دارد.

بگذارید روشن کنم که در این بخش منظورم از دیدن، دیدن با چشم نیست، منظورم دیدن چیزهای اطراف با چشم نیست، بلکه منظورم چشم خلاق درونی شماست که شما را قادر می‌کند که ببینید تحقق چه چیزهایی ممکن است. چشم خلاق درونی، بخشی باشکوه از شخصیت شماست که به شما اجازه می‌دهد تا دامنه‌های وسیع دنیای خلاق غیرفیزیکی را ببینید.

تمام زندگی‌ها از اینجا شروع می‌شوند یا در اینجا ریشه دارند ولی گذشته، جایی هست که زندگی در آنجا تمام می‌شود. اما متأسفانه گذشته جایی هست که ۹۵ درصد مردم، ۹۵ درصد زمانشان را در آنجا می‌گذرانند و متأسفانه این زمان، همان زندگی آنهاست.

مثلاً در فرهنگ ما این یک سنت پذیرفته شده هست که دوستان، ساعت‌ها و ساعت‌ها به یادآوری خاطرات و روزهای خوبی که در سال گذشته داشته‌اند، بپردازند یعنی ساعت‌های زیادی از زمان باارزش حالشان تلف می‌شود و در مورد افراد فوت شده و غایب

صحبت می‌شود یا در مورد چیزهایی که در گذشته بود و حالا دیگر نیست، حرف می‌زنند. حتی خیلی‌ها روزشان را صرف جمع کردن وسایل قدیمی می‌کنند، خودشان به آنها می‌گویند وسایل آنتیک و از جعبه کبریت‌های قدیمی گرفته تا مبلمان‌های قدیمی را جمع می‌کنند.

بعد از آنها، یک گروه بزرگ دیگر از افراد هستند که در بیشتر ساعات بیداری‌شان به اتفاقات منفی که در گذشته در زندگی‌شان پیش آمده، فکر می‌کنند. یعنی یا ساعات بارزششان را صرف «فکر به بی‌عدالتی‌های گذشته» می‌کنند که کسی به سرشان آورده یا اینکه به حرف‌های غیر مهربانانه دیگران فکر می‌کنند. آنها برای خطاهای گذشته ناله می‌کنند و عذاب می‌کشند یا به خاطر فرصت‌هایی که از دست داده‌اند، ناله می‌کنند. متأسفانه این افراد ارتعاشی منفی دارند. ارتعاشی که مثبت‌ترین ارتعاش‌های افکار مثبت وارد شده به ذهنشان، به آن اندازه قوی نیست.

در واقع این نوع تفکر، تنها محصولی که دارد حس تنفر و حس گناه است که هر دوی اینها، حالات حسی مرگباری هستند ولی تا وقتی که این روح‌های ضعیف به این واقعیت نرسند که خودشان باعث سیاه‌بختی خودشان هستند و تا درک نکنند که تغییر رویه زندگی‌شان به خودشان بستگی دارد، محکوم‌اند به اینکه بارها و بارها خطاهای گذشته را تکرار کنند. ولی تا وقتی که روی این باور پافشاری می‌کنند که دیگران مقصر مشکلات آنها هستند، نمی‌توانند موفق باشند، چون واضح است که هرگز نمی‌توانید کسی به جز خودتان را تغییر بدهید. پس تا زمانی که این افراد به حفظ باورهای غلطشان ادامه

بدهند، همچنان در جهتی وارونه فکر می‌کنند و نیاز هم نیست که بگویم تا زمانی که ذهن شما به عقب می‌رود، خودتان نمی‌توانید به سمت جلو پیش بروید.

به دقت به خودتان نگاه کنید. آیا ممکن است شما یکی از افرادی باشید که الان شرح دادم؟ اگر بله، شدیداً توصیه می‌کنم که ذهنتان را در حالت «توقفی فریادآمیز» قرار بدهید. بعدش حالت فعلی‌تان را دوباره ارزیابی کنید و اهداف آینده‌تان را از اول واکاوی کنید، جلو را ببینید و ذهن خودآگاهتان را با افکاری عالی پر کنید. این فکر که در نهایت می‌توانید چکار کنید و چه کسی باشید و دقیقاً آگاه باشید که ذهنتان در چه مسیری دارد پیش می‌رود. چون در نهایت زندگی شما هم به همان سمت می‌رود.

تشبیه به دوربین پولاروید

اغلب ذهن انسان و دنیای مادی را به دوربین پولاروید (دوربینی با قابلیت چاپ عکس در خود دوربین) و عکس تشبیه می‌کنم. چون وقتی عکسی می‌گیرید، مراحل ظاهر شدن آن عکس به طور غیرقابل‌انکاری تنظیم شده و زمان خیلی کمی باید بگذرد تا آن عکس ظاهر بشود و دقیقاً عکس تصویری که گرفته‌اید را به شما نمایش می‌دهد.

برای اینکه این تشبیه را یک قدم جلوتر ببریم، شاتر دوربین را دقیقاً به ذهن خودآگاه تشبیه می‌کنم که مسئول گرفتن آن عکس هست. به طور مشابه می‌شود خود دوربین را ذهن ناخودآگاه دانست، چون مسئول انجام دادن کار هست و در نهایت، عکس را می‌شود به نتایج شما تشبیه کرد و نتایج صرفاً نمود فیزیکی تصویری که با ذهن از جهان گرفتید را نشان می‌دهد.

واضح است که اگر دائماً و بارها از یک چیز عکس بگیرید، قطعاً هر بار چیزی جز همان عکس یکسان را به دست نمی‌آورید. با این وجود، این کاری است که خیلی از مردم با زندگی‌شان انجام می‌دهند. پس باید دائماً به خودتان یادآوری کنید که اگر دائماً بخواهید به گذشته فکر کنید، هر بار نتایجی مثل گذشته را در زندگی‌تان به دست می‌آورید، ولی اگر بخواهید این شیوه را تغییر بدهید، باید شجاعانه به آینده پیش رو نگاه کنید و خودتان را در حالی ببینید که به چیزی که الان رؤیایش را دارید، رسیده‌اید.

گردش دریایی پتی

وقتی «پتی مویر» همراه والدینش اولین بار به سمینارهای ما آمد، فقط ۱۱ سالش بود. وقتی ۱۵ سالش شده بود، در سمینارها سخنرانی می‌کرد و به حضار می‌گفت که چطور مطالب سمینارها باعث شده‌اند که به جای اینکه در درس فرانسه به شکل بدی مردود بشود، بتواند نمراتی عالی بگیرد و می‌گفت که این موفقیت، زمان کمی طول کشیده است. ۵ سال بعد او در سمینارها با من همکاری می‌کرد. یک روز متوجه شدم نگرش خوبش دارد رو به افول می‌رود و متوجه شدم در زندگی‌اش شاد نیست. دقت کنید که اینها اولین نشانه‌های کسی هستند که هدفی ندارد. از او پرسیدم «دقیقاً چه می‌خواهی؟» او گفت «منظورت چیست؟» برایش توضیح دادم که چون برای هدف خاصی کار نمی‌کند، پس چیزی ندارد که بخواهد به آن برسد و همین باعث شده زندگی‌اش سخت بشود. بعد گفت «من پولی ندارم، پس نمی‌توانم کاری بکنم.» برایش توضیح دادم که داشتن یا خواستن یک رؤیا حتی یک پنی هم هزینه ندارد. لبخند درخشانی زد و به من گفت چیزی که بیشتر از همه می‌خواهد یک گردش دریایی در دریای جنوب هست. گفتم حتماً خیلی لذت بخش خواهد بود. خودم چند بار این کار را کردم و آنجا خیلی زیباست و دوست دارم اوقاتی عالی در آنجا داشته باشد و گفتم که خاطرات آن سفر تا آخر عمر یادش می‌ماند و می‌تواند بعدها هر بار خواست، دوباره به آن سفر برود.

از او پرسیدم «چه چیزی مانع رفتنت می‌شود؟» و باز هم پتی همان جواب را داد. گفت «پول ندارم.» این طرز فکر باعث شده بود کاری که از نظرش خیلی مهم بود را انجام ندهد و همین به نوعی فلجش کرده بود.

دلیل گفتن این داستان در اینجا این است که نشان بدهم که هر چند پتی فرد بالغی بود و هیچ مانعی نداشت که واقعاً نتواند به آن سفر برود ولی فکرش مانع می‌شد از اینکه این کار را انجام بدهد. واضح است که او خانم جوانی بود که به گذشته نگاه می‌کرد و خودش را کاملاً قانع کرده بود که کمبود پول مانع رسیدنش به خواسته‌هایش شده، ولی مشکلش این نبود. با این وجود علت ناامیدی او هر چیزی که بود، مانع این می‌شد که به رؤیایش برسد.

لازم است بدانید که افراد بیشماری هر روزه اشتباه پتی را تکرار می‌کنند و این یک تراژدی بزرگ است. شاید شما هم همین اشتباه را در زندگی‌تان کرده باشید. اگر این‌طور هست، امیدوارم داستان پتی برایتان الهام‌بخش باشد و باعث بشود در جهتی که آرزویش را دارید، پیش بروید. در هر صورت من و پتی یک روز برای خوردن نهار رفتیم بیرون و یک صحبت جدی با هم داشتیم. گفتم پتی، اگر می‌خواهی به یک گردش دریایی بروی، باید نگاه به گذشته و آن چیزی که حالا هست را ترک کنی. چون فکر کردن به نتایج کنونی، یک روش رایج تفکر در جهت برعکس است. باید شروع کنی و به آینده نگاه کنی و به حرف‌هایی که در سمینارها می‌زنیم، عمل کنی.

پس برای سفر اقدام کن و جدا برنامه‌ریزی کن و فکر نکن که ممکن است حتی یک چیز هم بد پیش برود و بدان که هر چیزی که برای رسیدن به هدف می‌خواهی، به محض اینکه ایده‌اش را قبول کنی و برنامه قطعی سفر را بریزی، شروع به جذب شدن به سمت تو می‌کند. اگر به پول نیاز داری، به دستش می‌آوری. شاید حتی تا آخرین لحظه هم همه چیز جور نشود ولی اگر آن را ببینی و باور کن و انتظارش را داشته باشی، قطعاً دریافتش می‌کنی.

با گفتن جزئیات ماجرا شما را خسته نمی‌کنم ولی بدانید که همه چیزهای لازم به شکلی عجیب و غیرقابل‌انتظار جور شد و در نهایت پتی پولی بیشتر از آنچه که برای سفرش می‌خواست را جذب کرد. صبح روزی که رفت، حدود ساعت ۶ صبح همراه والدینش در فرودگاه بودم. آن تجربه برای من خیلی رضایت بخش بود، اینکه می‌دیدم صورتش با هیجان می‌درخشید. کافی است بگویم که او به گردش دریایی رفت. آن قدر شجاع بود که تنها به سفر برود و از آن سفر چنان لذت برد که تا آخر عمر یادش می‌ماند ولی چیزی که مهم‌تر از آن سفر هست، آن آگاهی هست که پتی با این تجربه به دست آورد، چون حالا او شخصاً تجربه کرده که اگر رو به عقب نگاه کنید، فقط دلایلی برای نتوانستن می‌آورید ولی اگر با مثبت‌اندیشی و نگرشی توانگرانه به آینده نگاه کنید، می‌بینید که می‌توانید.

پتی می‌تواند از این آگاهی برای همه چیزهایی که در آینده آرزویش را دارد، استفاده کند. شما هم رؤیای یک سفر را داشتید؟ اگر بله، بروید و (بلیت و هتل) رزرو

کنید. اشکال ندارد اگر آنها را برای ۶ ماه یا یک سال بعد رزرو کنید. سریع آن کار را بکنید و از پیش‌بینی آن کار قبل از اینکه واقعاً عملی بشود، لذت ببرید.

صادقانه باور دارم که در مورد داستان خاص پتی هیجانی که باعث شد به آن سفر برود به اندازه خود آن سفر زیاد بود. دیگر در مورد لذت خاطرات سفرش چیزی نمی‌گویم که تا آخر عمرش با او خواهد بود. احتمالاً دلیل اینکه افراد کمی برنامه دارند یا هدف‌گذاری می‌کنند، مشابه با چیزی که گفته شد این است که اغلب مردم در ذهنشان نمی‌توانند متوجه بشوند که چطور اتفاقات لازم برای تحقق هدفشان رخ می‌دهد ولی باید درک کنید که نیازی نیست که بدانید خواسته شما قرار است چطور محقق شود، تنها چیزی که باید بدانید، این اصل اساسی است که با کمکش به تمام خواسته‌هایتان می‌رسید. این اصل که:

هر چیزی که در زندگی دریافت می‌کنید، به وسیله قانون جذب وارد زندگی شما می‌شود.

داستان پل هاتسی که در فصل ۳ آمد، نمونه بارز فردی آگاه، باهوش و سخت‌کوش هست که می‌خواست کاری بکند ولی کارش معادل این بود که کسی بخواهد از جلوی در ورودی خانه‌اش بپرد و انتظار داشته باشد که روی سقف خانه فرود بیاید. می‌دانید که چنین اتفاقی هرگز نمی‌افتد ولی پل ۲۰ سال این‌طور زندگی کرد که:

(۱) اجازه داد آمار فروشش که در دفترش بود، تصویری که از کارش دارد را کنترل کنند.

۲) سعی می‌کرد نتایجش را صرفاً با نیروی اراده، عزم سرسختانه و ساعات طولانی، عذاب‌آور و طاقت‌فرسای کار سخت، تغییر بدهد.

با این کارها هر کسی می‌تواند نتایجش را تا یک حدی بهبود بدهد ولی هرگز شاهد تغییرات چشمگیری در نتایجش نخواهد بود، مگر اینکه تصویری که در ذهنش دارد را تغییر بدهد. پل هاتسی نمونه واضح فردی است که کاملاً باور داشت روبه‌جلو پیش می‌رود ولی واقعیت این بود که او کاملاً داشت در جهت گذشته فکر می‌کرد چون او اغلب زمانش را آگاهانه به نتایج، افکار و تصاویر زمان حال فکر می‌کرد.

اگر شما هم اجازه داده‌اید آمار فروش، وضعیت حساب بانکی یا عکس رادیولوژی که دکتر از بدن شما گرفته، تفکر شما را در مورد فروش، وضعیت مالی و سلامتی‌تان کنترل کند، می‌توانم به شما اطمینان بدهم که همان‌طور که وقتی شب بشود، هوا تاریک می‌شود، شما هم هیچ رشد چشمگیری در این زمینه‌ها در زندگی به دست نمی‌آورید. از طرفی دیگر، اگر اجازه بدهید نتایج فیزیکی زمان حال به صورت تصاویری باشند که فقط در گذشته به آنها فکر کرده‌اید و بعد با کمک ویژگی‌های برتر ذهنی‌تان به آینده روشنتان نگاه کنید و تصویری از خواسته‌تان در ذهن بسازید، مثل کاری که پتی و پل انجام دادند، خواهید دید که آن تصویر به واقعیت تبدیل می‌شود. تا وقتی که اجازه می‌دهید نتایج حال یا گذشته شما پروسه فکری‌تان را کنترل کنند، این‌گونه هرگز به رؤیاهایتان نمی‌رسید.

پس به آینده نگاه کنید و تصویری از زندگی ای که می‌خواهید داشته باشید را در ذهنتان بسازید. این‌گونه به هر چیزی که دست بزنید یا با آن مواجه بشوید، به شکل بزرگ و بزرگ‌تری رشد و توسعه پیدا می‌کند. افرادی که به گذشته فکر می‌کنند، به ندرت پیش می‌آید که ایده‌هایی به ذهنشان برسد که بتوانند خدمات مفیدی به دیگران ارائه بدهند و دلیلش این است که آنها فقط می‌توانند کاری را که کسی قبلاً انجام داده، ببینند و به خاطر ذهنیت محدودی که دارند، نتایجی که در نهایت در زندگی می‌گیرند، متناسب با همان محدودیت‌هاست.

فصل ۱۰:

قانون خلأ خوشبختی

بخشش

برای موفقیت تلاش کرده بود، ولی هنوز چیزی در بساط نداشت. پیش خردمندی رفت و با صدایی رسا و پرشور پرسید «چطور می‌توانم خوشبخت زندگی کنم؟» خردمند گفت «برای دریافت کردن، باید ابتدا بخشش کنی» مرد گفت «چه چیزی را ببخشم؟ خودم توشه کمی دارم و باید زنده بمانم. وقتی زندگی، من را سرشار کرد، آن وقت می‌بخشم» خردمند گفت «پس لازم است بیشتر بخشش کنی!»

درسی که آموخت، فراموش کردن تقاضای دریافت بود. پس با عشق تازه‌ای در قلبش، به مردم اقبال نشان داد و وقتی از داشته‌های باارزشش به مردم بخشید، تاج شادی بر سر روزهایش گذاشته شد و توانست با بخشش، ثروتمند شود.

آرتور ویلیام بیر

قانون خلأ خوشبختی

(تقدیم به عمه مارگ)

طبیعت قطعاً از خلأ بیزار هست

باید این فصل را به عمه مارگ تقدیم کنم. به خاطر ایمان کودک مانند او به یک قانون خیلی مهم و درک عمیقش از این قانون مهم. قانونی بی نظیر که خوشبختی افراد را تعیین می‌کند. حتی وقتی این روزها او را می‌بینم، به ندرت پیش می‌آید که از من قلباً تشکر

نکند، چون که حقیقتی عالی را در مورد قانون خلأ خوشبختی به او یاد دادم. در نتیجه فهمیدن این موضوع عمه مارگ و کل خانواده‌اش الان در رفاه بیشتری زندگی می‌کنند ولی قبلاً چنین وسایل رفاهی را در زندگی نداشتند. علاوه بر این ها حقیقت ساده این است که اگر عمه مارگ به این آگاهی جدید نرسیده بود، آنها هنوز نمی‌توانستند از این مواهب بهتر زندگی لذت ببرند.

هر چند مارگ عمه من هست ولی فقط چند سال از من بزرگ‌تر هست و ما از بچگی دوستان خیلی خوبی برای هم بودیم. من، عمه مارگ و همه خانواده‌اش را عمیقاً دوست دارم. پس اصلاً جای تعجبی ندارد که به اشتراک گذاشتن ایده‌های این فصل با او و خانواده‌اش طی این سال‌ها خیلی برایم رضایت بخش بوده است. خصوصاً خیلی لذت بردم که دیدم آنها این دانش تازه را در عمل به کار برده‌اند و طوری زندگی‌شان را تغییر دادند که کاملاً با گذشته متفاوت است.

اولین باری که مارگ با این قانون آشنا شد، به ۱۰ سال قبل بر می‌گردد. همان موقع که او و خانواده‌اش در سمینارهایم شرکت می‌کردند و موضوع آن سمینارها خوشبختی بود. بعد از اینکه سمینارها تمام شد، مارگ را در خانه‌اش ملاقات کردم. من، او و همسرش دان در مورد ایده‌های مختلفی صحبت می‌کردیم که تمام آنها در خصوص موضوع خوشبختی بود. بین صحبت‌هایمان موضوع خانه آنها مطرح شد. مارگ اتاق پذیرایی خانه را نگاه کرد و معلوم بود که ناراحت است و با ناراحتی اعلام کرد که از این نوع زندگی دیگر واقعاً خسته شده است و بعد به پرده‌های اتاق پذیرایی اشاره کرد و گفت «من واقعاً از

آن پرده‌ها متنفرم.» لبخند زدم و گفتم «نه مارگ تو عاشق آنها هستی! وگرنه این قدر به آنها نمی‌چسبیدی» و در ادامه گفتم «ما فقط چیزهایی را در زندگی داریم که عاشق آنها هستیم یا برای ما مناسب هستند.» مارگ گفت پذیرفتن این ایده برایش سخت بوده که بداند عاشق چیزی شده که واقعاً برایش ناخوشایند است.

دان فکر می‌کرد هر دو نفر ما مجنون شده‌ایم چون مارگ این حرف‌ها را می‌زد و من هم باورش می‌کردم. با این وجود ادامه دادم و گفتم «اگر کسی به طور مستمر در نزدیکی چیزی بماند - حالا آن چیز می‌تواند یک وسیله یا یک انسان باشد - دلش فقط این است که ارتعاش هماهنگی با آن چیز دارد و شرح دادم که عشق به معنی رزونانس یا ارتعاش هماهنگ هست و به آنها گفتم که این چیزی که گفتم، قانونی جهانی هست و اینکه آنها درکش کنند و باورش کنند یا نه، هیچ تفاوتی در اصل این قانون ایجاد نمی‌کند و به مارگ گفتم اگر می‌گوید از آنها لباس‌ها متنفر است، پس آنها را جمع کند و بعد تمیز کند و به افراد معلول یا به ارتش آزادی‌بخش یا به مؤسسه سنت پاول یا یک خیریه بدهد تا به خوبی از آن استفاده کنند.

دان با سرگشتگی من را نگاه کرد و با جدیت گفت «مارگ نباید پرده‌ها را پایین بیاورد، چون چیزی نداریم که جایش بگذاریم و پول خرید پرده جدید را هم نداریم.» یادم است که در جوابش گفتم، دان لطفاً درک کن تا وقتی که برایش جا باز نکنی، نمی‌توانی پرده جدیدی آویزان کنی و گفتم که راز اصلی قانون خلأ خوشبختی در این است که با بخشیدن پرده‌های قدیمی داری به طور خودکار برای پرده‌های جدید، جا باز می‌کنی.

یعنی تا وقتی چیزی نبخشی، چیزی به دست نمی‌آوری و یادتان باشد که بخشیدن یعنی چیزی را کامل به فرد دیگری بدهی و معلوم است که درک این موضوع برای کسی که به دنیای مادی چسبیده، خیلی سخت است، چه برسد به اینکه انجامش بدهد.

در خصوص این موضوع کمی بیشتر حرف زدیم و بعد مارگ دست به کار شد و کار را با پایین کشیدن پرده‌های اتاق پذیرایی شروع کرد. پرده‌هایی که سال‌ها با خشم به آنها نگاه کرده بود و با این کار خودش را از شر چیزی که سال‌ها آزرده‌اش کرده بود، رها کرد چون هر بار که آن پرده‌ها را می‌دید یا حتی به آن‌ها فکر می‌کرد، تصویری منفی در ذهنش شکل می‌گرفت و این باعث می‌شد ارتعاشش منفی بشود و متعاقباً ناخواسته‌های بیشتری را به زندگی‌اش جذب کند.

وقتی شروع به پایین آورده پرده‌ها کرد، نزدیک بود که دان از عصبانیت منفجر شود ولی با وجود مخالفت شدید دان، مارگ به کارش ادامه داد و به ایده‌ای که در ذهنش کاشته بودم، عمل کرد. جواب دان در این لحظه این بود که «فکر کنم چه دوست داشته باشم چه نه، باید پرده‌های جدیدی بخریم» به آنها گفتم که نباید نگران باشند که قرار است چطور پرده جدید را بخرند و فقط این مهم است که به زودی به چیزی که نیاز دارند می‌رسند. اگر بخواهم به ساده‌ترین فرم بیانش کنم باید بگویم که «انسان‌ها خیلی زود از تُنگ ماهی، خسته می‌شوند».

دن و مارگ مدتی را بدون پرده زندگی کردند ولی یک روز به خانه‌شان رفتم و طبیعی بود که مارگ به پرده‌هایی که می‌خواست، رسیده بود و آنها را در جایی که دوست

نداشت، آویزان کرده بود و آرام آرام، این آگاهی به درون ذهن خودآگاه او خزیده بود و خیلی طول نکشید که خانه‌شان بدون مبل شد. مارگ سال‌ها از آنها استفاده کرده بود و از آنها خسته شده بود، پس آنها را به راحتی بخشید و با این کار به طور خودکار برای چیزی که دوست داشت، جا باز کرده بود. خیلی زود تمام خانه‌شان دوباره مبله و دکور شد و حالا درست همان‌طور شده بود که می‌خواست.

چند روز قبل من و همسرم به دیدن مارگ و دان رفتیم. وقتی رسیدیم لیندا به من گفت «خانه‌شان خیلی زیباست، نه؟» نمی‌توانستم جلوی لبخندم را بگیرم چون می‌دانستم چه شده است و بخشی از نبردهایی بودم که برای رسیدن به این خانه اتفاق افتاده بود و در هر مرحله‌اش هر بار چیزی بخشیده بود. آخرین باری که تلفنی با مارگ حرف زدم، گفت «فوق‌العاده نیست که یک دانش مختصر می‌تواند چنین تغییر بزرگی در زندگی فرد ایجاد کند؟ برای دریافت چیزهای خیلی زیاد، لازم است چیز مختصری را یاد بگیرید.» این حرف واقعاً درست است. چون یک ذره آگاهی، نتایج را به شکل چشم‌گیری تغییر می‌دهد.

پس از خودتان بپرسید که چه چیزی در اطرافتان هست که واقعاً دوستش ندارید؟ بعد از خودتان بپرسید که چرا آن را جمع نمی‌کنید و نمی‌بخشید تا جا برای چیزی که واقعاً دوست دارید، باز شود؟ یادتان باشد که این قانون، در تمام جنبه‌های زندگی حاکم است. طی سمینارهایم بارها در مورد این قانون صحبت می‌کنم. به حضار می‌گویم که تقریباً همه می‌خواهند لباس‌های تازه‌ای داشته باشند ولی اغلب مردم جای خالی در کمد

لباسشان ندارند. در واقع وقتی می‌خواهید چیزی را در کمد لباس‌تان آویزان کنید، احتمالاً مجبورید که لباس‌های دیگر را کنار بزنید و آن را به زور جا کنید و موضوع مسخره این است که بیشتر لباس‌هایی که در کمد دارید را احتمالاً نمی‌پوشید.

می‌دانم که ممکن است بعضی از لباس‌هایتان گران باشند پس تمایلی ندارید که آنها را بیرون بدهید ولی هم و هم شما می‌دانیم که بعضی از لباس‌های کمدتان لباس‌هایی هستند که از پوشیدن آنها حس خوب و راحتی ندارید و یک مشکلی دارند که شما دوستشان ندارید، پس شدیداً توصیه می‌کنم که آنها را ببخشید. با انجام این کار، شما به طور خودکار برای لباس تازه فضا باز کرده‌اید که به طور اجتناب‌ناپذیری حتماً به دستش می‌آورید.

این پروژه را برای خودتان در نظر بگیرید و سریع انجامش بدهید. با دقت کمد لباس‌هایتان را نگاه کنید و با دقت و جدیت تمام لباس‌هایی که دیگر نمی‌پوشید را بردارید. وقتی لباس‌ها را برداشتید، آنها را راحت ببخشید. با این کار یک خلاء یا یک فضای خالی ایجاد کرده‌اید و چون طبیعت از خلاء بیزار هست، فقط زمانی کوتاهی می‌گذرد تا دوباره کمد شما پر از لباس شود، منتها این بار پر از لباس‌هایی می‌شود که دوست دارید آنها را بپوشید.

فرایندی که به آن اشاره کردم، بی‌پایان هست. پس چیزی است که در تمام زندگی باید انجامش بدهید یعنی باید برای چیزی که می‌خواهید، دائماً فضا ایجاد کنید. همیشه

این موضوع را در ذهن داشته باشید که عامل حیاتی در قانون خلأ خوشبختی این است که قبل از ایجاد فضا برای چیزهای تازه باید چیزهای قدیمی را رها کنید.

یک هشدار دیگر هم بدهم، هرگز چیزهایی که نمی‌خواهید را نفروشید، فقط آنها را ببخشید. می‌دانم که ممکن است این حرف با آنچه که در زندگی برایش شرطی شده‌اید، متناقض باشد ولی باید درک کنید که وقتی می‌بخشید، به طور هم‌زمان دریافت هم می‌کنید ولی اگر وسایل قدیمی را بفروشید، پولی که در ازایش دریافت می‌کنید، تنها چیزی خواهد بود که در این کار به دست می‌آورید. شاید عمل کردن به چنین چیزی عجیب و غریب به نظر بیاید ولی با این وجود، روش درست همین است.

لطفاً این را هم بدانید که هر قدر ببخشید، زیاد نیست. با این وجود وقتی که می‌بخشید، کاملاً انتظار داشته باشید که در مقابلش چیزی دریافت کنید. به ندرت پیش می‌آید که دریافتی شما از همان منبعی باشد که چیزی به آن بخشیده‌اید ولی همان‌طور که وقتی دو ابر به هم می‌خورند، قطعاً باران می‌بارد، شما هم قطعاً در ازای آن بخشش چیزی دریافت می‌کنید.

بنابراین درک عمیق این قانون جهانی برای شما منفعت شخصی فوق‌العاده‌ای به همراه دارد و یادتان باشد که شما با افراد یا چیزها معامله نمی‌کنید بلکه با قدرتی بی‌نهایت معامله می‌کنید که به شکلی بسیار دقیق عمل می‌کند.

در نتیجه وقتی می‌خواهیم هر چیز جدیدی را در زندگی دریافت کنیم، باید با ایجاد فضا برای آن چیز تازه، سرعت کار را بالا ببریم. این قانون نه تنها در دنیای فیزیکی ما حاکم

هست بلکه در حوزه ذهنی هم عمل می‌کند. پس بدانید، هر وقت که می‌خواهیم ایده‌های جدیدی دریافت کنیم، باید بعضی از ایده‌های قدیمی را رها کنیم یا آنها را به چالش بکشیم.

متأسفانه بخش زیادی از مردم هستند که عمل کردن به چنین چیزی خیلی برایشان سخت است و به همین خاطر این افراد پریشان خاطر اغلب اوقات افکاری متضاد و متناقض با هم را هم‌زمان در ذهن دارند و در تمام زندگی در حال نوسان هستند و دائماً بین انجام‌دادن یا ندادن کارها تردید دارند. به این حالت ذهنی، «بی‌تصمیمی» گفته می‌شود که منجر به اضطراب و سردرگمی ذهنی خیلی زیادی می‌شود. متوجه باشید که بی‌تصمیمی یا سردرگمی اگر بزرگ‌ترین نباشد، می‌تواند یکی از بزرگ‌ترین دلایلی باشد که مانع می‌شود که مردم کارهای بزرگی در زندگی بکنند.

چرا به گذشته می‌چسبیم؟

دلیل اینکه این قدر محکم به ایده‌ها و چیزهای قدیمی می‌چسبیم، چیست؟ شک ندارم که قبول دارید این یک سوال جذاب است. در واقع آن قدر جذاب است که اگر این سوال را از هزار نفر آدم مختلف بپرسید، احتمالاً آن قدر جواب به شما می‌دهند که می‌شود با آن‌ها یک کتاب نوشت. هر چند متأسفانه تقریباً تمام جواب‌هایی که دریافت می‌کنید، به علل ثانویه این مشکل وحشتناک می‌پردازند، نه به علت اصلی‌اش.

اگر مستقیماً به علت اصلی این مشکل بپردازید خیلی زود متوجه می‌شوید که هر چند این علت به اعماق وجود هر فرد بر می‌گردد ولی تقریباً در همه، علت یکسانی دارد. بگذارید بیشتر از این معلق نگهتان ندارم. جواب این سؤال چیزی هست که حالا می‌گوییم:

ما به ایده‌ها و چیزهای قدیمی می‌چسبیم، چون به اندازه کافی به توانایی خودمان برای رسیدن به ایده‌ها و چیزهای جدید ایمان نداریم و این منجر به حس ناامنی و کمبود اعتماد به نفس در ما می‌شود و ریشه در این دارد که درک نکرده‌ایم که چه کسی و چه چیزی هستیم. عدم آگاهی از تأثیر رابطه درست با قدت نامتناهی، همیشه باعث می‌شود تصویری مخدوش از خودتان داشته باشید.

بنابراین باید به جایی برسید که متوجه بشوید که خود واقعی شما هیچ محدودیتی ندارد و واقعاً می‌توانید هر چیزی که می‌خواهید را داشته باشید، هر کاری که می‌خواهید بکنید و هر کسی که می‌خواهید، باشید. ولی وقتی افراد این واقعیت ساده را درک نمی‌کنند و واقعاً فکر می‌کنند که منابع آنها محدود هست و امنیت واقعی آنها فقط با پول و دارایی

تأمین می‌شود، از امتحان کردن هر چیز تازه‌ای واهمه دارند. با این اوصاف درک این موضوع خیلی سخت نیست که آنها در این حالت، می‌خواهند به چیزی که الان دارند، بچسبند و سعی می‌کنند دائماً مقادیر بیشتری از همین نتایج را جمع کنند.

اگر بخواهید می‌توانید قانون خلأ خوشبختی را با یک امتحان ساده آزمایش کنید. یک لیوان آب معمولی بردارید و آن را روی میزتان بگذارید. بعد از خودتان بپرسید آیا می‌توانید چیز دیگری در محل لیوان قرار دهید؟ البته که جواب منفی است، مگر که لیوان را از آنجا بردارید. علاوه بر این، همین قانون دقیقاً برای مبلمان خانه هم صدق می‌کند. پس تا وقتی که مبل شما در جای خودش قرار داشته باشد، نمی‌توانید مبل جدیدی به جایش بگذارید. به طور مشابه، تا وقتی که لباس‌هایتان سر جای خودشان آویزان هستند، نمی‌توانید لباس جدیدی به جای آنها بگذارید.

اصلی مشابه در خصوص ایده‌ها هم صادق هست. مثلاً وقتی ایده‌ای در ذهن دارید که به شما می‌گوید باید به شرق سفر کنید و بعد به طور ناگهانی ایده سفر به غرب به ذهنتان می‌آید، نیازی نیست که بگوییم در این حالت، دچار یک مشکل جدی شده‌اید، چون اصلاً راهی وجود ندارد که بتوانید به طور هم‌زمان در هر دو جهت سفر کنید و واضح است که قبل از حرکت در یک جهت، باید ایده حرکت در جهت دیگر را رها کنید. همان‌طور که قبلاً گفتیم، دلیلش این است که طبیعت واقعاً از خلأ، بیزار هست.

بنابراین اگر صادقانه بخواهید به چیز جدیدی برسید، اول باید با رها کردن چیزهای قدیمی، برای خواسته جدید فضا ایجاد کنید. این یکی از بدیهی‌ترین قوانین زندگی هست

ولی با این حال از هر هزار نفر، یک نفر آن را به درستی درک می‌کند. با این وجود، وقتی با آن یک نفر مواجه شوید، خواهید دید که نه تنها در آسایشی فوق‌العاده زندگی می‌کند بلکه هر روز در زندگی‌اش دارد روبه‌جلو پیش می‌رود و با سرعت زیادی این کار را انجام می‌دهد.

پس این قانون را در زندگی خودتان امتحان کنید. از ایده‌های فصول مختلف این کتاب استفاده کنید و خواهید دید که قانون هر بار عمل می‌کند و هرگز شکست نمی‌خورد.

گره‌های ذهن را باز کنید

خداوند همواره قدرت‌ش را به طول کامل نمایان می‌کند. بنابراین هر عدم تکاملی که وجود دارد، علتش طرز فکر فردی یا جمعی ما انسان‌هاست. پس نباید در مورد هیچ چیزی، با ترس از دست دادنش فکر کنید چون واقعیت این است که وقتی به چیزی بچسبید، به اندازه کافی از آن لذت نمی‌برید و اگر می‌خواهید واقعاً انسان بزرگی باشید، وجود آزادی در تمام جنبه‌های زندگی‌تان، یک امر حیاتی هست چون می‌توانید یک روزی واقعاً همان انسان بزرگی بشوید که می‌خواهید.

کمی متفاوت‌تر می‌شود این‌طور بیان‌ش کرد که اگر می‌خواهید به خواسته‌تان برسید، انرژی باید آزادانه و بدون هیچ مانعی در درون شما جاری باشد. شاید از خودتان بپرسید که این موانعی که می‌گوییم چه هستند؟ بگذارید تعدادی از آنها را بگوییم. آنها شک، حس گناه، تنفر و هرگونه تفکر محدودیت یا کمبود هستند. یکی دیگر از این موانع، ایده‌های منفی

هستند که مانع ورود و حرکت جریان انرژی خلاق در وجود شما می‌شوند. مثلاً شاید بخواهید یک تصویر زیبا به ذهنتان بیاورید، تصویری که حسی فوق‌العاده به شما می‌دهد ولی این موانع که گاهی به آنها مهارکننده هم می‌گویند، باعث می‌شوند در نهایت به چیزی جز ناامیدی نرسید.

در این حالت، مشکل شما چه متوجهش باشید یا نه، این است که فضایی برای آن تصویر زیبا ایجاد نکرده‌اید. پس باید مصمم بشوید که این موانع ذهنی را رها کنید تا بتوانید فضایی برای خواسته‌تان ایجاد کنید.

باید بدنتان را مثل یک ابزار ببینید که یک انرژی غیرفیزیکی و خلق‌کننده در آن جریان دارد و آن را به یک شلنگ آب باغ هم تشبیه کنید که با کمکش به باغ پشتی خانه‌تان آب می‌دهید. حالا فرض کنید که می‌خواهید به باغچه گل جلوی خانه‌تان آب بدهید. برای این کار باید شلنگ آب را به جلوی خانه بیاورید ولی فرض کنید وقتی شلنگ را می‌کشید، یک حلقه با آن درست می‌شود و وقتی بیشتر می‌کشید، متوجه نمی‌شوید که شلنگ گره می‌خورد.

در این حالت واضح است که آب زیادی در منبع هست ولی آب به‌زور و قطره‌قطره از شلنگ می‌آید و روی باغچه گل می‌ریزد. دلیلش این است که آن گره، مانع حرکت جریان آب شده است. آبی که اگر می‌توانست آزادانه حرکت کند، یک زندگی تازه به آن گل‌ها می‌داد.

به شکلی مشابه، مفاهیم منفی که در ذهن نگه می‌دارید مانع از جاری شدن انرژی مثبتی می‌شوند که اگر به آن اجازه بدهید، می‌تواند شکلی تازه به شما و نتایجتان در زندگی بدهد. در مثال شلنگ آب، شما سریعاً دنبال علت قطع شدن آب می‌گردید و وقتی آن گره را پیدا کنید، بازش می‌کنید تا آب با فشار منظمی دوباره جریان پیدا کند.

حالا آگاه باشید که فرایندی که برای شلنگ آب باغ گفتم کاری است که دقیقاً باید برای ذهن فوق‌العاده‌تان انجامش بدهید یعنی باید تمام موانع ذهنی که دست و پای شما را بسته‌اند را رها کنید - گره‌های ذهنی را باز کنید - این‌گونه خیلی سریع متوجه می‌شوید که منبع اصلی، هیچ‌گونه کمبودی از لحاظ انرژی خلق‌کنندگی ندارد. در واقع هرگز چنین کمبودی نداشته و نخواهد داشت. آن گره‌های ذهنی که با بی‌توجهی و احتمالاً ناآگاهانه ساخته‌اید، در واقع دارند آن قدرت زندگی بخش را محدود می‌کنند. همان قدرتی که باعث خلق نتایج در زندگی شما می‌شوند.

در هر فصل از این کتاب، مفاهیم مختلفی بحث شد. اگر می‌خواهید از مزایای این قدرت بهره ببرید، باید آموزه‌های فصول کتاب را به کار ببرید و برای این کار باید اجازه بدهید که آن قدرت در وجود شما جاری بشود.

حالا کتاب را تمام کرده‌اید، پس پیشنهاد می‌کنم که به ابتدای کتاب بروید و نتایجی که حالا در زندگی به دست می‌آورید را با نتایجی که در صورت استفاده درست از ایده‌های کتاب به دست می‌آورید، مقایسه کنید. هر فصل را با دقت زیاد و با آرامش خاطر بخوانید و به هر ایده به طور دائم عمل کنید تا زمانی که بخشی از شخصیت شما بشود. یادتان

باشد، نتایج زندگی‌تان در حال حاضر هر چیزی هم که باشند، شما به راستی «ثروتمند زاده شده‌اید».

توانایی و استعدادی که خدا به شما هدیه داده، بیشتر از آن است که بتوانید با یک بار زندگی از آن بهره کامل ببرید و هدیه شما به خدا، توسعه و استفاده حداکثری از آن استعدادها و توانایی‌ها در این زندگی هست.

استیو باو