

بیندیشید
و
ثروتمند شوید

نسخه اصلی و
بدون سانسور

ناپلئون هیل

ترجمه اختصاصی توسط رویال مایند

درس اول

ذهن برتر

اگر به خودتان باور داشته باشید، از پس هر کاری بر می آید

این کتاب مانند نقشه راهی است، که شما را مستقیماً به موفقیت هدایت می کند، چون به شما کمک می کند نیروهای محیط زندگیتان را درک کنید و به نحو احسن از آنها استفاده کنید.

قبل از اینکه مطالعه کتاب را آغاز کنید، لازم است با تاریخچه این کتاب آشنا شوید. شما باید از وعده‌هایی که این دوره می‌دهد آگاهی داشته باشید، تا بتوانید قوانین و اصول پایه‌ای این کتاب را درک کنید. شما باید از محدودیت‌ها و قابلیت‌های این دوره اطلاع دقیق داشته باشید.

ممکن است این دوره در مقایسه با کتاب‌های پر رنگ و لعابی که در ویتترین فروشگاه‌ها می‌بینید، که حاوی داستان‌های افسانه‌ای از افرادی است که یک شبه راه صد ساله را رفته‌اند، جذابیت کمتری داشته باشد.

این کتاب برای افراد مصمم و بااراده‌ای خلق شده است که آمادگی دارند بخشی از زندگیشان را وقف دستیابی به موفقیت کنند. نویسنده کتاب قصد ندارد با آن دسته از نویسندگانی که تنها با هدف سرگرمی کتاب منتشر می‌کنند، رقابت کند.

نویسنده این کتاب، از نوشتن این کتاب دو هدف داشته است؛ هدف اول کمک به خوانندگان صادق و کوشا برای یافتن نقاط ضعفشان است، و هدف دوم کمک به آنها در طراحی برنامه‌ای مشخص برای غلبه بر این نقاط ضعف است.

موفق‌ترین مردان و زنان تاریخ بشر نیز قبل از اینکه مسیر موفقیت خودشان را شروع کنند، باید نقاط ضعف شخصیت خودشان را برطرف می‌کردند. از جمله مهمترین نقاط ضعفی که ممکن است بین شما و موفقیت فاصله انداخته باشد عبارتند از: تعصب، طمع، حسادت، بدگمانی، انتقام، حرص، غرور، خودپسندی، عادت درو کردن زمین‌هایی که چیزی در آن نکاشته‌اند، عادت خرج کردن بیشتر از سطح درآمد.

همه‌ی این دشمنان مشترک بشریت، و تعداد زیادی دیگری که در اینجا به آنها اشاره نشده است، به طور کامل در این کتاب پوشش داده شده‌اند، و هر فردی می‌تواند بدون سختی و با تلاشی اندک، بر آنها غلبه کند.

بهتر است در همین ابتدا به اطلاع شما برسانم که این کتاب، زمان زیادی است که از مرحله آزمایشی گذر کرده است؛ باید بدانید که دستاوردهای این دوره به حدی بالا بوده است، که اعتبار آن را تضمین می‌کند. همچنین بهتر است بدانید که این کتاب، توسط خوش فکرترین ذهن‌های این نسل بررسی و تایید شده است.

این کتاب در ابتدا در یک سخنرانی ارائه می‌شد، و من این سخنرانی را طی مدت ۷ سال در تک‌تک شهرهای کوچک و بزرگ آمریکا ارائه کرده‌ام. شاید شما نیز یکی از صدها هزار نفری باشید که این سخنرانی را از زبان من شنیده‌اید.

اولین موفقیت بزرگ این دوره زمانی اتفاق افتاد که من با استفاده از مفاهیم این دوره ۳ هزار مرد و زن را برای فروشندگی آموزش دادم. اکثر این افراد هیچ تجربه‌ای در زمینه فروشندگی نداشتند. آنها با استفاده از مطالب این دوره توانستند یک میلیون دلار سود کسب کنند.

تعداد افراد و گروه‌های فروشی که با استفاده از این دوره توانسته‌اند به موفقیت‌های بزرگ دست پیدا کنند آنقدر زیاد است که نمی‌توان نام همه آنها را در اینجا آورد، اما کافی است بدانید که تعداد این افراد بسیار بالاست و مزایایی که از این دوره دریافت کرده‌اند کاملاً مشخص است.

در طول مطالعه فصل اول این کتاب با اصطلاحات فنی‌ای روبرو خواهید شد، که ممکن است مفهوم آنها به سادگی قابل درک نباشد. اجازه ندهید این موضوع شما را اذیت کند. نیازی نیست که هنگام مطالعه برای اولین بار، تمامی این اصطلاحات را درک کنید. این مفاهیم در طول دوره رفته رفته در ذهن شما شکل می‌گیرند. هدف از فصل اول این است که پیش‌زمینه‌ای برای ۱۵ درس دوره ارائه بدهد، و شما باید با این طرز تفکر آن را مطالعه کنید. مطالب فصل اول کتاب را باید چندین بار مطالعه کنید، چون در هر بار مطالعه مطالبی را یاد خواهید گرفت که قبلاً به آنها پی نبرده بودید.

در این فصل توضیحی از قانون فلسفی تازه کشف شده‌ای ارائه شده است، که پایه و اساس تمام دستاوردهای حیرت انگیز است. این کتاب نام «قانون گروه نخبگان» را برای این اصل فلسفی انتخاب کرده است. به معنی، ذهنی برتر که با همکاری همدلانه و سازگار دو یا چند نفر که برای دستیابی به هدفی خاص با یکدیگر متحد شده اند، توسعه می‌یابد.

اگر شما در حال حاضر در حوزه فروش فعالیت می‌کنید، می‌توانید قانون گروه نخبگان را در کارهای روزانه‌تان آزمایش کنید و شخصاً مزایای آن را تجربه کنید. تحقیقات ما نشان می‌دهد که اگر گروهی متشکل از شش یا هفت فروشنده در فعالیت‌های شان از این اصل استفاده کنند، می‌توانند میزان فروش‌شان را به چندین برابر مقدار فعلی افزایش بدهند.

بیمه عمر یکی از سخت‌ترین کالاها برای فروش است. اما قاعدتاً نباید اینگونه باشد، زیرا ضرورت بیمه عمر برای همگان واضح است. گروهی از افرادی که برای شرکت بیمه کار می‌کردند و فروش اندکی داشتند، با هدف آزمایش قانون گروه نخبگان، جمع دوستانه‌ای تشکیل دادند. در نتیجه این همکاری، هر کدام از آنها توانست مدت سه ماه، به اندازه یک سال فروش داشته باشند.

همکاری مشترک گروه کوچکی از فروشندگان بیمه، که نحوه استفاده از قانون گروه نخبگان را یاد گرفته اند، چنان دستاوردهای مثبت و عظیمی را در پی خواهد داشت، که از حد تصور خوشبین‌ترین افراد نیز فراتر است.

این موضوع درباره سایر فروشندگانی که کالاها یا خدمات دیگری را می‌فروشند نیز صدق می‌کند.

همانطور که فصل اول کتاب را مطالعه می‌کنید، به خاطر داشته باشید که ممکن است این فصل به تنهایی برای درک قانون تغییر مسیر زندگی کافی باشد.

در لیست زیر می‌توانید مطالبی را که در هر یک از ۱۵ درس این کتاب دریافت خواهید کرد، مشاهده کنید:

۱. هدف اصلی مشخص - به شما کمک می‌کند تلاش‌های بیهوده‌ای را که اکثر افراد در مسیر

یافتن هدف اصلی زندگی شان درگیر آن می‌شوند، دور بزنید. همچنین، این درس به شما کمک

می‌کند از بی‌هدفی آزاد شوید و قلب و ذهن‌تان را بر روی یک موضوع مشخص، متمرکز کنید.

۲. اعتماد به نفس - به شما کمک می‌کند بر شش ترس اصلی که هر فردی دچار آنها است، غلبه

کنید. این ترس‌ها عبارتند از: ترس از فقر، ترس از بیماری، ترس از کهولت سن، ترس از انتقاد،

ترس از دست دادن محبت و عشق نزدیکان و ترس از مرگ. در این فصل تفاوت بین غرور و

اعتماد به نفس حقیقی را یاد می‌گیرید.

۳. عادت پس انداز - این درس به شما آموزش می‌دهد که درآمدتان را به شکلی توزیع کنید که

همواره بخش مشخصی از آن را انباشت کنید، و منبعی از قدرت فردی برای خودتان ایجاد کند.

هیچ فردی نمی‌تواند بدون پس انداز به موفقیت برسد. این قانون هیچ استثنایی ندارد.

۴. نوآوری و رهبری - به شما کمک می‌کند در حوزه فعالیت‌تان یک رهبر باشید و نه یک پیرو. این

درس به شما کمک می‌کند ویژگیهای ذاتی رهبری را در خودتان پرورش بدهید، و در تمام جنبه‌های

زندگی به اوج برسید.

۵. قدرت تجسم - ذهن شما را ترغیب می‌کند تا ایده‌ها و برنامه‌های جدیدی، برای دستیابی به هدف اصلی زندگی‌تان طراحی کنید. این درس به شما آموزش می‌دهد که به اصطلاح «با سنگ‌های قدیمی ساختمانی جدید بسازید». این درس به شما کمک می‌کند از مفاهیم کهن و شناخته‌شده، ایده‌های جدید خلق کنید.

۶. شور و شوق - شما را قادر می‌سازد تا همه افرادی را که با آنها ارتباط برقرار می‌کنید تحت تاثیر قرار دهید. شور و شوق، پایه شخصیت خوشایند است، و شما برای جلب مشارکت دیگران به چنین شخصیتی نیاز دارد.

۷. کنترل بر خویشتن - با استفاده از آن می‌توانید شوروشوق‌تان را کنترل کنید و آن را در جهتی که می‌خواهید هدایت کنید. این درس به کاربردی‌ترین شکل ممکن به شما آموزش می‌دهد تا ارباب سرنوشت خودتان باشید، و روحتان را تحت کنترل داشته باشد.

۸. عادت به تلاش بیشتر از حدی که از شما انتظار می‌رود - یکی از مهمترین درسهای این کتاب است. این درس به شما کمک می‌کند از اصل بازدهی فزاینده بهره ببرید، که در نهایت موجب می‌شود پاداشی بیشتر از خدمتی که ارائه می‌کنید دریافت کنید. هیچ فردی نمی‌تواند بدون استفاده از این اصل، در زمینه فعالیتش به یک رهبر واقعی تبدیل شود.

۹. شخصیت جذاب - تکیه گاهیست که باید تمام تلاش‌ها و اقدامات‌تان را بر پایه آن بنا کنید، اگر هوشمندانه این کار را انجام بدهید، قادر خواهید بود از هر مانعی عبور کنید. افراد زیادی توانسته‌اند تنها با استفاده از این اصل، خودشان را به فروشنده‌گانی خبره تبدیل کنند. این اصل

رهبران زیادی را پرورش داده است. این درس به شما آموزش می‌دهد تا شخصیت‌تان را به گونه‌ای متحول کنید که بتوانید با محیط منطبق شوید، یا با تحت تاثیر قرار دادن دیگران، به راحتی به آنها نفوذ کنید.

۱۰. افکار دقیق - یکی از مهمترین اصول پایه‌ای موفقیت‌های ماندگار است. این درس به شما کمک می‌کند حقایق را از اطلاعات خام، تشخیص دهید. به شما آموزش می‌دهد که حقایق را در دو گروه دسته بندی کنید: حقایق مهم و حقایق بی اهمیت. به شما کمک می‌کند حقایق مهم را تشخیص دهید. به شما آموزش می‌دهد با استفاده از حقایقی که در دست دارید، برای دستیابی به هر هدفی که در ذهن دارید، برنامه کاربردی دقیقی طراحی کند.

۱۱. قدرت تمرکز - به شما آموزش می‌دهد تمام توجه‌تان را بر روی یک موضوع مشخص متمرکز کنید، تا بتوانید برنامه کاربردی برای تسلط بر آن موضوع طراحی کنید. به شما کمک می‌کند با دیگران متحد شوید و از تمام دانش آنها در طراحی برنامه‌ها و اهداف‌تان استفاده کنید. شما را از نیروهای محیطی که در اطرافتان قرار دارند آگاه می‌کنند و به شما کمک می‌کند کنترل این راهها را به دست بگیرید و در جهت منافع خودتان از آنها استفاده کنید.

۱۲. همکاری - ارزش کار تیمی را برای شما شرح می‌دهد. در این فصل نحوه اجرایی کردن اصل گروه نخبگان، که در فصل اول و دوم این کتاب ارائه شده است، به شما آموزش داده می‌شود. این درس به شما آموزش می‌دهد که تلاش‌ها و اقدامات‌تان را با تلاش دیگران هماهنگ کنید، و عوامل

مخربی مانند حسادت، غرور و طمع را از روابط خودتان حذف کنید. در این درس شما یاد می‌گیرید که از توان اطرافیانتان در مسیر دستیابی به اهداف‌تان استفاده کنید.

۱۳. کسب منفعت از شکست - به شما آموزش می‌دهد که از تمام اشتباهات و شکست‌های گذشته یا آینده‌تان، پلکانی رو به بالا بسازید. این درس تفاوت میان شکست و ناکامی‌های موقتی را به شما آموزش می‌دهد، تفاوتی که دانستن آن برای شما بسیار اهمیت دارد. به شما یاد می‌دهد از شکست‌های خودتان و شکست‌های اطرافیانتان، منفعت کسب کنید.

۱۴. سازگاری - به شما آموزش می‌دهد که از پیامدهای فاجعه‌بار تعصبات مذهبی و نژادی، که میلیون‌ها انسان را به شکست می‌کشاند پرهیز کنید. افرادی که خودشان را درگیر بحث و مشاجرات احمقانه درباره این موضوعات می‌کنند، ذهن خودشان را مسموم می‌کنند و دروازه‌های ذهن‌شان را به روی حقایق می‌بندند. این درس خواهر دوقلوی درس دهم و یا همان «افکار دقیق» است، زیرا هیچ فردی نمی‌تواند بدون شکیبایی و سازگاری با دیگران، افکار دقیقی در ذهنش پیرواورد. تعصب دوستان را به دشمن تبدیل می‌کند. تعصب فرصت‌ها را از بین می‌برد و ذهن انسان را سرشار از تردید، بی‌اعتمادی و غرور می‌کند.

۱۵. تمرین قانون طلایی. به شما آموزش می‌دهد از این قانون طبیعی بشری، به منظور جلب همکاری همدلانه سایر افراد و گروه‌ها، استفاده کنید. عدم درک درست قانونی که فلسفه قانون طلایی بر

پایه آن بنا شده است، مهمترین دلیل شکست میلیون‌ها انسان است و موجب می‌شود که تمام عمرشان در فقر و فلاکت بگذرد.

هدف این ۱۵ اصل این است که به شما کمک کنند، دانشی را که هم اکنون دارید و آنچه را که در آینده کسب خواهید کرد به شکلی سازماندهی کنید که بتوانید آن‌ها را به قدرت تبدیل کنید. هنگامی که این کتاب را مطالعه می‌کنید، باید دفترچه‌ای در دست داشته باشید، زیرا در حین مطالعه این کتاب ایده‌های فراوانی برای استفاده از این قوانین در جهت منافع خودتان، به ذهن شما خطور خواهند کرد.

همچنین شما باید این قوانین را به افراد مشتاق و علاقه مند آموزش بدهید، زیرا این یک حقیقت شناخته شده است که هر چه بیشتر تلاش کنیم موضوعی را به دیگران آموزش بدهیم، خودمان بیشتر آن را یاد می‌گیریم. اگر مرد یا زن جوانی در خانواده شما وجود دارد، می‌توانید با تثبیت این ۱۵ قانون موفقیت در ذهن او، مسیر زندگی اش را به کلی متحول کنید.

دستیابی به قدرت یکی از سه هدف اصلی بشر است.

قدرت دو نوع دارد، یکی از آنها با هماهنگی قوانین فیزیک طبیعی ایجاد می‌شود و دیگری با سازماندهی و طبقه بندی دانش توسعه می‌یابد.

قدرتی که از سازماندهی دانش حاصل می‌شود، اهمیت بیشتری دارد. زیرا ابزاری را در اختیار انسان قرار می‌دهد که می‌تواند با استفاده از آن، نوع دیگر قدرت را توسعه دهد، به آن جهت بدهد و از آن استفاده کند.

هدف از مطالعه این کتاب این است که در مسیر درست قرار بگیرید تا بتوانید به حقایق مورد نیاز برای خلق این دانش دسترسی پیدا کنید.

گردآوری دانش به دو روش اصلی امکان پذیر است، یکی از آنها مطالعه، طبقه‌بندی و جذب حقایق است که توسط دیگران سازماندهی شده است، و روش دیگر گردآوری، سازماندهی و دسته‌بندی حقایق است که فرد با تجربه شخصی به آنها رسیده است.

این درس به روش‌ها و متدهای مطالعه اطلاعات جمع آوری شده و دسته بندی شده توسط دیگران می‌پردازد.

مفهوم «تمدن» در واقع معیاری است از میزان دانشی که یک قوم یا نژاد توانسته‌اند در طول زمان انباشت کنند. این دانش دو نوع دارد، ذهنی و فیزیکی.

در میان دانش‌ها و علوم مفیدی که تا به حال توسط بشر سازماندهی شده است، او توانسته ۱۱۸ عنصر فیزیکی بنیادی را کشف و طبقه بندی کند، که تمام مواد فیزیکی جهان از آنها تشکیل شده است.

انسان توانسته با آنالیز و اندازه گیری دقیق، به عظمت جنبه مادی جهان که سیارات و ستاره‌ها را تشکیل داده‌اند پی ببرد، که برخی از این سیارات شناخته شده، بیش از ۱۰ میلیون برابر بزرگتر از زمین هستند.

از سوی دیگر، انسان توانسته به ساختار ذرات کوچک تشکیل دهنده جهان، و ساختار درونی مولکول‌ها و اتم‌هایی از این ۱۱۸ عنصر، که در نهایت به الکترون و پروتون ختم می‌شوند، پی ببرد. الکترون و پروتون قابل مشاهده نیستند؛ آنها تنها مراکز نیرویی هستند، که دو نوع مثبت و منفی دارند. الکترون و پروتون نقطه آغازین شکل دهنده طبیعت هستند.

مولکول‌ها، اتم‌ها، الکترون‌ها و پروتون‌ها؛ برای درک فرایندی که طی آن دانش گردآوری، سازماندهی و طبقه بندی می‌شود، شما باید ابتدا ساده ترین و کوچکترین ذرات فیزیکی را مطالعه کنید، زیرا اینها الفبایی هستند که طبیعت بر اساس آنها جنبه فیزیکی جهان را ساخته است. در جهان مادی، ستاره‌های عظیمی که در فضا هستند و دانه‌های شنی که بر روی زمین یافت می‌کنیم، همه و همه تشکیل شده از مولکول، اتم، الکترون و پروتون‌هایی هستند که با سرعت فراوان به دور یکدیگر می‌چرخند.

همه ذرات فیزیکی، همواره با شتاب در حال حرکت هستند. هیچ چیزی ثابت نیست، اگرچه ممکن است در چشم ما همه اشیاء فیزیکی بی حرکت به نظر برسند. هیچ چیزی حقیقتاً صلب و توپر نیست. حتی سخت‌ترین قطعات فولاد نیز از ساختار مولکول‌ها، اتم‌ها، الکترون‌ها و پروتون‌ها تشکیل

شده است. علاوه بر این، الکترون هایی که در فولاد وجود دارند، دقیقاً شبیه به الکترون های موجود در طلا، نقره و برنج هستند و با سرعت یکسان در حال حرکت هستند.

به نظر می رسد که ۱۱۸ عنصر تشکیل دهنده هستی با یکدیگر متفاوت هستند، این موضوع تا حدی درست است زیرا ساختار اتمی این عناصر با یکدیگر متفاوت است. اما الکترونها و پروتونهایی که در این اتم های مختلف وجود دارند، ماهیت کاملاً یکسانی دارند.

این امکان وجود دارد که ما با استفاده از علم شیمی، مواد را بشکافیم و به اتم های مجزای تبدیل کنیم. ۱۱۸ عنصر هستی، از ساختارهای متفاوت الکترونی و پروتونی تشکیل شده اند. با تغییر ساختار یک عنصر می توان آن را به عنصر دیگری تبدیل کرد. اجازه دهید روش کار این تحول را با استفاده از علم شیمی به شما ارائه بدهم:

«با اضافه کردن دو الکترون و دو پروتون به اتم هیدروژن، اتم لیتیم ساخته می شود؛ اگر یک الکترون و یک پروتون از اتم لیتیم کم کنید به اتم هلیوم می رسید.»

بنابراین واضح است که ۱۱۸ عنصر تشکیل دهنده هستی تنها در تعداد الکترونها و پروتونهای ساختار اتمی، و تعداد اتم های موجود در یک مولکول با یکدیگر تفاوت دارند.

به عنوان مثال، اتم مرکوری از ۸۰ پروتون در هسته، و ۸۰ الکترون، که به دور هسته می چرخند، تشکیل شده است. اگر یک شیمیدان بتواند از اتم مرکوری دو پروتون بردارد، آن را به اتم پلاتینیوم تبدیل کرده است. اگر این شیمیدان بتواند یک قدم فراتر رود و از ساختار اتمی مرکوری یک

الکترون و یک پروتون کم کند، اتمی را شکل داده است که دارای ۷۹ پروتون در هسته و ۷۹ الکترون است؛ این ساختار اتمی مربوط به عنصر طلا است!

این یک حقیقت شناخته شده است که تنها با ترکیب چهار اتم هیدروژن و اکسیژن و نیتروژن و کربن می‌توان بیش از ده‌ها هزار ماده مختلف را تشکیل داد.

می‌توان گفت که اتم ذره بنیادی تشکیل دهنده طبیعت است، که همه مواد موجود در آن، از دانه‌ی شن گرفته تا بزرگترین سیارات را تشکیل می‌دهد. اتم سنگ بنای طبیعت است، که درختهای بلوط و کاج، صخره‌ها و سنگ‌ها و موش یا فیل از آن تشکیل می‌شود.

برخی از توانمندترین نظریه پردازان اعتقاد دارند که کره زمینی که ما بر روی آن زندگی میکنیم، در ابتدا تنها از دو عنصر تشکیل شده بود؛ در گذر زمان، همانطور که سیاره زمین در فضا حرکت می‌کرد، عناصر دیگری را به خود جذب کرد، و با انباشت عناصر و ترکیبات مختلف آنها، کره زمینی که امروزه می‌شناسیم به وجود آمده است. به نظر آنها، این فرآیند موجب شده است که در نقاط مختلف زمین لایه‌هایی از عناصر خاص مانند سنگ آهن، طلا، نقره و مس شکل بگیرد.

آنها بیان می‌کنند که، همانطور که کره زمین در فضا حرکت می‌کرد، با صحابه‌ها یا ابرهایی از عناصر مختلف برخورد کرده، و بخشی از آنها را به سطح خود جذب کرده است. آنها شواهد زیادی از ساختار سطح کره زمین را در حمایت از این نظریه ارائه می‌کنند.

حقیقی که در اینجا درباره کوچکترین ذره سازنده هستی ارائه کردیم، نقطه شروع خوبی است که می‌تواند در توسعه و اجرای قانون قدرت مفید باشد.

اشاره کردیم که تمام مواد، همواره در حال ارتعاش و حرکت هستند؛ و اینکه مولکول از ذرات پرسرعتی به نام اتم تشکیل شده‌اند، که خودشان از ذرات کوچکتر پرسرعتی به نام الکترون و پروتون تشکیل شده‌اند.

ماهیت سیال و مرتعش ماده:

در هر یک از ذرات ماده، سیال نامرئی یا نیروی وجود دارد، که موجب می‌شود اتم‌ها با سرعت بسیار بالایی به دور یکدیگر بچرخند. این سیال نوعی از انرژی است که تا به حال آنالیز نشده است. بنابراین تمام جامعه علمی را به کلی سردرگم کرده است. برخی از دانشمندان اعتقاد دارند که این سیال با نیروی الکتریکی، ماهیت یکسانی دارد. برخی دیگر آن را ارتعاش می‌نامند. برخی از محققان باور دارند که سرعت حرکت این نیرو، شکل فیزیکی مواد را تعیین میکند.

اگر میزان فرکانس این ارتعاشات از حد خاصی عبور کند، آنها خودشان را به شکل گرما بروز می‌دهند. گرما در فرکانس‌های بالاتر از ۱،۵۰۰،۰۰۰ ارتعاش در ثانیه آغاز میشود.

اگر میزان فرکانس این ارتعاشات از این حد نیز بالاتر برود، به شکل نور خودشان را نشان میدهند. فرکانس ۳ میلیون ارتعاش در ثانیه، نور بنفش را می‌سازد. فرکانسهای بالاتر از این میزان، امواج ماورای بنفش که با چشم مسلح قابل مشاهده هستند و سایر امواج نامرئی را می‌سازند.

اگر این مقیاس را به میزان زیادی افزایش دهیم، ارتعاشاتی را خلق می‌کنند که انسان با استفاده از آن فکر می‌کند.

به اعتقاد من، بخش سیال همه ارتعاشات، که تمام اشکال انرژی را خلق می‌کنند، ماهیت یکسانی دارد و تنها تفاوت میان آنها تعداد ارتعاشات آنها است. بخش سیال نیروی افکار، دقیقاً مانند بخش سیال نور است، با این تفاوت که فرکانس ارتعاشات آنها متفاوت است.

همانطور که تمام جهان فیزیکی، از کره زمین و ستاره‌ها گرفته تا دانه شن و برگ‌های درختان، از ذرات یکسانی به نام الکترون و پروتون تشکیل شده‌اند، نوع یکسانی از انرژی سیال، موجب می‌شود که تمام مواد همواره در حال حرکت و ارتعاش باشند.

هوا و اتر:

فضای بی‌نهایت بین ستاره‌ها و سیارات، با نوعی از انرژی به نام اتر پر شده است. من اعتقاد دارم که انرژی سیالی که همه ذرات مواد را به حرکت می‌اندازد، با سیال عالمگیری به نام اتر که تمام فضای جهان را پر کرده است، ماهیت یکسانی دارد. تا فاصله مشخصی از سطح زمین، که به اعتقاد برخی ۵۰ مایل است، هوا وجود دارد. هوا یک ترکیب گازی است که از اکسیژن و نیتروژن تشکیل شده است. هوا رسانای ارتعاشات صوتی است، اما ارتعاشاتی با فرکانس بالاتر، توسط اتر هدایت می‌شوند. اتر، هادی تمام ارتعاشات از نور تا فکر است.

هوا ماده محدودی است، که نقش اصلی آن کمک به حیوانات و گیاهان برای جذب اکسیژن و نیتروژن است، و تمام اشکال حیات به آن وابسته هستند. نیتروژن یکی از مهمترین ضروریات حیات گیاهی است، و اکسیژن حیات حیوانات را ممکن می‌سازد. با افزایش ارتفاع، غلظت هوا کاهش پیدا میکند و به همین دلیل است که درصد گیاهان در ارتفاعات محدودتر است.

ممکن است مطالب ارائه شده درباره مولکولها، اتمها، الکترون‌ها، هوا و اتر برای خواننده این کتاب سنگین باشد، اما همانطور که به زودی متوجه خواهید شد، این مقدمه نقش مهمی در ادامه این کتاب دارد.

اگر این مقدمه مانند افسانه‌های ثروت، شما را تحت تاثیر قرار نداده است، جای هیچ نگرانی‌ای نیست. شما در حال آشنایی با قدرتهایی که در دست دارید هستید، و یاد می‌گیرید که چگونه این قدرت‌ها را سازماندهی کنید و به نفع خودتان از آنها استفاده کنید. شما باید تداوم اراده و اشتیاق مشخص را با یکدیگر ترکیب کنید تا بتوانید دانش مورد نیازتان را گرد آوری و سازماندهی کنید. دکتر الکساندر گراهام بل که مخترع تلفن است و یکی از صاحب نظران حوزه ارتعاشات است، نظرات این کتاب درباره ارتعاشات را تایید میکند، او می‌گوید:

«فرض کنید شما بتوانید یک میله آهنی را با هر فرکانسی که میخواهید در یک اتاق تاریک به ارتعاش در بیاورید. در ابتدا که فرکانس ارتعاشات پایین است، شما می‌توانید جابه‌جایی آن را با حس لامسه احساس کنید. با افزایش فرکانس، شما قادر خواهید بود صدای آهسته‌ای را از آن بشنوید، و با دو حس این میله آهنی را احساس کنید.

در فرکانس ۳۲۰۰۰ ارتعاش در ثانیه، صدای متصاعد شده از این میله بسیار بلند خواهد بود، اما در فرکانس ۴۰۰۰۰ ارتعاش در ثانیه این صدا آهسته تر می‌شود و شما نمی‌توانید ارتعاش

میله را با حس لامسه احساس کنید. این ارتعاشات با هیچ یک از حواس پنجگانه قابل درک نیستند.

در بازه بین ۴۰ هزار تا ۱۵۰۰۰۰۰ ارتعاش در ثانیه، ما به هیچ شکل طبیعی‌ای نمی‌توانیم ارتعاشات میله را احساس کنیم. پس از این مقطع، حرکت میله در ابتدا در شکل گرما خودش را نشان می‌دهد و سپس با قرمز شدن میله می‌توانید آثار ارتعاش را با چشمانتان مشاهده کنید. در فرکانس ۳۰۰۰۰۰۰ ارتعاش در ثانیه، میله رنگ بنفشی از خود ساطع میکند. فرکانسهای بالاتر از سه میلیون ارتعاش در ثانیه اشعه ماورای بنفش و سایر امواج نامرئی را ساطع می‌کنند. احساس می‌کنم در بازه‌های فرکانسی که حواس پنجگانه ما در آنها قادر به تشخیص آثار ارتعاشات نیستند، اطلاعات پنهان زیادی در خود نهفته‌اند. قدرت ارسال پیام‌های بی سیم در این فواصل ممکن میشود، اما این فواصل به حدی زیاد هستند که مطمئناً نیروهای بیشتری را در خود جای داده‌اند. برای درک و استفاده از این نیروها، از ابزارهای مخصوصی استفاده می‌کنیم، درست به همان شکل که دستگاه‌های بیسیم جایگزین حواس پنجگانه ما می‌شوند.

آیا این امکان وجود دارد که بتوانیم از این فواصل فرکانسی، برای کاربردهای شگفت انگیز دیگری استفاده کنیم؟ به نظر من، ارتعاشات مربوط به افکار، ذهن و سلولهای عصبی که با استفاده از آنها می‌اندیشیم، در همین فواصل هستند. اگر چنین ارتعاشاتی وجود داشته باشند، مطمئناً فرکانس آنها بالاتر از اشعه ماورا بنفش است.

آیا برای انتقال این ارتعاشات به سیم نیاز داریم؟ آیا این ارتعاشات نیز می‌توانند مانند امواج رادیویی به صورت بی سیم در اتر منتقل شوند؟ دریافت این ارتعاشات به چه شکل است؟ آیا گیرنده این امواج آنها را به شکل یکسری سیگنال دریافت می‌کند و یا افکار فرستنده به ذهن گیرنده منتقل می‌شود؟

آیا امواج رادیویی تنها چیزی هستند که ما می‌توانیم از این فواصل فرکانسی درک کنیم. اگر امواج افکار مانند امواج رادیویی باشند، آنها پس از شکل‌گیری در یک ذهن در سرتاسر جهان منتشر می‌شوند. بدن و مجسمه انسان و سایر موانع نمی‌توانند مانع حرکت این امواج شوند، زیرا این امواج در اتر حرکت می‌کنند، که تمام مولکولهای مواد مختلف از آن تشکیل شده‌اند.

ممکن است این سوال برای شما پیش بیاید که اگر موضوع بالا حقیقت داشته باشد، آیا ذهن ما همواره با اندیشه‌هایی که خودمان تولید نکرده ایم مختل می‌شود؟

چگونه می‌دانید که افکار دیگران وارد ذهن شما نمی‌شود؟ من پدیده‌های زیادی درباره اختلالات ذهنی مشاهده کرده‌ام، که هیچ توضیح منطقی‌ای برای آنها وجود ندارد. برای مثال، الهام یا دلسردی‌ای که یک سخنران از مخاطبانش دریافت می‌کند. من این پدیده را هزاران بار در زندگی‌ام تجربه کرده‌ام، و تا به حال نتوانسته‌اند دلیل منطقی بر پایه دلایل فیزیکی برای آن پیدا کنم.

به نظر من، بسیاری از اکتشافات علمی اخیر، مسیر را هموار کرده است تا در آینده نزدیک، افراد بتوانند ذهن یکدیگر را بخوانند، و افکار بدون نوشتن و سخن گفتن از ذهنی به ذهن دیگر منتقل شود.

در آینده نزدیک، انسان‌ها میتوانند بدون چشم ببینند، و بدون گوش بشنوند.

به طور خلاصه، این فرضیه که ذهن‌های مختلف می‌توانند به صورت مستقیم با یکدیگر ارتباط برقرار کنند، بر پایه این نظریه بنا شده است که اندیشه یا نیروی حیات می‌تواند مانند امواج رادیویی از طریق اتر منتقل شود.

شواهد زیادی وجود دارد که نشان می‌دهد افکار، نوعی از انرژی هستند. سلول‌های عصبی، رسانای جریان الکتریکی است. هنگامی که برای اولین بار جریان الکتریکی را به اعصاب یک جسد منتقل کردیم، نتیجه حیرت‌انگیزی را مشاهده کردیم. امواج الکتریکی، توانستند ماهیچه‌های او را منقبض کنند.

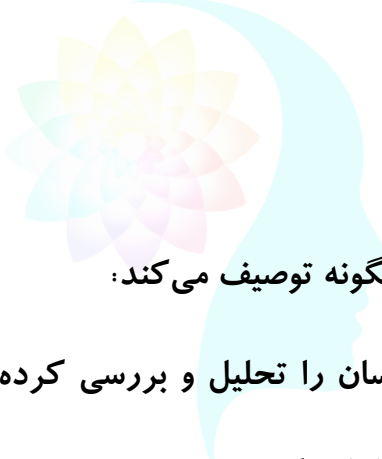
تاثیر عصب بر ماهیچه، دقیقا مانند تاثیر جریان الکتریکی بر یک آهنربای مغناطیسی است.

شواهد زیادی وجود دارد که نشان می‌دهد، اندیشه و نیروی حیات، ماهیت یکسانی با الکتروسیته دارند.

ذهن انسان در نقش ایستگاه فرستنده و ایستگاه گیرنده اندیشه عمل می‌کند؛ من بارها اثبات کرده‌ام که ذهن انسان در نقش ایستگاه فرستنده و ایستگاه گیرنده ارتعاشات افکار عمل می‌کند.

اگر این تئوری به شکلی مستدل اثبات شود، و متدهایی برای کنترل آن طراحی شود، می‌تواند نقش بزرگی در گردآوری، طبقه‌بندی و سازمان‌دهی دانش ایفا کند. حتی احتمال حقیقت داشتن این موضوع نیز انسان را به وجد می‌آورد!

توماس پاین، یکی از برجسته‌ترین شخصیت‌ها در دوره جنگ‌های استقلال آمریکا بود. او نقش تعیین‌کننده‌ای در شروع و پایان خوش جنبش استقلال آمریکا داشت، زیرا او یکی از نویسندگان و امضاکنندگان بیانیه استقلال آمریکا بود، و پس از آماده‌سازی این بیانیه، تمام زندگیش را وقف تبدیل آن به واقعیت کرد.



او منبع دانش عظیم خودش را اینگونه توصیف می‌کند:

«هر فردی که پیشرفت ذهن انسان را تحلیل و بررسی کرده باشد، می‌داند که افکار دو دسته هستند: برخی از آنها را خودمان با فکر کردن، به صورت درونی خلق می‌کنیم، و برخی دیگر توسط عوامل بیرونی به ذهن ما القا می‌شوند. من تصمیم گرفته‌ام که با نزاکت با این مهمانان برخورد کنم، و با تمام توان آنها را به دقت بررسی کنم. من همه دانشم را از این راه کسب کرده‌ام. آموزش‌های معمولی مدارس، به تنهایی برای کسب مهارت یادگیری کافی نیستند.»

پاین در عبارت بالا تجربه‌ای را توصیه کرده است که هر فردی، در مقطعی از زندگی آن را تجربه می‌کند. آیا کسی وجود دارد که تا به حال، اندیشه یا ایده‌هایی به صورت ناگهانی به ذهنش خطور نکرده باشد؟

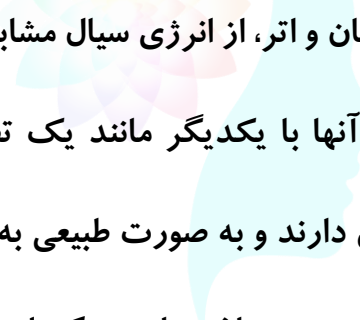
این اندیشه‌ها از چه راهی به جز اتر میتوانند به ذهن منتقل شوند؟ اتر تمام فضای جهان را پر کرده است. اتر واسطه‌ای است که تمام انواع ارتعاشات شناخته شده، از جمله نور را منتقل می‌کند. بنابراین بهتر می‌تواند در نقش واسطه‌ای برای انتقال ارتعاشات افکار نیز عمل کند.

تمام ذهن‌ها به وسیله اتر با یکدیگر ارتباط مستقیم دارند و به هم متصل هستند. هر اندیشه‌ای که از یک ذهن منتشر می‌شود، می‌تواند بدون درنگ توسط ذهن‌های دیگری که با ذهن فرستنده هم‌ارتعاش هستند، دریافت و تفسیر شوند. تصور کنید، که اگر این موضوع حقیقت داشته باشد، می‌تواند نقش مفیدی در تمام زمینه‌های زندگی شما ایفا کند.

البته انتقال اندیشه از یک ذهن به ذهن دیگر، مهم‌ترین و شگفت‌انگیزترین کارایی اتر نیست. من باور دارم که تمام ارتعاشات فکری که از ذهن منتشر می‌شود، توسط اتر دریافت می‌شود و به امواجی با طول موج مشابه انرژی منتشر کننده آنها تبدیل می‌شوند؛ من باور دارم که این ارتعاشات تا ابد در حرکت هستند؛ بنابراین فضای بیکران دنیا مانند کتابخانه‌ای است که تمام اندیشه‌های بشر در آن ثبت و ضبط شده است.

مطالب ارائه شده در اینجا، مقدمات یکی از مهمترین اصولی است که در درس اعتماد به نفس ارائه خواهد شد. پیش از مطالعه درس اعتماد به نفس، بار دیگر به این صفحه برگردید و این مطالب را مرور کنید.

یکی از مهمترین اکتشافات تاریخ بشر، اصول رادیویی‌ای است که به تازگی کشف شده‌اند و با کمک اتر فعالیت می‌کنند. اتر، ارتعاشات معمولی صوت را دریافت میکند، آنها را به ارتعاشات رادیویی تبدیل می‌کند و به ایستگاهی در فاصله هزار کیلومتر دورتر منتقل میکند، سپس در ایستگاه گیرنده، دوباره آن را به ارتعاشات صوتی تبدیل میکند؛ تمام این فرایند در کسری از ثانیه اتفاق می‌افتد. با این حساب، جای تعجب نیست که این نیرو بتواند ارتعاشات افکار را گردآوری کند و آنها را به شکلی جاودان در خود ذخیره کند.



من این اعتقاد را دارم که ذهن انسان و اتر، از انرژی سیال مشابهی تشکیل شده‌اند. برخی از ذهن‌ها با یکدیگر ناسازگارند و ملاقات آنها با یکدیگر مانند یک تصادف شدید است، در صورتی که برخی ذهن‌ها با یکدیگر سازگاری دارند و به صورت طبیعی به یک دیگر جذب می‌شوند. در میان این دو قطب افراطی خصومت طبیعی و جاذبه طبیعی که از ملاقات دو ذهن با یکدیگر حاصل می‌شود، مجموعه وسیعی از احتمالات و رفتارهای متفاوت ذهنی وجود دارد.

جاذبه طبیعی بین برخی از ذهن‌ها به حدی بالا است که، از ملاقات آنها «عشق در یک نگاه» حاصل می‌شود. آیا کسی وجود دارد که این موضوع را تجربه نکرده باشد؟ از سوی دیگر، تضاد بین برخی از ذهن‌ها به حدی شدید است که ملاقات آنها منجر به درگیری خشونت آمیز می‌شود. این رخدادها بدون رد و بدل شدن مکالمه‌ای بین افراد و یا دلایل منطقی عشق یا نفرت، اتفاق می‌افتند.

احتمال زیادی وجود دارد که ذهن انسان و اتر، از نیروی سیالی با ماهیت یکسان تشکیل شده باشند. هنگامی که دو ذهن به یکدیگر نزدیک میشوند، محتویات ذهنی آنها با یکدیگر ترکیب میشود و واکنش شیمیایی بین آنها، ارتعاشاتی را حاصل می‌کند، که تاثیرات مطلوب یا نامطلوبی بر ذهن این افراد می‌گذارد.

تاثیر ملاقات میان دو ذهن، حتی برای سطحی‌ترین ناظران نیز واضح است. برای هر معلولی باید یک علت وجود داشته باشد! کاملاً منطقی به نظر می‌رسد که فرض کنیم، دلیل تغییر رفتار ذهنی دو فردی که به تازگی یکدیگر را ملاقات کرده اند، اختلال الکترونیهای ذهن این افراد، در نتیجه‌ی این ارتباط نزدیک است.

از مطالب ارائه شده در پاراگراف‌های قبلی می‌توان متوجه شد که ملاقات یا ارتباط نزدیک میان دو ذهن، آثاری قابل ملاحظه را در هر کدام از این دو ذهن حاصل می‌کند، که با حالت ذهنی آنها قبل از اینکه با یکدیگر ملاقات کنند کاملاً تفاوت دارد. با این حال، هیچ ضرورتی ندارد که «دلیل» این واکنش‌های بین ذهنی را بدانیم. همین که می‌دانیم این واکنش‌ها به محض ملاقات بین تو ذهن اتفاق می‌افتد، برای ما کافی است. این دانش به ما کمک می‌کند تا مفهوم اصل «گروه نخبگان» را درک کنیم.

گروه نخبگان با نزدیکی یا ترکیب دو یا چند ذهن، با روحیه همدلانه و سازگار، خلق می‌شود. در نتیجه این ترکیب سازگار، فعل و انفعالات ذهنی این دو فرد، ذهن سوم را خلق می‌کند. همه افراد حاضر در گروه نخبگان می‌توانند از این ذهن سوم در راستای منافع خودشان استفاده کنند. تا زمانی

که افراد حاضر در گروه نخبگان اتحاد همدلانه‌ای با یکدیگر داشته باشند، می‌توانند از مزایای اصل گروه نخبگان استفاده کنند. به محض شکسته شدن این اتحاد دوستانه، گروه نخبگان کاملاً از هم فرو می‌پاشد، گویی هرگز چنین چیزی وجود نداشته است.

این جاذبه ذهنی، مبنای تمام داستان‌های عاشقانه میان افرادی است که یکدیگر را «نیمه گمشده» خود می‌دانند. متأسفانه سرنوشت تعداد زیادی از این زوجها به دادگاه‌های طلاق کشیده می‌شود، و مورد تمسخر افراد نادان و بی‌سوادی قرار می‌گیرند که هیچ چیزی راجع به شگفت‌انگیزترین قانون طبیعت نمی‌دانند.

تمام دنیای متمدن می‌دانند که، دو یا سه سال ابتدایی روابط زناشویی با اختلاف نظرهای زیادی همراه است، اغلب این اختلافات، بر سر مسائل بی‌اهمیت و ناچیز اتفاق می‌افتند. این سال‌ها، دوره انطباق زوجین است. اگر آنها بتوانند این دوره را با موفقیت طی کنند، به احتمال زیاد اتحادی جاودان بین آنها شکل خواهد گرفت. اینها حقایقی هستند که هیچ زوج با تجربه‌ای آن را انکار نمی‌کند. در اینجا نیز معلول را می‌بینیم، اما اطلاعی از علت آن نداریم. اگر چه دلایل دیگری نیز وجود دارد، اما به طور کلی می‌توان گفت که ناسازگاری بین زوجین در این سال‌های ابتدایی رابطه زناشویی، از سرعت پایین فعل و انفعالات ذهنی آنها و یا ترکیب آهسته ذهن آنها با یکدیگر، حاصل می‌شود. به عبارت دیگر، احتمال کمی وجود دارد که الکترونها یا واحدهای انرژی سازنده ذهن در همان رابطه اول، دوستی شدید یا خصومت شدید با یکدیگر داشته باشند؛ مشارکت مداوم می‌تواند

ذهن‌ها را با یکدیگر سازگار کند، البته موارد نادری وجود دارد که همکاری بین این دو پیامدهای متضادی دارد، و به خشونت در بین دو فرد منجر می‌شود.

این یک حقیقت شناخته شده است که اگر یک مرد و یک زن بین ۱۰ تا ۱۵ سال با یکدیگر زندگی کنند، شدیداً به یکدیگر وابسته می‌شوند، حتی اگر چیزی به نام عشق بین آنها وجود نداشته باشد. به علاوه، این مشارکت و روابط جنسی، نه تنها جاذبه‌ای طبیعی بین دو ذهن ایجاد می‌کند، بلکه موجب می‌شود که دو فرد عادات مشابهی را در خود توسعه بدهند و در زمینه‌های مختلف از یکدیگر الگوبرداری کنند. یک آنالیزگر شایسته می‌تواند وارد یک گروه غریبه شود، و پس از ملاقات با یک مرد، همسر او را از میان جمعیت تشخیص بدهد. حالت چشمان، خطوط چهره و رنگ صدای افرادی که برای مدت طولانی با یکدیگر زندگی می‌کنند، تا حدودی به هم شباهت پیدا می‌کند.

سخنرانان عمومی نیز از طریق همین فعل و انفعالات ذهنی، از تاثیر سخنان خود بر مخاطبان آگاه می‌شوند. اگر سخنران عمومی بر این موضوع تسلط داشته باشد، می‌تواند ناسازگاری یک فرد از میان جمعیت هزار نفره مخاطبان را تشخیص بدهد. از این گذشته، سخنران عمومی می‌تواند بدون نگاه کردن به چهره مخاطبان یا تاثیر پذیرفتن از حالت چهره آنها، به این اطلاعات دست پیدا کند. بدین ترتیب، مخاطبان بدون اینکه صدایی از خودشان دریاورند و یا حالت چهره رضایت یا نارضایتی از خودشان نشان بدهند، می‌توانند یک سخنران را به اوج برسانند یا او را نابود کنند.

همه فروشندگان خبره می‌توانند بهترین زمان برای انجام یک معامله را تشخیص بدهند؛ آنها برای تشخیص زمان مناسب لزوماً به سخنان خریدار توجه نمی‌کنند، بلکه فعل و انفعالات ذهنی طرف مقابل را احساس می‌کنند. گاهی اوقات سخنان یک فرد نمی‌توانند منظور او را منتقل کنند، اما درک درستی از فعل و انفعالات ذهنی، می‌تواند این اشتباهات را از بین ببرد.

هر وکیل هوشمندی، حس ششمی را در خود پرورش داده است که به کمک آن می‌تواند در دادگاه از کلمات مصنوعی شاهد، دروغ‌های او را تشخیص دهد، و به افکار حقیقی او پی ببرد. بسیاری از وکلا به صورت غیرارادی و بدون آنکه به منبع حقیقی آن پی ببرند، این توانایی را در خودشان توسعه می‌دهند؛ آنها این مهارت را در اختیار دارند، اما از پایه‌های علمی این مهارت درکی ندارند. این موضوع برای بسیاری از فروشندگان باتجربه نیز صدق می‌کند.

فردی که توانایی درک فعل و انفعالات ذهنی سایرین را دارد، تمیلا می‌تواند از درب اصلی وارد ذهن مخاطبش شود و تمام ساختمان ذهن او را کاوش کند، تمام جزئیات آن را بررسی کند، و سپس با اطلاعات کاملی از جزئیات ساختمان ذهنی مخاطبش از درب اصلی خارج شود، بدون اینکه مالک آن ساختمان از حضور او آگاه شود. در درس «تفکر دقیق»، خواهید دید که این اصل می‌تواند استفاده‌های کاربردی مهمی داشته باشد.

به اندازه کافی درباره اصل فعل و انفعالات ذهنی صحبت کردیم؛ تجربه‌های روزانه خواننده این کتاب و مشاهده پیامدهایی که ارتباط نزدیک دو ذهن بر هر کدام از آنها دارد، برای اثبات این

اصل کفایت می‌کند. ذهن هر انسان، یک میدان الکتریکی در خود دارد. ماهیت این میدان، با توجه به خلق و خوی فرد و فعل و انفعالات ذهنی او، تعیین می‌شود.

من باور دارم که ویژگی‌های فعل و انفعالات ذهنی هر فرد، از وراثت فیزیکی و ماهیت اندیشه‌های غالب ذهنی او منشا می‌گیرد؛ من اعتقاد دارم که ذهن هر فرد، همواره با توجه به نگرش‌ها و عادات فکری او، در حال تغییر است. من باور دارم که هر فردی می‌تواند به صورت ارادی فعل و انفعالات ذهنی خودش را تغییر دهد، و در نتیجه این تغییرات، دیگران را به خود جذب کند یا از خود دور کند. به عبارت دیگر، هر فردی می‌تواند نگرش‌های ذهنی‌ای را در خود ایجاد کند که دیگران را خرسند کند و به خود جذب کند، یا آنها را عصبانی کند و از خود دفع کند. جالب است بدانید که او می‌تواند بدون کلمه‌ای سخن گفتن یا تغییر حالت چهره، همه این کارها را انجام دهد.

به تعریف مفهوم «گروه نخبگان» برگردید، «ذهنی که با همکاری همدلانه و سازگار دو یا چند نفر که برای دستیابی به هدفی خاص با یکدیگر متحد شده‌اند، توسعه می‌یابد»، حال می‌توانید اهمیت کلمات «همدلانه» و «سازگار» که در این تعریف استفاده شده‌اند را درک کنید. اگر روحیه‌ی هم‌دلی و سازگاری بین دو ذهن وجود نداشته باشد، آن دو ذهن هرگز نمی‌توانند با یکدیگر به هماهنگی برسند و در هم ترکیب شوند. راز موفقیت و شکست همکاری‌های تجاری و اجتماعی در همین موضوع نهفته است.

تمام فروشنده‌ها و تمام فرماندهان نظامی و تمام رهبران در هر زمینه‌ای از زندگی، از ضرورت «روحیه همکاری و درک متقابل» برای دستیابی به موفقیت، آگاه هستند. کسب این روحیه به نظم

نیاز دارد؛ برای دستیابی به اهداف مشترک، ذهن‌های مختلف باید با یکدیگر ترکیب شوند و یک گروه نخبگان تشکیل دهند، به این معنی که ذهن این افراد باید پس از اصلاح، به گونه‌ای با یکدیگر ترکیب شوند که مانند یک ذهن واحد عمل کنند.

فرآیند ترکیب ذهن‌های مختلف با یکدیگر می‌تواند اشکال متفاوتی داشته باشد، تعداد انواع این فرآیند به اندازه تعداد رهبرانی است که در جهان وجود دارند. هر رهبری با روش مختص به خودش ذهن پیروانش را با یکدیگر هماهنگ می‌کند. یک رهبر دیکتاتور از زور استفاده می‌کند. در صورتی که ممکن است یک رهبر دیگر با استدلال پیروانش را متقاعد کند. یک رهبر با استفاده از ترس و تنبیه پیروانش را هدایت می‌کند، در حالی که رهبری دیگر با وعده پاداش این کار را انجام می‌دهد. با نگاهی اجمالی به تاریخ کشورداری، سیاست، کسب و کار و حوزه مالی، تکنیک‌های متفاوتی را که رهبران مختلف، در فرآیند ترکیب ذهن پیروانشان و تشکیل یک گروه نخبگان استفاده کرده‌اند، خواهید یافت.

رهبران بزرگ تاریخ، به صورت طبیعی ترکیبی از فعل و انفعالات ذهنی دارند، که دیگران را به سمت خود جذب می‌کنند. ناپلئون نمونه کاملی از رهبرانی است که با در اختیار داشتن ذهنی آهنرباگونه، هر ذهنی که با آن ملاقات می‌کرد را به سمت خود جذب می‌کرد. سربازان تحت تاثیر شخصیت ناپلئون، بدون ترس همراه با او به سمت مرگ حرکت می‌کردند؛ شخصیت یک فرد، چیزی فراتر از فعل و انفعالات ذهنی او نیست. اگر فردی منفی‌نگر در یک جمع وجود داشته باشد، آن گروه از افراد، هرگز نمی‌توانند یک گروه نخبگان تشکیل دهند.

حتی اگر یک فرد با ذهنیت منفی در یک جمع حضور داشته باشد، آن جمع نمی‌تواند یک گروه نخبگان تشکیل دهند. ذهن‌های مثبت و منفی نمی‌توانند همکاری سازگاری با یکدیگر داشته باشند و از مزایای گروه نخبگان استفاده کنند. عدم توجه به این موضوع، موجب شکست بسیاری از رهبران شده است.

موفق‌ترین تیم‌های فروش بیمه عمر و سایر تیم‌های فروش، حداقل یکبار در هفته با یکدیگر ملاقات می‌کنند، اما دلیل این جلسات چیست؟

آنها به این دلیل دور هم جمع می‌شوند تا ذهن‌های مجزای خودشان را با یکدیگر ترکیب کنند، و ذهن برتری را به وجود بیاورند. این رویداد تا چند روز به آنها انگیزه می‌دهد! معمولاً رهبران این گروه‌ها درک درستی از اتفاقاتی که در این جلسات می‌افتد، ندارند. معمولاً طی این جلسات اعضا تجربه‌های خود را با یکدیگر به اشتراک می‌گذارند و رهبر گروه، سایر اعضا و در برخی مواقع افراد مهمان، درباره موضوعی خاص سخنرانی می‌کنند، در این حین، اعضای مختلف با یکدیگر ارتباط برقرار می‌کنند و به هم انرژی می‌دهند.

ذهن انسان مانند یک باتری الکتریکی است، که پس از مدتی تخلیه می‌شود، و موجب می‌شود که مالک آن احساس خستگی و دلسردی پیدا کند. آیا کسی هست که تا به حال چنین چیزی را تجربه نکرده باشد؟ هنگامی که ذهن انسان تحلیل می‌رود، باید دوباره آن را شارژ کرد. تنها راه شارژ ذهن، اتصال آن با ذهن یا ذهن‌های سر حال دیگر است. رهبران بزرگ، ضرورت فرآیند شارژ مجدد

ذهن را درک میکنند، و بر فرآیند شارژ ذهن تسلط دارند. این دانش، مهمترین تفاوت میان رهبران و پیروان است!

چه خوشبخت است فردی که این اصل را به خوبی درک کرده است، و همواره با دیگران ارتباط برقرار میکند، تا ذهنی سرحال و پرنرژی داشته باشد. رابطه جنسی یکی از موثرترین محرک‌هایی است که می‌تواند ذهن انسان را شارژ کند؛ البته این موضوع تنها در صورتی موثر خواهد بود، که مرد و زنی که به یکدیگر گرایش حقیقی دارند، به شکلی هوشمندانه با هم ارتباط برقرار کند. هر نوع رابطه جنسی دیگری ذهن انسان را تضعیف می‌کند.

پیش از اینکه از موضوع روابط جنسی، به عنوان روشی برای تجدید حیات ذهن‌های تحلیل رفته، عبور کنیم، تمایل دارم توجه شما را به حقیقت مهمی جلب کنم؛ این یک حقیقت شناخته شده است که رهبران بزرگ، جذابیت جنسی بالایی داشته‌اند.

محققان حوزه سلامت و پزشکان حاذق پذیرفته‌اند که تمام بیماری‌ها زمانی به سراغ انسان می‌آیند که ذهن او تحلیل رفته باشد. به عبارت دیگر، این یک حقیقت شناخته شده است که انسانی که ذهنی پر نشاط و سرحال دارد، تقریباً در برابر تمامی بیماری‌ها ایمن است. همه فعالان حوزه سلامت صرف نظر از اینکه در چه دانشگاهی درس خوانده‌اند و یا چه تخصصی دارند، می‌دانند که حالت ذهنی یک فرد تأثیر زیادی بر بیماری یا بهبود او دارد. داروها، ماساژدرمانی، شیمی درمانی و سایر محرک‌های بیرونی، تنها در نقش دستیاران مصنوعی طبیعت عمل میکنند یا به عبارت بهتر، تنها روشی برای فعال سازی فعالیت ذهنی یک فرد هستند؛ بدین شکل که سلولها و بافتهای بدن انسان را

مجدداً بازسازی می‌کنند، ذهن انسان را احیا می‌کنند، و در نهایت موجب می‌شوند که سیستم بدن انسان عملکرد طبیعی خودش را به دست بیاورد.

هیچ متخصص حوزه پزشکی‌ای نمی‌تواند این حقیقت را انکار کند.

در این صورت، پیشرفت‌های آتی در زمینه شیمی ذهن، چه امکاناتی را برای ما فراهم خواهند کرد؟ با استفاده درست از اصل ترکیب سازگار ذهن‌ها، می‌توانیم از سلامتی کامل لذت ببریم. همچنین با استفاده از همین اصل، می‌توانیم قدرت کافی برای حل مشکلات اقتصادی خودمان را به دست بیاوریم.

کیمیای ذهن و قدرت اقتصادی:

شما می‌توانید از اصل کیمیای ذهن در فعالیت‌های روزمره اقتصادی‌تان بهره ببرید. اگر دو یا چند ذهن، با روحیه سازگاری کامل با یکدیگر ترکیب شوند، اصل کیمیای ذهن می‌تواند قدرت عظیمی را در آنها به وجود بیاورد، و آنها را قادر می‌سازد کارهای غیر ممکن را انجام بدهند. مردان و زنان هوشمندی که ذهن و شخصیت خود را با یکدیگر ترکیب می‌کنند و حاضرند منافع شخصی خودشان را کنار بگذارند و حاضرند با روحیه‌ای سازگار با یکدیگر همکاری کنند می‌توانند از قدرت نامحدود لذت ببرند.

دقت کنید که در مقدمه این کتاب واژه «سازگار» چندین بار به کار برده شده است! بدون سازگاری کامل، نمی‌توان از مزایای گروه نخبگان بهره‌مند شد. تا زمانی که دو ذهن در راستای هدفی مشترک با یکدیگر سازگاری کامل نداشته باشند، واحدهای ذهنی یک فرد نمی‌توانند با

واحدهای ذهن فردی دیگر ترکیب شوند. به محض اینکه مسیرهای متفاوتی را در پیش بگیرند، واحدهای ذهنی آنها از یکدیگر جدا می‌شوند و ذهن سومی که از ترکیب آنها با یکدیگر خلق شده است، نابود می‌شود.

در اینجا می‌خواهیم داستان زندگی افراد شناخته شده‌ای را بررسی کنیم که توانسته‌اند با استفاده از اصل کیمیای ذهن قدرت عظیم و ثروت‌های کلانی را انباشت کنند.

اجازه دهید مطالعاتمان را با بررسی داستان زندگی سه فرد معروفی که در زمینه‌های فعالیت خودشان، به موفقیت‌های بزرگی دست پیدا کرده‌اند آغاز کنیم.

این افراد هنری فورد، توماس ادیسون و هاروی فایراستون نام دارند.

در این میان هنری فورد، با اختلاف زیادی قدرتمندترین شخص است، و قدرت اقتصادی و مالی زیادی را انباشت کرده است. آقای فورد قدرتمندترین فرد عصر خودش بوده است. بسیاری از افرادی که زندگی هنری فورد را بررسی کرده‌اند اعتقاد دارند که او قدرتمندترین فرد در تاریخ بشر است. آقای فورد تنها فردی است که توانسته حتی از بنگاه‌های کلان اقتصادی آمریکا نیز قدرت اقتصادی بیشتری انباشت کند. آقای فورد میلیونها دلار پول را به سادگی گردآوری می‌کند همانند کودکی که سطل خودش را پر از شن‌های ساحل می‌کند. افرادی که از نزدیک با آقای فورد آشنایی داشته‌اند اعتقاد دارند که آقای فورد می‌توانست در مدت یک هفته میلیاردها دلار پول گردآوری کند، و در راستای اهدافش از آن استفاده کنند. اگر با دستاوردهای آقای فورد آشنایی داشته باشید، به این موضوع شک نخواهید کرد. افرادی که آقای فورد را می‌شناسند می‌دانند که

گردآوری میلیاردها دلار پول برای آقای فورد مانند، مانند گردآوری چند صد دلار برای یک مرد متوسط است، تا بتواند اجاره خانه اش را پردازد. او می‌توانست با استفاده هوشمندانه از اصول پایه‌ای این کتاب، هر اندازه که می‌خواست پول انباشت کند.

هنگامی که در سال ۱۹۲۷ آقای فورد اعلام کرد که در حال طراحی مدل اتومبیل جدیدی است، بیش از ۳۷۵،۰۰۰ پیش فروش نقدی دریافت کرد. اگر فرض کنیم که قیمت هر اتومبیل ۶۰۰ دلار بوده است، او بدون اینکه یک اتومبیل تحویل بدهد، توانست ۲۲۵ میلیون دلار پول گردآوری کند. این قدرت حاصل اعتماد عمومی به توانایی‌های آقای فورد بود.

همانطور که مطمئناً میدانید، آقای ادیسون یک فیلسوف، دانشمند و مخترع بود. او یکی از زرنگ‌ترین مطالعه‌گران کتاب طبیعت بود.

او آنچنان بر کتاب طبیعت تسلط داشت که توانست بیش از هر فرد دیگری در طول تاریخ بشر، با کنترل و ترکیب مطالب موجود در این کتاب خدمات ارزنده‌ای را به تمدن بشری ارائه کند. او با ترکیب یک سوزن و یک موم گردان ماشینی را اختراع کرد که می‌توانست ارتعاشات صدای انسان را ضبط کند؛ او همچنین ماشین دیگری را اختراع کرد که می‌توانست این صداها را ضبط شده را دوباره پخش کند.

این آقای ادیسون بود که توانست برای اولین بار نیروی الکتریکی را کنترل کند، و از طریق لامپ رشته‌ای حبابی که اختراع کرده بود، آن را به شکل نور در خدمت انسان قرار دهد.

مواردی که ذکر کردیم تنها بخش کوچکی از دستاوردهای عظیم آقای ادیسون هستند. معجزاتی که آقای ادیسون توانست با استفاده از علمش به حقیقت تبدیل کند، از بسیاری از افسانه‌ها نیز حیرت‌انگیزتر هستند.

آقای فایراستون ماشین متحرک صنعت لاستیک بوده است. دستاوردهای عظیم او به حدی معروف هستند که نیازی به توضیح ندارند.

همه ۳ فردی که در بالا ذکر کردیم، بدون سرمایه بالا و یا آموزش آکادمیک طولانی، به این دستاوردهای عظیم دست پیدا کرده‌اند.

هم‌اکنون این سه فرد اشخاصی تحصیل کرده هستند. همه آنها ثروتمند هستند. همه آنها قدرتمند هستند. حال بیایید سعی کنیم منابع این قدرت و ثروت را شناسایی کنیم. تا بدینجا، تنها راجع به پیامدها صحبت کرده‌ایم؛ اما یک دانشمند حقیقی همواره به دنبال یافتن دلایل اصلی اتفاق است. آقای فورد، آقای ادیسون و آقای فایراستون دوستانی نزدیک هستند، و برای مدت طولانی با هم رابطه داشته‌اند؛ آنها در سالهای گذشته برای استراحت، تفکر عمیق و بهبودی، حداقل سالی یکبار به صورت دسته‌جمعی به طبیعت می‌رفتند.

حقیقتی که بسیاری از افراد آن را نمی‌دانند (شاید خود این افراد نیز از آن آگاه نباشند)، این است که بین این سه فرد رابطه همدلانه‌ای وجود دارد، که با ترکیب ذهن آنها گروه نخبگانی را تشکیل می‌دهد که در واقع منبع اصلی ثروت‌های آنها است. ذهن برتری که از همکاری هماهنگ ذهن

فورد، ادیسون و فایرستون به وجود آمده بود، نیرویی را در اختیار این افراد قرار داده بود، که بیشتر مردم چیزی از آن نمی‌دانند.

اگر به اصول یا آثار ارائه شده در اینجا شک دارید، باید به خاطر داشته باشید که بیش از نیمی از مسائل ارائه شده، حقایق محض هستند. برای مثال، همه می‌دانند که این سه فرد قدرت عظیمی دارند. همه می‌دانند که آنها ثروتمند هستند. همه می‌دانند که آنها مسیر دستیابی به موفقیت را بدون سرمایه زیاد و یا تحصیلات بالا شروع کرده‌اند. این یک حقیقت است که آنها به صورت مرتب با یکدیگر ملاقات می‌کردند. همه می‌دانند که آنها دوستی نزدیک و رابطه سازگاری با یکدیگر دارند. همه می‌دانند که دستاوردهای این افراد به حدی عظیم است که با دستاوردهای سایر افرادی که در زمینه‌های مشابه فعالیت می‌کنند قابل مقایسه نیست.

هر فرد تحصیل کرده‌ای در دنیای متمدن به این حقایق آگاه است، بنابراین، معلول‌ها و آثار، برای همه واضح است.

هیچ تردیدی وجود ندارد که موفقیت‌های این افراد حاصل تقلب، نیرنگ و یا قوانین غیرطبیعی دیگر نیست. این افراد جادوگر و یا شعبده‌باز نیستند. آنها با قوانین طبیعی کار می‌کنند؛ قوانینی که اقتصاددانان و دانشمندان به خوبی از آنها آگاه هستند؛ البته به استثنای قانونی که کیمیای ذهن از آن منشا می‌گیرد. تا امروز، دانشمندان هنوز به اندازه کافی اصول کیمیای ذهن را بررسی نکرده‌اند.

هر جمعی از افراد که آمادگی داشته باشند با روحیه‌ای همدلانه و سازگار با یکدیگر همکاری کنند، می‌توانند یک «گروه نخبگان» تشکیل بدهند. تعداد اعضای این گروه می‌تواند هر عددی مساوی

با، یا بیشتر از ۲ باشد. شواهد نشان می‌دهد که بهینه‌ترین تعداد اعضای گروه نخبگان ۶ یا ۷ نفر است.

به نظر می‌رسد حضرت مسیح به کاربردهای اصل کیمیای ذهن پی برده بود، و عملکرد اعجاب‌آور او از قدرتی سرچشمه می‌گیرد که با ترکیب ذهن‌های ۱۲ حواری خلق شده بود. هنگامی که یکی از این حواریون اعتقادش را شکست، این گروه نخبگان از هم پاشید و مسیح با بزرگترین فاجعه زندگی‌اش روبرو شد.

هنگامی که دو یا چند فرد ذهن‌هایشان را با یکدیگر هماهنگ می‌کنند و یک گروه نخبگان تشکیل می‌دهند، هر یک از اعضای این گروه می‌تواند به ضمیر ناخودآگاه سایر اعضا دسترسی پیدا کند و از منابع دانش آنها استفاده کند. این قدرت چشمگیر، ذهن انسان را تحریک می‌کند و به نرخ ارتعاشات بیشتری می‌رساند، و خودش را به شکل تصویری آشکار و ذهنیتی که به نظر می‌رسد حس ششم باشد، نشان می‌دهد.

ایده‌های جدید از طریق همین حس ششم به ذهن انسان خطور می‌کنند. افکار و اندیشه‌های غالب ذهن فرد، ماهیت و شکل این ایده‌ها را مشخص می‌کند. همه اعضای این گروه، به منظور بحث درباره موضوعی خاص دور یکدیگر جمع می‌شوند؛ ایده‌های مربوط به آن موضوع، به ذهن تمامی افراد حاضر در جلسه خطور می‌کند؛ گویی عاملی خارجی این ایده‌ها را به ذهن افراد تحمیل می‌کند. ذهن افرادی که در یک گروه نخبگان عضو هستند، مانند آهنربایی عمل می‌کند که بهترین افکار سازمان یافته و ایده‌های کاربردی را از منشا ناشناخته به خود جذب می‌کند!

فرایند ترکیب ذهن‌ها که در این جا به عنوان گروه نخبگان از آن نام برده شده است، مانند اتصال چند باتری الکتریکی به یکدیگر و افزایش قدرت نیروی الکتریکی موجود در سیم است. هر باتری که به این سیستم اضافه شود، نیروی انتقالی را به اندازه انرژی‌ای که در باتری وجود دارد افزایش می‌دهد. در فرایند ترکیب ذهن‌های مختلف با یکدیگر و تشکیل گروه نخبگان نیز اتفاق مشابهی رخ می‌دهد. ذهن هریک از اعضای گروه از طریق اصل کیمیای ذهن، همه ذهن‌های دیگر را تحریک میکند، در نتیجه این تحریک‌های متقابل، انرژی ذهنی گروه نخبگان به حدی افزایش پیدا می‌کند، که می‌تواند با ذهن کیهانی که به نام «اتر» شناخته می‌شود، ارتباط مستقیم برقرار کند.

ماشین آلات مدرن رادیویی بر اساس این تئوری کار می‌کنند. ایستگاههای فرستنده یا منتشر کننده، قبل از ارسال امواج صوتی، ابتدا باید آنها را تشدید کنند، تا انرژی اتر بتواند آنها را دریافت کند و در همه جهات حمل کند. گروه نخبگانی که از افراد هماهنگ و سازگار تشکیل شده باشد، انرژی ارتعاشی قدرتمندی را از خود منتشر می‌کند و دقیقاً معادل ایستگاه فرستنده رادیویی عمل می‌کند. همه سخنرانان عمومی، آثار فعل و انفعالات مخاطبانشان را حس کرده‌اند. این یک حقیقت کاملاً شناخته شده است که هنگامی که ذهن مخاطبان با ذهن سخنران هماهنگ شود، شور و اشتیاق سخنران افزایش قابل ملاحظه‌ای پیدا می‌کند.

معمولاً، ۵ تا ۱۰ دقیقه ابتدایی هر سخنرانی به گرم کردن می‌گذرد. این بدان معنی است که ذهن سخنران و ذهن مخاطبان، در سازگاری کامل با یکدیگر ترکیب می‌شوند.

سخنرانان می‌دانند که اگر این سازگاری کامل برای بخشی از مخاطبانش محقق نشود، با مشکلات فراوانی روبرو خواهند بود.

پدیده‌های ماوراالطبیعه‌ای که از این ملاقات‌های دوستانه حاصل می‌شود، نتیجه واکنش متقابل ذهن‌های حاضر در گروه بر یکدیگر است. این پدیده‌ها به ندرت در ۲۰ دقیقه‌ی ابتدایی شکل‌گیری گروه‌ها خودشان را نشان می‌دهند، زیرا این مدت زمانی است که برای سازگاری و ترکیب ذهن‌ها لازم است.

پیام‌های دریافت شده توسط اعضای یک گروه معنوی از یکی از دو منبع زیر سرچشمه می‌گیرند، که این منابع عبارتند از:

اول: از انبار عظیم ضمیر ناخودآگاه یکی از اعضای گروه؛ یا،

دوم: از انبار جهانی ذهن کیهانی یا همان اتر، که تمام ارتعاشات ذهنی بشر در آن ذخیره می‌شود. این یک حقیقت شناخته شده است که هر فردی می‌تواند با استفاده از اصل کیمیای ذهن، در انبار ذهن دیگران کاوش کند. منطقی به نظر می‌رسد که فکر کنیم این قدرت می‌تواند به ارتعاشات موجود در اتر نیز گسترش پیدا کند.

این تئوری که تمام ارتعاشات فرکانس بالا، مانند ارتعاشاتی که از ذهن منتشر می‌شوند، در اتر حفظ می‌شوند از این حقیقت سرچشمه می‌گیرد که ماده و انرژی (دو عامل تشکیل‌دهنده جهان) نه به وجود می‌آیند و نه از بین می‌روند. منطقی به نظر می‌رسد که فرض کنیم ارتعاشاتی که به حد کافی

تشدید شده باشند، تا ابد در اتر باقی می‌مانند. ارتعاشات فرکانس پایین‌تری که با اتر ترکیب نمی‌شوند و نمی‌توانند با آن ارتباط برقرار کنند، پس از یک دوره موقتی از بین می‌روند.

به احتمال زیاد، همه نوابغ شهرتشان را با تشکیل اتحاد با سایر ذهن‌ها به دست آورده‌اند، اتحاد با سایر ذهن‌ها فرد را قادر می‌سازد تا ارتعاشات ذهنی خود را تقویت کند و با دانش عظیم موجود در اتر ارتباط برقرار کند. با توجه به حقایقی که نویسنده این کتاب گردآوری کرده است، همه نوابغ جذابیت جنسی بالایی داشته‌اند. شاید این حقیقت که رابطه جنسی یکی از موثرترین محرک‌های ذهنی است، شکل‌دهنده این تئوری باشد.

کاوش بیشتر درباره منابع قدرت اقتصادی، ما را با گروهی در شیکاگو معروف به «شش غول» آشنا کرد، که اعضای آن عبارت بودند از، وم ویرگلی، که مالک یک شرکت تولیدکننده آدامس بود و درآمد سالانه‌ای بیش از ۱۵ میلیون دلار داشت؛ جان آر. تامسون، که مالک چندین رستوران زنجیره‌ای بود؛ آقای لاسکر، که مالک شرکت تبلیغاتی لرد و توماس بود؛ آقای مک‌کالوگ، که مالک بزرگترین شرکت حمل و نقل آمریکا به نام پارمالی اکسپرس بود؛ و آقایین هرترز و ریچی، که مالک شرکت تاکسی‌های زرد بودند.

یک شرکت مالی معتبر گزارش می‌دهد که درآمد سالانه این ۶ فرد بیش از ۲۵ میلیون دلار است. به عبارتی هر کدام از آنها به طور متوسط بیش از ۴ میلیون دلار در سال درآمد دارند.

آنالیز زندگی شش عضو این گروه نشان می‌دهد که هیچ کدام از آنها تحصیلات خاصی را نگذرانده بودند؛ همه آنها مسیر موفقیتشان را بدون سرمایه یا اعتبار بالایی آغاز کرده بودند؛ دستاوردهای مالی آنها حاصل برنامه‌های فردی آنها بوده است و هیچ ارتباطی با بخت و اقبال ندارد.

این افراد سالها پیش یک اتحاد دوستانه تشکیل دادند، تا به صورت مرتب با هم ملاقات کنند و با همفکری و ارائه پیشنهادات سازنده یکدیگر را در دستیابی به اهداف شخصی یاری کنند.

به استثنا آقای هرتز و آقای ریچی، هیچ کدام از این افراد به صورت قانونی با هم شراکتی نداشتند. این جلسات تنها به منظور هماهنگی‌های متقابل با ارائه پیشنهادات و ایده‌ها، و در برخی مواقع پشتیبانی از یکدیگر در مواقع اضطراری برگزار می‌شدند.

گفته شده است که هر کدام از اعضای شرکت کننده در این گروه شش نفره، میلیون‌ها دلار ثروت انباشت کرده‌اند. اما انباشت ثروت به تنهایی نمی‌تواند موجب ارزشمندی فعالیت‌های یک فرد شود. با این حال، موفقیت‌های مالی ناشی از فعالیت‌های مشترک این گروه خاص، ارزش مطالعه و بررسی و حتی الگوبرداری دارد. آنها به طور خودجوش یاد گرفته بودند که با روحیه‌ای سازگار، ذهن‌هایشان را با یکدیگر ادغام کنند و گروه نخبگانی را تشکیل دهند که دروازه‌های ناگشودنی را به روی آنها باز می‌کند.

شرکت فولاد ایالات متحده یکی از قدرتمندترین سازمان‌های صنعتی در سراسر جهان است. ایده‌ای که منجر به شکل‌گیری این غول صنعتی شد، در آغاز در ذهن البرت گری خلق شد. او یک وکیل معمولی بود که در شهر کوچکی از ایالت ایلینویز متولد شد و رشد کرد.

آقای گری، خودش را در میان گروهی از افراد قرار داده بود که با روحیه‌ای سازگار با یکدیگر ادغام شده بودند، و گروه نخبگانی را تشکیل داده بودند که موجبات پیشرفت عظیم شرکت فولاد ایالات متحده را فراهم آورد.

هر جا که در کسب و کار، حوزه مالی، صنعت و یا سایر حوزه‌های تخصصی با موفقیتی شگفت‌انگیز روبرو شوید، می‌توانید مطمئن باشید که در پشت این موفقیت فردی وجود دارد که با استفاده از اصل کیمیای ذهن گروه نخبگانی را خلق کرده است. معمولاً به نظر می‌رسد که این موفقیت‌های حیرت‌انگیز، حاصل دسترنج یک فرد است، اما اگر دقیقتر بررسی کنید، سایر افرادی را که با او از لحاظ ذهنی هماهنگی شده‌اند، پیدا خواهید کرد. به یاد داشته باشید که برای شکل‌گیری گروه نخبگان، باید ۲ یا چند نفر با یکدیگر هماهنگی ذهنی داشته باشند.

قدرت (قدرت انسانی)، در واقع همان دانش سازمان یافته است که از طریق اقدامات هوشمندانه بروز می‌کند.

هیچ تلاشی را نمی‌توان سازمان‌یافته دانست، مگر اینکه افراد درگیر با آن مسئله، با روحیه‌ای همدلانه، دانش و انرژی‌شان را با یکدیگر به اشتراک بگذارند. عدم وجود این هماهنگی سازگار، دلیل اصلی شکست‌های تجاری است.

من با همکاری دانش‌جویان یکی از کالج‌های معروف آمریکا، آزمایش جالبی را در این زمینه طراحی و اجرا کرده‌ام. از تک تک دانش‌جویان خواسته شد مقاله‌ای تحت عنوان «داستان ثروتمند شدن من و هنری فورد» بنویسند.

این دانشجویان باید در بخشی از مقاله‌شان درباره دارایی‌های هنری فورد صحبت می‌کردند و جزئیات آن را شرح می‌دادند.

بیشتر دانشجویان صورت‌های مالی و گزارش‌های انبارگردانی مربوط به شرکت‌های هنری فورد را گردآوری کردند و با توجه به آنها، پیش‌بینی خود از میزان ثروت فورد را ارائه کردند.

منابع ثروتی که این دانش‌آموزان به آنها اشاره کرده بودند عبارت بودند از: پول موجود در بانک، مواد اولیه موجود در انبار شرکت، اتومبیل‌های آماده برای فروش، املاک و مستغلات.

پاسخ یکی از دانش‌آموزان به شکل زیر بود:

«دارایی‌های هنری فورد شامل دو دسته اصلی زیر است: (۱) سرمایه در گردش، مواد خام و محصولات آماده فروش (۲) دانش به دست آمده از تجارب شخصی هنری فورد و مشارکت نیروی انسانی آموزش دیده، که در جهت منافع آقای فورد از این دانش استفاده می‌کردند. هیچ متدی برای تعیین دقیق ارزش دلاری این منابع ثروت وجود ندارد، اما به نظر من ارزش نسبی دارایی‌های آقای فورد به شرح زیر است:

دانش سازمان‌یافته موجود در شرکت‌های آقای فورد.....۷۵٪

ارزش پول و سایر دارایی‌های فیزیکی از جمله مواد خام و محصولات آماده فروش.....۲۵٪»

به نظر من، این عبارات دقیق نمی‌تواند ساخته و پرداخته ذهن یک دانش‌آموز جوان باشد، و بدون شک او برای نوشتن این مقاله از مشورت ذهن یا ذهن‌های باتجربه دیگری نیز استفاده کرده بود.

بدون شک بزرگترین دارایی هنری فورد ذهن خود او است. پس از آن، ذهن حلقه همکاران نزدیک او بیشترین ارزش را دارد، زیرا تمام دارایی‌های فیزیکی آقای فورد با همکاری این افراد در اختیار او قرار گرفته است.

اگر تمام کارخانه‌های آقای فورد، تمام تجهیزات، تمام محصولات آماده فروش، تمام مواد اولیه موجود در کارخانه‌ها و تمام پس‌اندازهای او را نابود کنید، باز هم آقای فورد از نظر اقتصادی قدرتمندترین فرد در دنیا خواهد بود. ذهن‌هایی که امپراطوری صنعتی فورد را ساخته‌اند، می‌توانند در مدت کوتاهی دوباره آن را از صفر بسازند. دستیابی به منابع مالی برای افرادی مانند آقای فورد، هیچ مشکلی ندارد.

به نظر نویسنده کتاب، آقای فورد به این دلیل قدرتمندترین فرد (از نظر اقتصادی) روی زمین است، که به نسبت هر فرد دیگری روی زمین، درک دقیق‌تری از اصل دانش سازمان یافته دارد. هنری فورد، صرف‌نظر از قدرت و ثروت عظیمی که خلق کرده است، در مسیر دستیابی به این موفقیت‌ها اشتباهات فاحشی را نیز انجام داده است. شکی وجود ندارد که روش هماهنگی ذهنی او، در اکثر مواقع خام و ابتدایی بوده است؛ او در سالهای آغازین فعالیتش، هنوز تجربه کافی را در این زمینه کسب نکرده بود.

همچنین می‌دانیم که استفاده آقای فورد از اصل کیمیاى ذهن، حداقل در سالهای ابتدایی به صورت اتفاقی و با اتحادی شانسی با ذهن‌های دیگری از جمله ادیسون رخ داد. احتمال زیادی وجود دارد که بینش شگفت‌انگیز آقای فورد درباره قوانین طبیعت، در ابتدا طی اتحاد دوستانه او با همسر

فعلی‌اش، و مدت‌ها قبل از دیدارش با آقای ادیسون و آقای فایرستون، آغاز شده باشد. بسیاری از افراد، درباره منبع اصلی موفقیت‌های آقای فورد که همسر او از طریق اصل نخبگان در اختیار او قرار داده بود، هیچ اطلاعی ندارند. خانم فورد زن بسیار باهوشی است، و من اعتقاد دارم که ادغام ذهن خانم فورد با ذهن آقای فورد، اولین عاملی بود که آقای فورد را در مسیر کسب قدرت قرار داد.

لازم به ذکر است که آقای فورد در ابتدای مسیر باید با دشمنان سرسخت بی‌سواد و جهل دست و پنجه نرم می‌کرد، و از این نظر در مقایسه با ادیسون و فایرستون، که استعداد ارثی شگرفی در کسب و اجرای دانش داشتند، وضعیت بدتری داشت. آقای فورد باید با کمبودهایی که به صورت طبیعی به او ارث رسیده بود، مبارزه می‌کرد.

آقای فورد توانست در بازه زمانی کوتاهی بر ۳ دشمن اصلی بشر غلبه کند، و آنها را به دارایی‌های ارزشمندی تبدیل کند، که در موفقیت‌هایش نقش اساسی داشتند.

این دشمنان عبارتند از: جهل، بی‌سواد و فقر!

داستان زندگی افرادی که توانسته‌اند به این سه دشمن وحشی حمله‌ور شوند، آنها را تحت کنترل دریاورند و در راستای اهدافشان از آنها استفاده کنند، ارزش مطالعه کردن را دارد.

دانش عمومی و نابسامان، قدرت نیست؛ دانش، تنها قدرت بالقوه است و سنگ بنایی است که می‌تواند منجر به قدرت واقعی شود. همه کتابخانه‌های عمومی، دانش انباشته بشر را به صورتی

نابسامان و غیرکاربردی در خود جای داده‌اند، اما این دانش، قدرت نیست، زیرا سازمان یافته نیست.

تمام انواع انرژی و تمام گونه‌های گیاهی و حیوانی، برای زنده ماندن باید سازمان یافته باشند. انقراض حیوانات عظیم‌الجثه‌ای که استخوان‌های غول‌پیکرشان در سراسر زمین یافت شده است، مدرکی است که ثابت می‌کند، نابسامانی منجر به نابودی می‌شود.

از ساختار اتمی مواد گرفته، تا بزرگترین ستاره‌ها و منظومه‌های موجود در جهان، و همه اشیا و مواد موجود در میان این دو، همه و همه ثابت می‌کنند که قانون سازمان‌دهی، یکی از مهم‌ترین قوانین طبیعت است. به راستی چه خوشبخت است فردی که اهمیت این قانون را درک کند، و همواره در جست و جوی روش‌های جدیدی برای استفاده از این قوانین در راستای منفعت خودش باشد. یک فرد باهوش، نه تنها اهمیت اقدامات سازمان یافته را درک می‌کند، بلکه قدرت خودش را بر پایه آن بنا نهاده است.

بسیاری از افراد توانسته‌اند تنها با سازمان‌دهی دانش خودشان و بدون اطلاع از اصل کیمیای ذهن، و داشتن درک درستی از آن، قدرت و ثروت زیادی را انباشت کنند.

اغلب افرادی که اصل کیمیای ذهن را کشف کرده‌اند و با استفاده از آن گروه نخبگان تشکیل داده‌اند، به صورت اتفاقی با این اصل آشنا شده‌اند؛ آنها معمولاً درک درستی از منبع واقعی قدرتشان ندارند.

به نظر نویسنده این کتاب، تعداد افرادی که به صورت آگاهانه از اصل کیمیای ذهن، برای کسب قدرت از طریق ادغام ذهن‌ها، استفاده می‌کنند، کمتر از انگشتان دو دست است.

همه می‌دانند که یکی از سخت‌ترین چالش‌هایی که مدیر یک کسب و کار با آن روبرو است، متقاعد کردن همکاران و شرکا برای همکاری با روحیه‌ای سازگار و همدلانه است. متقاعد کردن گروهی از افراد برای همکاری پیوسته در هر زمینه‌ای، کار بسیار دشواری است. تنها بهینه‌ترین رهبران، می‌توانند به چنین هدف مطلوبی دست پیدا کنند. هر چند مدت یکبار، رهبر بزرگی در یکی از زمینه‌های کسب و کار، صنعت و یا حوزه مالی ظهور می‌کند، و نام و آوازه خودش را در سراسر جهان پخش می‌کند. از جمله این رهبران بزرگ عبارتند از: هنری فورد، توماس ای. ادیسون، جان دی. راکرفلر، آقای هریمن و جیمز جی. هیل.

قدرت و موفقیت مترادف یکدیگر هستند! یکی از آنها دیگری را خلق می‌کند؛ بنابراین، هر انسانی که دانش و توانایی مورد نیاز برای ایجاد قدرت از طریق همکاری سازمان‌یافته افراد مختلف را داشته باشد، می‌تواند در هر زمینه‌ای که انتخاب می‌کند، به موفقیت دست پیدا کند.

نباید فرض کنیم که هر جمعی که تظاهر به همکاری با روحیه‌ای همدلانه و سازگار می‌کنند، می‌توانند بی‌درنگ به یک گروه نخبگان تبدیل شوند و از مزایای آن بهره‌مند شوند!

سازگاری، هسته‌ای است، که ذهنیتی به نام «گروه نخبگان» باید دور آن شکل بگیرد. بدون این عامل، گروه نخبگان به وجود نخواهد آمد.

سیستم عصبی و ذهن انسان، از ساختار پیچیده‌ای تشکیل شده است، که تنها عده کمی ظرافت‌های آن را درک می‌کنند. اگر این ساختمان پیچیده کنترل شود و در مسیر درست قرار بگیرد، می‌تواند دستاوردهای حیرت‌انگیزی را برای انسان ممکن سازد.

ذهن انسان ارتباط مستقیمی با جریان بی‌وقفه انرژی دارد، و قدرت تفکر را از آن می‌گیرد. انسان این انرژی را دریافت می‌کند، آن را با انرژی غذاهایی که می‌خورد ترکیب می‌کند، و آن را با استفاده از سیستم گردش خون و سیستم عصبی، به سراسر بدن خود توزیع می‌کند. حیات، از این راه به وجود می‌آید.

هیچ کس نمی‌داند منبع این انرژی چیست؛ تنها چیزی که می‌دانیم این است که بدون آن نمی‌توانیم زنده بمانیم.

بدن هر انسان مانند یک آزمایشگاه مجهز شیمی عمل می‌کند که غذاهای مصرفی را درهم می‌شکند، و پس از ترکیب آنها با یکدیگر، آنها را به هر جایی از بدن که مورد نیاز باشند ارسال می‌کند.

آزمایشات فراوانی که در این زمینه بر روی انسان و سایر حیوانات انجام شده است، نشان می‌دهد که انرژی ذهنی، در این فرآیندهای شیمیایی و انتقال مواد غذایی به بخش‌های بدن، به منظور ساخت و حفظ بدن، نقش مهمی دارد.

می‌دانیم که هیجانات، استرس و ترس، در فرآیند گوارشی انسان تاثیرگذار هستند و در برخی موارد به طور کلی آن را متوقف می‌کنند، که به بیماری و حتی مرگ انسان منجر می‌شود. بنابراین واضح است که ذهن انسان در فرآیند گوارش و توزیع مواد غذایی نقش ایفا می‌کند.

بسیاری از دانشمندان برجسته اعتقاد دارند که (اگرچه ممکن است این باور هیچگاه به صورت علمی اثبات نشود)، آلودگی ذهن انسان به افکار منفی و انزواطلب، ممکن است به طور کلی ذهن انسان را از کار بیاندازد، در سیستم گوارشی اختلال ایجاد کند و او را به بیماری‌های متعددی دچار کند. دشواری‌های مالی و عشق‌های یک‌طرفه، در صدر پیامدهای مخرب چنین اختلالاتی قرار دارد. شرایط محیطی منفی، مانند عضو خانواده‌ای که همواره در حال غر زدن است، اثر کیمیای ذهن را مختل می‌کند؛ به شکلی که اشتیاق و جاه‌طلبی فرد را از او می‌گیرد و رفته رفته او را وارد وادی نسیان می‌کند. این موضوع درستی عبارت «همسر یک فرد می‌تواند او را بسازد یا نابود کند» را تصدیق می‌کند. در درس‌های آتی، یک فصل کامل از این کتاب، به نقش همسر یک فرد در موفقیت او اختصاص داده شده است.

هر دانش‌آموز دبیرستانی‌ای می‌داند که ترکیب برخی از مواد غذایی، اگر به صورت همزمان وارد معده انسان شوند، می‌تواند به سؤهاضمه، درد شدید و یا حتی مرگ منجر شود. سلامتی انسان تا حدودی به مصرف ترکیبات غذایی سازگار بستگی دارد. اما ترکیبات غذایی سازگار، به تنهایی سلامت انسان را تضمین نمی‌کنند؛ واحدهای انرژی ذهن انسان نیز باید با یکدیگر سازگاری داشته باشند.

به نظر می‌رسد که سازگاری، یکی از قوانین طبیعت است، که بدون آن هیچکدام از اشکال انرژی سازمان‌یافته و یا زندگی به وجود نخواهند آمد.

سلامت جسم و ذهن انسان، بر اساس اصل سازگاری به دست می‌آیند! به محض اینکه سازگاری فعالیت‌های اندام‌های بدن متوقف شود، انرژی‌ای که به نام زندگی می‌شناسیم، از هم فرومی‌پاشد و مرگ فرامی‌رسد.

به محض اینکه منابع انرژی سازمان‌یافته (قدرت)، از توازن خارج شوند، واحدهای آن وضعیت نابسامانی به خود می‌گیرند، و این قدرت بی‌اثر و کم‌رنگ می‌شود.

همچنین، سازگاری در نقش هسته‌ای عمل می‌کند، که قدرت بر پایه آن توسعه می‌یابد. اگر این سازگاری نابود شود، اقدامات همزمان گروهی از افراد، نمی‌تواند به قدرت منجر شود.

در سراسر این کتاب، این حقیقت به صورت مکرر و به اشکال مختلف ارائه شده است، زیرا برای مفید بودن این دوره لازم است که شما این اصل را درک کنید و نحوه استفاده کردن از آن را یاد بگیرید.

صرف‌نظر از اینکه چه تعریفی از موفقیت داشته باشید، برای دستیابی به آن باید یاد بگیرید که با محیط منطبق شوید و بین خودتان و محیطی که در آن هستید، سازگاری ایجاد کنید. اگر در درون دیوارهای یک کاخ سازگاری وجود نداشته باشد، آن کاخ با یک بیغوله تفاوتی نخواهد داشت. از سوی دیگر، کلبه فقیرانه‌ای که سازگاری در آن حکم‌فرما است، به نسبت عمارت مجللی که از سازگاری بی‌بهره است، شادمانی بیشتری برای ساکنانش به ارمغان می‌آورد.

بدون سازگاری، علم ستاره شناسی کاملاً بی‌فایده خواهد بود، چون در این صورت همه سیارات و ستارگان با هم برخورد می‌کردند، و بی‌نظمی و آشوب جهان را می‌گرفت.

بدون اصل سازگاری، بذر بلوط به شکلی ناهمگون رشد خواهد کرد، به طوری که شاخه‌هایی از درخت‌های افرا و سپیدار و ... از آن سربرمی‌آوردند.

بدون اصل سازگاری هیچ دانش سازمان‌یافته‌ای وجود نخواهد داشت؛ زیرا دانش سازمان‌یافته چیزی جز سازگاری میان حقایق و قوانین طبیعت نیست.

به محض اینکه ناهماهنگی و اختلاف از درب جلویی وارد یک سیستم شود، سازگاری از درب پشتی خارج می‌شود؛ اهمیتی ندارد که این سیستم یک شراکت تجاری باشد و یا حرکت ستاره‌ها و سیارات در کهکشان‌ها.

اگر احساس می‌کنید که بیش از حد بر اهمیت سازگاری تاکید می‌کنم، باید به شما یادآوری کنم که ناسازگاری، اولین دلیل و آخرین دلیل و در حقیقت تنها دلیل شکست است!

بدون توجه به اصل سازگاری، هیچ شعر، موسیقی و یا خطابه‌ای، ارزش شنیدن نخواهد داشت.

معماری خوب، تا حدود زیادی به سازگاری وابسته است. بدون اصل سازگاری، ساختمان، چیزی جز تلنباری از مصالح نخواهد بود.

مهم‌ترین رکن مدیریت کسب و کار، سازگاری است.

زنان و مردان خوش‌لباس و آراسته، نمونه زنده‌ای از سازگاری هستند.

با توجه به توصیفات و توضیحات ارائه شده درباره نقش سازگاری در امور دنیا، سوال اینجاست که

چگونه ممکن است یک انسان هوشمند، سازگاری را هدف اصلی زندگی‌اش قرار ندهد؟

بدن انسان ساختاری پیچیده، متشکل از اندامها، غدهها، رگهای خونی، نورون‌ها، سلول‌های عصبی،

عضلات و ... است. انرژی ذهنی انسان، که بخش‌های مختلف بدن را با یکدیگر هماهنگ می‌کند،

خود از منابع متعددی از انرژی‌های متغیر سرچشمه می‌گیرد. نیروهای ذهنی انسان از لحظه تولد تا

لحظه مرگ همواره در کشمکش هستند. برای مثال می‌توان به تضاد همیشگی بین نیروهای محرک

و امیال انسانی اشاره کرد، که برای همگان واضح است.

هر انسان حداقل ۲ نیروی ذهنی مجزا یا شخصیت دارد، این تعداد برای برخی از افراد به شش

شخصیت مجزا نیز می‌رسد. یکی از حساس‌ترین وظایف انسان این است که این نیروهای ذهنی را

با هم سازگار کند، تا همه‌ی آنها به صورت سازمان یافته در جهت دستیابی به یک هدف معین

قرار گیرند. بدون عنصر سازگاری، هیچ فردی نمی‌تواند به متفکری دقیق تبدیل شود.

جای تعجبی نیست که سازمان‌دهی گروهی از افراد در راستای دستیابی به هدفی خاص، یکی از

چالش‌برانگیزترین وظایف رهبران کسب و کار و سازمان‌های صنعتی است. حتی اگر شرایط محیطی

با اهداف فرد سازگاری داشته باشند، او باید نیروهای ذهنی متفاوت و گاهاً متضاد خود را نیز در

راستای اهدافش با یکدیگر سازگار کند.

اگر فعل و انفعالات ذهنی یک فرد به گونه‌ای باشد که نتواند آنها را به راحتی سازگار کند، مطمئناً هماهنگی و سازگاری گروهی از ذهن‌ها برای فعالیت متمرکز در راستای دستیابی به هدفی خاص، کاری به مراتب پیچیده‌تر خواهد بود.

یک رهبر، برای توسعه و جهت‌دهی به انرژی‌های افراد حاضر در یک گروه نخبگان، نیاز به ویژگی‌های از قبیل درایت، شکیبایی، تداوم، اعتماد به نفس، دانشی ژرف راجع به کیمیای ذهن و توانایی انطباق با شرایط متغیر، دارد.

اما چند نفر از تمام ویژگی‌های بالا برخوردار هستند؟

رهبر موفق باید بتواند مانند یک آفتاب‌پرست، رنگ ذهن خودش را تغییر دهد، تا بتواند با شرایط محیطی مختلف منطبق شود. علاوه بر این، او باید بتواند بدون نشان دادن آثار خشم و عدم کنترل بر خویش، خلق و خوی خودش را تغییر دهد. رهبر موفق باید درک درستی از تمام ۱۵ قانون موفقیت داشته باشد، و بتواند با توجه به شرایط، ترکیبی از آنها را اجرایی کند.

بدون این توانایی، هیچ رهبری نمی‌تواند قدرتمند باشد، و بدون قدرت، هیچ رهبری نمی‌تواند برای مدت طولانی دوام بیاورد.

معنای آموزش: برداشت اشتباهی درباره معنای واژه «آموزش» در میان عموم وجود دارد. لغت‌نامه‌ها در شکل‌گیری این برداشت‌های اشتباه نقش داشته‌اند، چون آموزش را با ابلاغ و انتقال دانش هم‌معنی می‌دانند.

آموزش از واژه لاتین «educō» ریشه می‌گیرد، که به معنی رشد درونی، و رشد از طریق تکرار و تمرین است.

طبیعت از بطالت متنفر است. طبیعت تنها به المان‌هایی زندگی می‌بخشد که در حال استفاده باشند. اگر یکی از دستانتان را برای مدت طولانی ببندید، خواهید دید که آن دست نحیف می‌شود و رفته رفته به عضوی مرده تبدیل می‌شود. از سوی دیگر، اگر بیش از حد معمول از دست خودتان استفاده کنید، مانند آهنگری که در تمام طول روز با پتک سنگین کار می‌کند، خواهید دید که آن دست قدرتمند می‌شود.

قدرت از دانش سازمان‌یافته حاصل می‌شود، اما این عمل به تکرار و تمرین نیاز دارد. ممکن است ذهن یک فرد سرشار از اطلاعات و دانش باشد، اما هیچ قدرت ارزشمندی در اختیار نداشته باشد. تنها دانشی می‌تواند به قدرت منجر شود که سازمان‌یافته و طبقه‌بندی شده باشد و اجرایی شود.

انسان «فرهیخته» کسی است که توانایی کسب دانش مورد نیاز برای دستیابی به اهدافش را داشته باشد، بدون اینکه در این راه به حق دیگران تجاوز کند. وکیل موفق کسی نیست که بیشترین مفاد و اصول قانون را حفظ کرده باشد. برعکس، وکیل موفق کسی است که بتواند اصول قانونی مربوط به پرونده‌ای را که بر روی آن کار می‌کند استخراج کند. این موضوع در حوزه کسب و کار و صنعت نیز صدق می‌کند.

هنری فورد تحصیلات چندانی نداشت، با این حال، او یکی از فرهیخته‌ترین انسان‌های عصر خودش بود، چون می‌توانست قوانین طبیعی و قوانین اقتصادی را با یکدیگر ترکیب کند؛ این توانایی موجب شد که او بتواند به هرچه در زندگی می‌خواهد دست پیدا کند.

سالها پیش در زمان جنگ جهانی، آقای فورد از روزنامه شیکاگو به علت انتشار مطالب توهین‌آمیز درباره خودش شکایت کرد. این روزنامه در یکی از مقاله‌هایش از آقای فورد به عنوان فردی «نادان» یاد کرده بود.

هنگامی که این پرونده در دادگاه بررسی می‌شد، وکیل روزنامه از قاضی درخواست کرد تا به او اجازه دهد صحت مطالب چاپ شده را اثبات کند. او آقای هنری فورد را به جایگاه شهود خواند، تا نادانی او را به هیئت منصفه اثبات کند. این وکیل سوالات متفاوتی از آقای فورد پرسید. هدف او از این پرسش‌ها این بود که اثبات کند اگرچه ممکن است آقای فورد دانش تخصصی زیادی درباره تولید اتومبیل داشته باشد، اما به طور کلی او فردی نادان است.

آقای فورد با چنین سوالاتی روبرو شد:

بندیت آرنولد چه کسی بوده است؟ و امپراطوری بریتانیا برای خاموش کردن شعله آشوب‌های سال ۱۷۷۶، چه تعداد سرباز به آمریکا فرستاد؟

در نهایت، آقای فورد از این سوالات خسته شد و در پاسخ به یک سوال نامحترمانه، از جایش بلند شد و همان‌طور که انگشتش اشاره‌اش را به سمت وکیل نشانه رفته بود گفت، «اگر واقعا بخواهم به سوال احمقانه‌ای که هم اکنون پرسیدی و سوالات دیگری پاسخ بدهم، باید به حضورت برسانم

که من دکمه‌های الکتریکی زیادی در دفتر کاری‌ام دارم، و با فشار دادن دکمه درست می‌توانم افرادی را احضار کنم که توانایی پاسخگویی به تمام سوالات مربوط به حوزه کاری خودم را داشته باشند.» سپس ادامه داد، «حالا تو به بگو، هنگامی که افرادی را در اختیار دارم که می‌توانند دانش مورد نیازم را برای من فراهم کنند، چه نیازی دارد برای پاسخ دادن به این سوال‌ها ذهنم را پر از دانش عمومی کنم.»

بدون شک پاسخ فورد کاملا منطقی بود.

این سخنان آقای فورد، بار دیگر اثبات کرد که تحصیلات حقیقی به معنای توسعه ذهنی است؛ نه صرفا گردآوری و طبقه‌بندی دانش.

این پاسخ وکیل را نابود کرد. همه افراد حاضر در سالن متوجه شدند که نه تنها هنری فورد نادان نیست، بلکه بسیار خردمند است. هر فردی که بتواند دانش مورد نیاز خودش را به دست بیاورد و آن دانش را به صورت برنامه‌ای عملی سازماندهی کند، فردی خردمند است. هنری فورد می‌توانست با کمک دستیاران خبره‌اش به هر دانش تخصصی که نیاز دارد دست پیدا کند و به همین شکل توانست به یکی از ثروتمندترین مردان آمریکا تبدیل شود. ضرورتی نداشت که او تمام این دانش را در ذهن خودش داشته باشد.

افراد بسیار زیادی وجود دارند که از نظر تئوری، دانش به مراتب بیشتری در مقایسه با آقای فورد دارند، و می‌توانند او را با سوالات تخصصی متعدد، که آقای فورد شخصا توانایی پاسخ به هیچ کدام

از آنها را ندارد، سردرگم کنند. اما فورد می‌تواند با تکیه بر قدرتی که در حوزه صنعت و اقتصاد انباشت کرده، آن افراد را به همراه دانش و تحصیلاتشان مغلوب کند.

این درست است که آقای فورد نمی‌توانست وارد یک آزمایشگاه شیمی شود و آب را به عناصر سازنده‌اش، هیدروژن و اکسیژن، تجزیه کند و سپس با ادغام دوباره‌ی این اتم‌ها، آنها را به ساختار اولیه برگرداند، اما نکته حائز اهمیت این است که آقای فورد در صورت نیاز، می‌توانست خبره‌ترین شیمیدان را استخدام کند، تا این کار را برایش انجام دهد. فردی که بتواند از دانش موجود در ذهن دیگران، در راستای منافع خودش استفاده کند، بسیار خردمندتر و فرهیخته‌تر از فردی است که این دانش را در ذهن خودش دارد، اما توانایی استفاده از آن را ندارد.

رییس یکی از دانشگاه‌های معتبر، قطعه زمین بسیار بزرگ و بی‌ارزشی را به ارث برد. این زمین درخت تنومندی نداشت که بتواند چوب آن را بفروشد، و معدن یا متعلقات ارزشمند دیگری نیز در آن وجود نداشت. بنابراین این زمین هیچ فایده‌ای برای او نداشت و تنها هزینه‌های او را بالا می‌برد، چون مجبور بود برای آن مالیات بپردازد. چندی بعد دولت ایالتی از وسط این زمین یک بزرگراه عبور داد. مرد «بی‌سواد» که از این جاده عبور می‌کرد، متوجه شد که این زمین بی‌حاصل، بر روی بلندی واقع است و در تمام جهات چشم‌انداز خوبی دارد. او (مرد بی‌سواد!) همچنین متوجه شد که این زمین پر از درختان کاج و سایر نهال‌های در حال رشد است. او ۵۰ هکتار از آن زمین را به مبلغ ۵۰۰ دلار خریداری کرد. او در نزدیکی بزرگراه، خانه‌ای چوبی، با اتاق غذاخوری بسیار بزرگ ساخت. در نزدیکی آن خانه، یک جایگاه سوخت بنا کرد. او چندین خانه چوبی تک‌خوابه

دیگر نیز در کنار جاده ساخت. هر کدام از این خانه‌های تک‌خوابه را در به مبلغ ۳ دلار در ازای هر شب، به گردشگران اجاره می‌داد. سال بعد، او ۵۰ خانه چوبی سه‌خوابه دیگر نیز ساخت. او این خانه‌ها را به مبلغ ۱۵۰ دلار برای مدت یک فصل به ساکنان شهرهای نزدیک اجاره می‌داد. او هیچ هزینه‌ای برای مصالح ساختمانی پرداخت نکرد، چون به وفور در زمین خودش وجود داشت (همان زمینی که رییس دانشگاه گمان می‌کرد بی‌ارزش است).

این مرد در فاصله ۵ کیلومتری این خانه‌ها زمین دیگری به مساحت ۱۵۰ هکتار، به مبلغ هر هکتار ۲۵ دلار، خریداری کرد؛ قیمتی که فروشنده گمان می‌کرد بسیار بیشتر از ارزش حقیقی آن است. او با ساختن سدی به طول ۳۰ متر، نهر آبی که از آنجا عبور می‌کرد را به یک دریاچه ۱۵ هکتاری تبدیل کرد، و در آن ماهی رها کرد. سپس زمین دور دریاچه را قطعه‌بندی کرد و آنها را فروش رساند. او از این معامله ۲۵۰۰۰ دلار سود کسب کرد. همه این اتفاقات تنها در مدت یک تابستان روی داد.

با این حال، او هنوز هم در نظر عموم، فردی «بی‌سواد» بود.

آن رییس دانشگاه، که ۵۰ هکتار زمین بی‌ارزش را به قیمت ۱۵۰ دلار فروخته بود، پس از مشاهده این تغییرات گفت:

«فکرش را بکن! اون مرد، که ما بهش می‌گیم نادان، توانست با ترکیب نادانی خودش و ۵۰ هکتار زمین بی‌ارزش، به سود سالانه‌ای برسد، که از درآمدی که من در طی ده‌ها سال به عنوان رییس دانشگاه کسب می‌کنم بیشتر است.»

اطراف شما پر از فرصت‌های متعدد برای کسب پول است. این دوره قصد دارد توانایی کشف این فرصت‌ها را به شما اعطا کند، و راه استفاده از این فرصت‌ها را به شما بیاموزد.

چه کسی بیشترین استفاده را از قانون موفقیت می‌برد؟

افراد حقوق‌بگیر - که تمایل دارند درآمدهای خود را افزایش دهند و خدماتشان را به بهترین شکل بازاریابی کنند.

فروشنده‌گان - که تمایل دارند در حوزه کاری خودشان خبره شوند. فلسفه قانون موفقیت، تمام اصول و قوانین شناخته شده درباره فروش را پوشش می‌دهد. این دوره، ویژگی‌های منحصر به فردی دارد، که در هیچ دوره دیگری نمی‌توانید آنها را ببینید.

مدیران کارخانجات صنعتی - که ارزش‌سازی در بین کارمندان را درک می‌کنند.

تاجران - که تمایل دارند با افزایش تعداد مشتریان، کسب و کارشان را گسترش دهند.

نمایندگان بیمه عمر - که تمایل دارند مشتریان جدیدی را به خود جذب کنند و بیمه مشتریان

فعالی را افزایش دهند. یک فروشنده بیمه اهل اوهایو، تنها با خواندن درس «کسب سود از

شکست‌ها»، توانست بیمه‌ای به مبلغ ۱۵۰ هزار دلار را به مقامات شرکت فولاد مرکزی بفروشد.

معلمان مدرسه - که تمایل دارند در شغل فعلی‌شان به اوج برسند، و یا در جست و جوی فرصتی

برای فعالیت در حوزه‌ای پرمفعت‌تر هستند.

دانش‌آموزان - که هنوز تصمیم نگرفته‌اند می‌خواهند در چه حوزه‌ای مسیر حرفه‌ای زندگی خود را ادامه بدهند. این کتاب، خدمات آنالیز شخصی‌ای را ارائه می‌کند، که به مخاطبان خود کمک می‌کند، بهترین شغلی را که برای آنها مناسب است انتخاب کنند.

بانکداران - که تمایل دارند با استفاده از محترمانه‌ترین روش‌های خدمت به مشتریان، کسب و کارشان را گسترش دهند.

کارمندان بانک - که تمایل دارند خودشان را برای موقعیت‌های اجرایی حوزه بانکداری و یا سایر حوزه‌های صنعتی و تجاری آماده کنند.

پزشکان و دندانپزشکان - که تمایل دارند بدون زیرپا گذاشتن اخلاق حرفه‌ای و تبلیغات مستقیم، در کار خود پیشرفت کنند.

فعالان حوزه املاک و مستغلات - که به دنبال راه‌های جدیدی برای افزایش فروش هستند. در درس ابتدایی این دوره، روش جدیدی برای بازاریابی املاک ارائه شده است، که افرادی را که به آن پایبند باشند به ثروت‌های افسانه می‌رساند. علاوه بر این، افرادی که هیچ تجربه‌ای در فروش املاک ندارند نیز می‌توانند از این روش بهره ببرند.

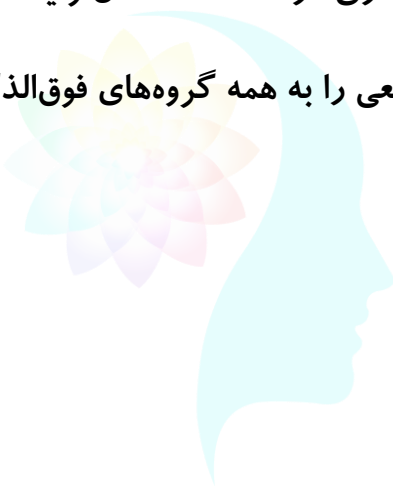
کشاورزان - که تمایل دارند روش‌های جدیدی برای بازاریابی محصولاتشان کشف کنند. آن دسته از کشاورزانی که مالک زمین‌های باارزش هستند و می‌خواهند از زمین‌شان برای اهدافی به جز کشت محصول استفاده کنند. بسیاری از کشاورزان زمین‌های باارزششان را با کاشت محصول تلف می‌کنند؛ آنها می‌توانند زمین کشاورزی‌شان را به تفرجگاهی پرسود تبدیل کنند.

وکلا- که تمایل دارند تعداد مشتریان را افزایش دهند، و نام و آوازه‌شان را بر سر زبان‌ها بیاندازند.

مدیران اجرایی کسب و کارها- که تمایل دارند کسب و کار فعلی‌شان را گسترش دهند، یا می‌خواهند با ایجاد روحیه همدلی و مشارکت بین کارمندان‌شان، با هزینه کمتری کسب و کارشان را اداره کنند.

افراد متأهل- که به علت ناسازگاری در خانه، ناشادمان و یا ناموفق هستند.

این کتاب کمک مشخص و سریعی را به همه گروه‌های فوق‌الذکر ارائه می‌کند.



خلاصه فصل اول

هدف این خلاصه کمک به شما برای درک ایده اصلی این دوره است. این ایده با عنوان اصل «گروه نخبگان» ارائه شده است، و در طول کتاب چندین بار به اشکال مختلف، توضیح داده شده است.

ایده‌های جدید به خصوص آنهایی که ماهیت انتزاعی دارند، تنها با تکرار در ذهن انسان مستقر می‌شوند. به همین دلیل در این فصل از کتاب، اصل گروه نخبگان مکرراً ارائه شده است.

گروه نخبگان با اتحادی دوستانه بین دو یا چند نفر که با روحیه‌ای سازگار با یکدیگر مشارکت می‌کنند، شکل می‌گیرد.

در اینجا لازم می‌دانم توضیح دهم، که اتحاد بین چندین ذهن مختلف، چه با روحیه‌ای سازگار باشد چه بدون آن، ذهن برتر دیگری را توسعه می‌دهد که بر تمام اعضای شرکت کننده در این اتحاد تاثیر گذار است. ارتباط میان دو یا چند نفر به هر شکلی که باشد، ذهن دیگری را خلق می‌کند، اما در نتیجه این ارتباط، لزوماً گروه نخبگان شکل نمی‌گیرد.

ممکن است ملاقات دو یا چند ذهن، نیروی منفی و مخربی شکل دهد، که دقیقاً در نقطه مقابل نیروی گروه نخبگان است.

همانطور که پیش از این نیز در این کتاب گفتیم، برخی از ذهن‌ها نمی‌توانند با روحیه‌ای سازگار با یکدیگر ادغام شوند. چیزی شبیه به این اصل در علم شیمی وجود دارد، مقایسه این دو می‌تواند درک بهتری از این اصل به شما بدهد.

برای مثال فرمول شیمیایی آب به معنی ترکیب دو اتم هیدروژن و یک اتم اکسیژن (این دو عنصر را به آب تبدیل می‌کند. اما ترکیب یک اتم هیدروژن و یک اتم اکسیژن آب ایجاد نمی‌کند؛ علاوه بر این، این ترکیب سازگار نیست.

در بسیاری از موارد، ترکیب عناصر بی‌خطر، ترکیبات سمی و مهلکی را ایجاد می‌کند. در سوی مقابل، ترکیب مواد سمی با عناصر خاص دیگر، این مواد سمی را به ترکیباتی خنثی تبدیل می‌کند. همانطور که ترکیب عناصر خاص ماهیت آنها را به کلی عوض می‌کند، ترکیب ذهن‌ها نیز می‌تواند ماهیت آنها ذهن‌ها را عوض کند، که در نتیجه نیروی سازنده‌ای به نام گروه نخبگان و یا نیروی متضاد مخرب آن شکل می‌گیرد.

هر فردی که با یک مادرشوهر ناسازگار، زندگی کرده است، نیروی متضاد «گروه نخبگان» را به خوبی درک می‌کند. به دلایلی که هنوز برای محققان حوزه رفتارهای ذهنی ناشناخته است، اغلب مادرخوانده‌ها رویکردی منفی در برابر دختر شوهرشان دارند. ملاقات ذهن آنها با ذهن پسرخوانده‌شان، تاثیرات مخربی بر هر دو نفر می‌گذارد.

این حقیقت بر همگان واضح است، و نیازی به توضیح بیشتر ندارد.

برخی از ذهن‌ها با هم سازگاری ندارند و نمی‌توانند به شکلی سازنده با یکدیگر ادغام شوند؛ این حقیقتی است که همه رهبران باید همواره در ذهن داشته باشند. رهبر باید اطمینان حاصل کند، افرادی که در نقش‌های کلیدی سازمانش فعالیت می‌کنند، تمایل و توانایی همکاری دوستانه و سازگار با دیگر اعضای سازمان را داشته باشند.

توانایی ایجاد اتحاد بین گروهی از افراد، مهمترین ویژگی رهبر است. در فصل ۳، این کتاب مشاهده خواهید کرد که اندرو کارنگی ثروت و قدرت عظیم خود را با استفاده از همین توانایی به دست آورد.

اندرو کارنگی بدون اینکه چیزی درباره مسائل فنی صنعت فولاد بداند، و تنها با تکیه بر توانایی خود در گردآوری افراد متخصص و تشکیل گروه نخبگان، موفقترین شرکت فولاد در سرتاسر دنیا را تاسیس کرد.

موفقیت چشمگیر هنری فورد نیز از اجرای موفقیت آمیز همین اصل سرچشمه می گیرد. صرف نظر از اهمیت اتکا به نفس، برای دستیابی به موفقیت های بزرگ در صنعت و کسب و کار، لازم است بتوانیم با دیگران همکاری کنیم. هنری فورد نیز مانند اندرو کارنگی، متخصصانی را دور خود جمع کرد تا از طریق آنها به دانشی که خودش به آن آگاهی نداشت دست پیدا کند.

علاوه بر این، تنها به افرادی اجازه راهیابی به گروه نخبگان خود را می داد، که توانایی مشارکت همدلانه و سازگار با یکدیگر را داشته باشند.

هنگامی که گروه نخبگان از اعضای با جنسیت متفاوت تشکیل شده باشد، تاثیرگذاری آن بیشتر می شود. زیرا ذهن افرادی با جنسیت متفاوت به نسبت افرادی که جنسیت یکسانی دارند، با سازگاری بیشتری با یکدیگر ادغام می شوند. علاوه بر این، محرک های جنسی حاصل از ارتباط بین مرد و زن، به توسعه گروه نخبگان کمک می کند.

این یک حقیقت شناخته شده است که الهام زنان، اشتیاق و توانایی مرد برای پیگیری و دستیابی به هدف را افزایش می‌دهد.

این ویژگی انسانی، در دوره بلوغ در مردان تجلی می‌یابد و تا پایان زندگی ادامه پیدا می‌کند. برای نمونه در بسیاری از رشته‌های ورزشی، هنگامی که زنان بازی را تماشا می‌کنند، مردان عملکرد بهتری از خود نشان می‌دهند.

اگر زنان در سکوها حضور نداشته باشند، بازی فوتبال به زودی تمام شور و هیجان خود را از دست خواهد داد. مردان جوان به این دلیل با جان و دل به دنبال توپ می‌دوند، چون می‌دانند که دختر مورد علاقه‌شان از جایگاه تماشاچیان آنها را مشاهده می‌کند.

همین مرد جوان، حاضر است برای جلب نظر دختر مورد علاقه‌اش، با جان و دل در بازی کسب پول نیز فعالیت کند؛ به خصوص زمانی که آن زن بتواند با استفاده از اصل گروه نخبگان، به او انگیزه بدهد.

در سوی دیگر، همین زن می‌تواند با استفاده از نیروی منفی اصل گروه نخبگان (غرولند کردن، حسادت، خودخواهی، طمع، غرور) این مرد را به ورطه شکست بکشاند!

هدف اصلی هر انسان در زندگی، دستیابی به موفقیت است!

مسیر موفقیت معمولاً با عوامل زیادی مسدود شده است، که برای دستیابی به اهداف باید این موانع را از سر راه برداشت. یکی از مخرب‌ترین موانع مسیر موفقیت، اتحاد ناخجسته بین ذهن‌های

ناسازگار است. در این موارد، اتحاد مخرب باید شکسته شود و از بین برود، زیرا در غیر این صورت شکست حتمی است.

فردی که بر شش ترس اصلی (که یکی از آنها ترس از انتقاد است) غلبه کرده باشد، در صورتی که خودش را در رابطه‌ای تعارض آمیز ببیند، صرف نظر از اینکه این رابطه چه ماهیتی داشته باشد و یا با چه افرادی باشد، بدون این که تردیدی به دلش راه دهد، اقدامات لازم برای خروج از این رابطه را انجام می‌دهد.

بهتر است با انتقاد مردم روبرو شویم، تا اینکه با ماندن در رابطه‌ای ناسازگار به شکست تن بدهیم؛ اهمیتی ندارد که این رابطه تجاری باشد یا اجتماعی.

بی‌پرده بگویم، اگر نمی‌توانید زندگی مشترکتان را سازگار کنید، بهتر است طلاق بگیرید. البته این بدان معنی نیست که تنها راه غلبه بر عدم سازگاری، طلاق گرفتن است؛ زیرا در بسیاری از موارد با برچیدن علت تعارض، می‌توان سازگاری را به رابطه برگرداند و نیازی به طلاق نیست.

برخی از ذهن‌ها نمی‌توانند با روحیه‌ای سازگار با یکدیگر ادغام شوند و تکرار و اجبار نیز هیچ نخواهد داشت، زیرا این ناسازگاری از ماهیت طبیعی ذهن این افراد سرچشمه می‌گیرد. با این حال، نباید تمام مسئولیت و تقصیر این ناسازگاری را بر عهده فرد مقابل بگذارید- به یاد داشته باشید، ممکن است اشکال از ذهن شما باشد!

همچنین، به خاطر داشته باشید که اگرچه ممکن است یک فرد نتواند با یک یا چند فرد سازگاری داشته باشد، ممکن است با فرد دیگری سازگاری کامل داشته باشد. کشف این حقیقت، روش‌های انتخاب و استخدام نیروی انسانی در شرکت‌ها را به کلی متحول کرد. هم اکنون، عدم سازگاری یک فرد در یک موقعیت شغلی به خصوص، منجر به اخراج او نمی‌شود. رهبران و مدیران تیزبین، با بررسی دقیق توانایی‌ها، آن فرد را در جایگاه دیگری که برای او مناسب است به کار می‌گیرند. قبل از اینکه مطالعه این کتاب را ادامه بدهید و وارد فصل‌های بعد شوید، باید اطمینان حاصل کنید که اصل گروه نخبگان را به خوبی درک کرده‌اید. دلیل این موضوع این است که تقریباً تمام این دوره بر پایه قوانین عملکرد ذهن بنا شده است.

اگرچه این فصل مقدماتی، به عنوان یکی از درس‌های اصلی این کتاب در نظر گرفته نشده است، اما حاوی اطلاعات کاملی است که می‌تواند یک فرد مشتاق به حوزه فروش را به یک فروشنده ماهر تبدیل کند.

شرکت‌های فروش با استفاده مناسب از اصل گروه نخبگان، و گروه بندی فروشندگان‌شان در تیم‌های دو یا چند نفره، که با یکدیگر همکاری سازگار و مشارکت دوستانه دارند، می‌توانند از موهبت‌های این اصل بهره‌مند شوند.

یکی از مدیران فروش معروف‌ترین شرکت خودروسازی ایالات متحده که ۱۲ فروشنده را استخدام کرده بود، با هدف استفاده از اصل گروه نخبگان، آنها را به ۶ گروه دو نفره دسته بندی

کرد. این استراتژی به این شرکت کمک کرد که بالاترین میزان فروش تاریخی خود را در آن سال کسب کند.

پیشنهاد می‌کنم قبل از اینکه درصدد اجرایی کردن اصول ارائه شده در این فصل مقدماتی برآیید، حداقل پنج درس ابتدایی این کتاب را مطالعه کنید.

هدف اصلی این درس مقدماتی، ارائه برخی از اصولی است که این دوره بر اساس آنها بنا شده است. در فصل‌های آتی این اصول به شکل دقیق‌تری توضیح داده شده‌اند.

آخرین مرحله در راستی آزمایی یک اصل یا تئوری، کاربردی بودن آن است! کاربردی بودن اصل «گروه نخبگان» به مراتب اثبات شده است.

اگر این قانون را درک کرده‌اید، هم‌اکنون شما آماده هستید که مطالعه این کتاب را ادامه بدهید و اولین درس از دوره قانون موفقیت را مطالعه کنید، که در آن با جزئیات بیشتر، چگونگی اجرایی کردن اصول ارائه شده در فصل مقدماتی را خواهید یافت.

با دقت جدول صفحه بعد را مطالعه کنید و پس از مطالعه امتیاز این ده فرد، در دو ردیف سمت چپ به خودتان امتیاز بدهید.

خودتان بعد	خودتان قبل	جسی جیمز	کالوین کولیگ	ناپلئون بناپارت	ویلیام تفت	وودرو ویلسون	آبراهام لینکلن	تئودور روزولت	جرج واشنگتون	بنجامین فرانکلین	هنری فورد	
		-	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱. هدف اصلی مشخص
		۷۵	۶۰	۱۰۰	۵۰	۸۰	۷۵	۱۰۰	۹۰	۸۰	۱۰۰	۲. اعتماد به نفس
		-	۱۰۰	۴۰	۳۰	۴۰	۲۰	۵۰	۷۵	۱۰۰	۱۰۰	۳. عادت به پس انداز
		۹۰	۲۵	۱۰۰	۲۰	۹۰	۶۰	۱۰۰	۱۰۰	۶۰	۱۰۰	۴. نوآوری و رهبری
		۶۰	۵۰	۹۰	۶۵	۸۰	۷۰	۸۰	۸۰	۹۰	۹۰	۵. تصور
		۸۰	۵۰	۷۰	۸۰	۹۰	۶۰	۱۰۰	۹۰	۸۰	۷۵	۶. اشتیاق
		۵۰	۱۰۰	۴۰	۸۰	۷۵	۹۵	۷۵	۵۰	۹۰	۱۰۰	۷. کنترل بر خویشتن
		-	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۸. عادت به تلاش بیشتر از وظیفه
		۵۰	۴۰	۱۰۰	۹۰	۷۵	۸۰	۸۰	۸۰	۹۰	۵۰	۹. شخصیت جذاب
		۲۰	۷۰	۹۰	۸۰	۸۰	۹۰	۶۰	۷۵	۸۰	۹۰	۱۰. تفکر دقیق
		۷۵	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۱. تمرکز
		۵۰	۶۰	۵۰	۱۰۰	۴۰	۹۰	۵۰	۱۰۰	۱۰۰	۷۵	۱۲. همکاری
		-	۴۰	۴۰	۶۰	۶۰	۸۰	۶۰	۷۵	۹۰	۱۰۰	۱۳. کسب منفعت از شکست
		-	۷۵	۱۰	۱۰۰	۷۰	۱۰۰	۷۵	۸۰	۱۰۰	۹۰	۱۴. شکیبایی
		-	۱۰۰	-	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۵. اجرای قانون طلایی
		۳۷	۷۱	۷۰	۷۵	۷۹	۸۱	۸۲	۸۶	۹۰	۹۱	میانگین

۱۰ فردی که در جدول بالا تحلیل و بررسی شده‌اند در سراسر دنیا شناخته شده هستند. ۸ نفر از آنها افرادی موفق هستند، در حالی که دو نفر از آنها ناموفق هستند. افراد ناموفق جسی جیمز و ناپلئون بناپارت می‌باشند. با دقت بررسی کنید که در چه مواردی امتیاز صفر دریافت کرده‌اند، تا با عوامل شکست آنها آشنا شوید. امتیاز صفر در یکی از این موارد کافی است تا منجر به شکست یک فرد شود.

ملاحظه کنید که تمام افراد موفق در عامل «هدف اصلی مشخص» امتیاز کامل دریافت کرده‌اند. داشتن هدف واضح و مشخص، یکی از شروط اصلی موفقیت است. پس از مطالعه دقیق این جدول، به خودتان امتیاز دهید، تا نقاط ضعفتان را پیدا کنید. همچنین پیشنهاد می‌کنیم مقاله ای را که در ادامه آمده است مطالعه کنید.

شش دشمن اصلی شما

این اشباح ششگانه عبارتند از: ترس از فقر، ترس از انتقاد، ترس از بیماری، ترس از دست دادن

محبت اطرافیان، ترس از کهولت سن، ترس از مرگ

هر انسانی از یک چیز می‌ترسد. بیشتر ترس‌ها ذاتی هستند. در این مقاله، شش ترس اصلی، که

بیشترین تاثیرات مخرب در زندگی انسان‌ها دارند را مطالعه خواهید کرد. پیش از اینکه بتوانید در

هر زمینه‌ای از زندگی به موفقیت دست پیدا کنید، باید بر ترس‌های خود غلبه کنید. ابتدا ترس‌هایی

که زندگی شما را مختل کرده‌اند را پیدا کنید و سپس بر آنها غلبه کنید.

همانطور که مقاله را مطالعه می‌کنید، خودتان را بررسی کنید و ببینید چند مورد از ترس‌های

ششگانه در شما وجود دارند.

هدف این مقاله کمک به خوانندگان این کتاب برای غلبه بر این دشمنان خطرناک است. این اشباح

در درون شما وجود دارند اما شما قادر نیستید آنها را ببینید.

هر انسانی در این کره خاکی، حداقل با یکی از این ترس‌ها دست و پنجه نرم می‌کند. اولین مرحله

در مسیر نابودی این دشمنان، این است که بفهمید در چه زمانی و چگونه به وجود شما رخنه

کرده‌اند.

آنها معمولا به دو صورت خودشان را به فرد تحمیل می‌کنند. یکی از آنها وراثت فیزیکی است، که داروین در این مورد مطالعات گسترده‌ای انجام داده است. روش دیگر وراثت اجتماعی است؛ در اینجا ترس‌ها و باورهای انسان‌های اولیه، نسل به نسل به یکدیگر منتقل شده و تا هم‌اکنون در ما وجود دارد.

بیاید در ابتدا نقش وراثت فیزیکی را در شکل‌گیری این ترس‌های ششگانه بررسی کنیم. طبیعت خالق بی‌رحم است. از ابتدایی‌ترین اشکال حیات تا پیچیده‌ترین آنها، طبیعت همواره اجازه داده که گونه‌های قوی‌تر، گونه‌های ضعیف‌تر را شکار کنند. ماهی‌ها کرم‌ها را شکار می‌کنند و از آنها تغذیه می‌کنند. پرندگان ماهی‌ها را شکار می‌کنند. گونه‌های حیوانی قوی‌تر، این پرندگان را شکار می‌کنند و این فرآیند گام به گام ادامه پیدا می‌کند تا به انسان می‌رسد. و انسان‌ها تمام انواع گونه‌های حیوانی را شکار می‌کنند. داستان تکامل، نشان‌دهنده نابودی گونه‌های ضعیف‌تر توسط گونه‌های قوی‌تر در تمام طول تاریخ حیات است. به همین دلیل است که گونه‌های ضعیف‌تر یاد گرفته‌اند از گونه‌های قوی‌تر بترسند. ذهنیت ترس در تمام موجودات زنده وجود دارد.

حال اجازه دهید وراثت اجتماعی را بررسی کنیم و ببینیم نقش آن در شکل‌گیری ترس‌های ما چه بوده است. اصطلاح «وراثت اجتماعی»، مربوط به تمام درس‌هایی است که ما با مطالعه و تجربه سایر موجودات زنده کسب کرده‌ایم.

تمام پیش فرض‌های ذهنی‌تان را، حداقل به صورت موقتی، کنار بگذارید، تا بتوانید با شش دشمن اصلی‌تان آشنا شوید. این دشمنان عبارتند از:

ترس از فقر! بازگویی حقیقت درباره این ترس، به شهامت نیاز دارد. ترس از فقر، از عادت انسان‌ها در شکار اقتصادی هم‌نوعانشان سرچشمه می‌گیرد. حیوانات قدرت تفکر ندارند و ممکن است بر اساس غریزه از یکدیگر تغذیه کنند. انسان با استفاده از شهود بی‌نظیر، و سلاح قدرتمند تفکر، از جسم هم‌نوعانش تغذیه نمی‌کند؛ او از تغذیه اقتصادی هم‌نوعانش لذت بیشتری کسب می‌کند. انسان به حدی در این زمینه طمع‌کار است که تمام کشورهای دنیا، مجبور شده‌اند قوانین زیادی وضع کنند تا از ضعف در برابر قدرتمندان دفاع کنند. تمام قوانین وضع شده برای حمایت از سرمایه‌گذاران در بازار بورس و اوراق بهادار، مدرکی است که نشان می‌دهد انسان به صورت ذاتی تمایل دارد از هم‌نوعان ضعیف‌تر خود تغذیه اقتصادی کند.

ترس دومی که انسان‌ها به آن دچار هستند عبارت است از:

ترس از کهولت سن! این ترس دو دلیل ریشه‌ای اصلی دارد. دلیل اول این است که انسان معمولاً فکر می‌کند که پیری بی‌پولی را نیز با خود به همراه خواهد داشت. دلیل دوم که به مراتب شایع‌تر است و اهمیت بیشتری دارد مربوط به آموزه‌های جعلی درباره دنیایی دیگر سرشار از آتش و زجر است، که به منظور به اسارت کشاندن انسان از آن استفاده می‌شده.

ترس سوم عبارتست از:

ترس از بیماری: این ترس از هر دو نوع وراثت فیزیکی و اجتماعی سرچشمه می‌گیرد. از لحظه تولد تا زمان مرگ، درگیری شدیدی در بدن انسان وجود دارد؛ جنگی میان گروه‌های متفاوتی از سلول‌ها، که یکی از آنها سازنده است و دیگری نابودگر (یا میکروب‌های بیماری‌زا). بذر این ترس در درون بدن انسان کاشته می‌شود و در نتیجه قانون طبیعی غلبه سلول‌های قوی‌تر بر سلول‌های ضعیف‌تر است. وراثت اجتماعی نیز با عدم توجه به پاکیزگی و بهداشت، نقش خود را در این ترس ایفا می‌کند.

ترس چهارم عبارتست از:

ترس از دست دادن محبت اطرافیان: این ترس تیمارستان‌ها را پر از افرادی کرده است که به حسادت دیوانه‌وار گرفتار هستند، زیرا حسادت یکی از اشکال دیوانگی است. همچنین دادگاه‌های طلاق نیز پر از افرادی است که به این ترس دچار هستند. بعلاوه، علت بسیاری از قتل‌ها و جرم‌های وحشتناک نیز از همین ترس ناشی می‌شوند. این ترس از وراثت اجتماعی نشأت می‌گیرد و مشخصاً از دورانی ریشه می‌گیرد که انسان‌ها همسران یکدیگر را می‌ربودند، و هر زمانی که می‌توانستند از آنها سواستفاده می‌کردند. ترس از دست دادن عشق، احتمالاً به عصر حجر برمی‌گردد، هنگامی که مردان با زور زنان را می‌دزدیدند. آنها هنوز هم این کار را انجام می‌دهند، اما روش کارشان تغییر کرده است. امروزه به جای زور، از چرب‌زبانی، دادن وعده خرید لباس‌های گران‌قیمت، اتومبیل‌های لوکس و دام‌های دیگری استفاده می‌کنند که به نسبت زور بسیار کارآمدتر هستند. عادت‌های

مردان امروزی به نسبت شروع تمدن بشری تفاوت چندانی نکرده، اما نحوه ابراز آن به کلی تغییر کرده است.

ترس پنجم عبارتست از:

ترس از انتقاد: نمی‌توان با اطمینان راجع به منشا این ترس اظهار نظر کرد، اما بدون شک این ترس در انسان وجود دارد.

تولید کنندگان پوشاک، از این ترس به خوبی به نفع خودشان بهره‌برداری می‌کنند. هر فصل سبک بسیاری از آیتم‌های لباس تغییر می‌کند. چه کسی این سبک‌ها را طراحی می‌کند؟ مطمئناً خریدار این کار نمی‌کند، و این فروشنده است که درباره سبک تصمیم می‌گیرد. چه لزومی دارد که سبک‌های لباس به این سرعت تغییر کند؟ پاسخ واضح است. آنها مرتب سبک عوض می‌کنند، تا بتوانند لباس بیشتری بفروشند. اگر به این موضوع شک دارید، لباسی که از مد افتاده است را بپوشید و به خیابان بروید؛ خواهید دید که احساس ناراحتی خواهید کرد؛ منشا این احساس، دشمن نامرئی درون شما به نام «ترس از انتقاد» است.

آخرین مورد از ترس‌های ششگانه که وحشتناک‌ترین آنها نیز می‌باشد، عبارتست از: ترس از مرگ: برای برخی از افراد این وحشتناک‌ترین نوع ترس است. توضیح آن واضح است. ترس مرتبط با اندیشه مرگ، در اغلب مواقع از تعصبات اشتباه مذهبی ریشه می‌گیرد. فکر به زجر ابدی، انگیزه زندگی را از بین می‌برد و شادمانی را غیرممکن می‌کند.

ترس از مرگ امروزه به دلیل وجود کالج‌ها و دانشگاه‌ها، به اندازه گذشته رایج نیست. دانشمندان نور حقیقت را بر جهان می‌تابانند و این حقیقت به سرعت در حال آزادسازی مردان و زنان متعددی از این ترس وحشتناک است. مردان و زنان جوانی که به کالج‌ها و دانشگاه‌ها می‌روند، به سادگی تحت تاثیر خرافات قرار نخواهند گرفت. طلسم این ترس وحشتناک، که در عصر تاریکی در بشریت نفوذ کرده، به کمک زیست‌شناسی، ستاره‌شناسی، زمین‌شناسی و سایر علوم مرتبط در حال شکستن است.

تمام جهان تنها از یک چیز تشکیل شده است و آن چیز انرژی هستند. با توجه به اصول پایه‌ای فیزیک، می‌دانیم که انرژی و ماده نه به وجود می‌آیند و نه از بین می‌روند. انرژی و ماده می‌توانند از حالتی به حالت دیگر تبدیل شوند، اما هیچ کدام از آنها را نمی‌توان نابود کرد. زندگی به انرژی شباهت دارد. اگر ماده و انرژی نابودشدنی نباشند، زندگی نیز نابود نمی‌شود. زندگی نیز مانند سایر اشکال انرژی می‌تواند از حالتی به حالت دیگر تبدیل شود، اما هرگز نابود نمی‌شود. مرگ تنها یک مرحله گذار است.

اگر عبارات بالا درست نباشد و مرگ یک تغییر یا مرحله گذار نباشد، پس با این حساب مرگ چیزی جز خواب ابدی و آرام نیست، و خواب چیزی نیست که انسان از آن بترسد. بنابراین هیچ دلیل موجهی برای ترس از مرگ وجود ندارد.

بار دیگر به تصویر ابتدایی این مقاله نگاهی بیاندازید، و بررسی کنید که کدام یک از ترس‌های ششگانه بیشترین آثار مخرب را در زندگی شما ایجاد کرده است. اگر دشمن خود را شناسایی کنید، نیمی از مسیر غلبه بر آن را پیموده‌اید.

مدارس و دانشگاه‌ها، نقش مهم و مفیدی در کشف این ترس‌های ششگانه دارند. موثرترین ابزار برای مقابله با این اشباح، دانش سازمان‌یافته است. جهل و ترس، خواهرانی دوقلو هستند. اگر یکی از آنها را پیدا کنید، دیگری را نیز در همان اطراف خواهید یافت. قبل از این که این دو خواهر شما را به شکست برسانند، آنها را نابود کنید.

همه ترس‌های بشر از جهل و خرافات نشأت می‌گیرند، و اگر بشر بتواند بر جهل و خرافات غلبه کند، همه ترس‌های ششگانه در طی یک نسل از وجود بشر پاک می‌شوند.

جهل و خرافات عصر تاریکی، از طریق وراثت به شما منتقل شده است. اما هم‌اکنون شما در دوران مدرن زندگی می‌کنید. شما می‌توانید با نگاه به اطرافتان ببینید که هر معلولی، یک علت دارد. با مطالعه و بررسی دقیق این علت و معلول‌ها شما قادر خواهید بود ذهنتان را از شش ترس اصلی رها کنید.

در ابتدا داستان زندگی افرادی را که موفق شده‌اند ثروت‌های عظیمی انباشت کنند مطالعه کنید، و علت این دستاوردها را بررسی کنید. می‌توانید این مطالعات را با داستان زندگی هنری فورد شروع کنید. او در طی بازه زمانی ۲۵ ساله توانست فقر را شکست دهد و به قدرتمندترین فرد روی زمین تبدیل شود. این در این راه از اصولی استفاده کرد، که در دسترس شما نیز هستند.

هیچکدام از ترس‌های ششگانه هم‌اکنون در وجود هنری فورد جایی ندارند.

اگر احساس می‌کنید اختلاف سطح شما با هنری فورد به قدری زیاد است که قادر نیستید او را به درستی بررسی کنید، می‌توانید در ابتدا دو فردی که از نزدیک می‌شناسید را مطالعه کنید؛ یکی از این افراد نمایانگر تصور شما از شکست و دیگری نمایانگر تصور شما از موفقیت است. سعی کنید دلایل موفقیت و شکست این افراد را ریشه‌یابی کنید. حقایق را کشف کنید. فرآیند گردآوری این حقایق، درس‌های مهمی درباره روابط علت و معلولی به شما می‌آموزد.

هیچ اتفاقی خودبه‌خود روی نمی‌دهد. همه موجودات زنده، از پایین‌ترین سطوح حیات که در درون خاک و یا قعر اقیانوس‌ها زندگی می‌کنند تا انسان، حاصل فرآیند تکامل طبیعت هستند. تکامل یعنی تغییرات نظام‌مند.

نه تنها ویژگی‌های فیزیکی و رنگ حیوانات، از نسلی به نسل دیگر تغییرات جزئی پیدا می‌کند، بلکه ذهن انسان نیز همواره در حال تغییر و تحول است. امید بهبود شما در اینجا نهفته است. شما می‌توانید ذهنتان را مجبور کنید که به سرعت متحول شود. شما می‌توانید در یک ماه خودتلقینی هدف‌دار، بر تمام ترس‌های ششگانه‌تان غلبه کنید. پس از ۱۲ ماه تلاش پیوسته، می‌توانید به کلی این اشباح را نابود کنید.

افکار غالب ذهنی شما در امروز، هویت فردای شما را می‌سازند! اگر بتوانید بذر اراده را در ذهن خود بکارید نیمی از مسیر غلبه بر شش ترس اصلی را پیموده‌اید. این نیت را در ذهن خود حفظ کنید و خواهید دید که ترس‌های شما رفته رفته از بین خواهند رفت.

انسان قدرتمند از هیچ چیز نمی ترسد؛ حتی از خدا. انسان قدرتمند عاشق خدا است، اما هرگز از او نمی ترسد. ذهنی که ترس به آن راه داشته باشد، هرگز قدرتمند نمی شود. هر قدرتی که بر پایه ترس بنا شده باشد، بدون شک نابود می شود.

