

بیندیشید
و
ثروتمند شوید

نسخه اصلی و
بدون سانسور

ناپلئون هیل

ترجمه اختصاصی توسط رویال مایند

فصل سوم

درس دوم: اعتماد به نفس

«اگر به خودتان باور داشته باشید، می‌توانید از عهده آن بربیایید»

پیش از اینکه به اصول پایه‌ای این درس پردازیم، خوب است بدانید که مطالب ارائه شده در این درس نتیجه بیش از ۲۵ سال تحقیق و مطالعه توسط برترین محققان جهان است. تردید و بدبینی، خطرناک‌ترین دشمن پیشرفت و توسعه فردی است. اگر احساس کنید که من تنها یک ایده‌پرداز هستم که هیچ‌کدام از نظریه‌های خودش را تجربه نکرده است، مطالعه این کتاب فایده‌ای برای شما نخواهد داشت.

عصر حاضر عصر شک‌گرایی نیست؛ بشر در این قرن بیش از تمام تاریخ پیشین، قوانین طبیعت را کشف کرده و از آنها استفاده کرده است. تنها در طول سه دهه اخیر، انسان توانسته بر آسمان تسلط پیدا کند؛ اقیانوس‌ها را جست و جو کند؛ مفهوم فاصله را به کلی متحول کند؛ رعد و برق را مهار کند و چرخ‌های صنعت را بچرخاند؛ بهره‌وری صنعت کشاورزی را به طرز چشمگیری افزایش دهد؛ بین ملل مختلف روابط فوری برقرار کنند. به درستی، ما در عصر روشنگری و رشد و پیشرفت قرار داریم، اما هنوز در ابتدای راه هستیم. با این حال، هنگامی که بتوانیم دروازه‌های قدرت درونی‌مان را بگشاییم، به دانشی دست پیدا خواهیم کرد، که با علم کنونی بشر قابل مقایسه نیست.

فکر، سازمان یافته‌ترین نوع انرژی‌ای است که انسان می‌شناسد؛ عصر حاضر، عصر تحقیق و پژوهش است، و بدون شک به زودی درک بهتری از این نیرویی که در درون همه ما قرار دارد، به دست خواهیم آورد. ما هم‌اکنون می‌دانیم که انسان می‌تواند به کمک اصل خود تلقینی، بر آثار ترس که در طول هزاران سال در انسان انباشته شده است، غلبه کند. ما هم‌اکنون پی‌برده‌ایم که ترس، عامل اصلی فقر و شکست و هزاران بدبختی دیگر است.

ما هم‌اکنون می‌دانیم که اگر انسان بتواند بر ترس‌های خود غلبه کند، صرف نظر از اینکه در چه زمینه‌ای فعالیت می‌کند، می‌تواند به موفقیت‌های بزرگی دست پیدا کند.

توسعه اعتماد به نفس با غلبه بر شیطان پلیدی به نام ترس آغاز می‌شود؛ این شیطان بر روی شانه انسان می‌نشیند و در گوش او می‌گوید، «تو نمی‌توانی این کار را انجام بدهی - تو از انجام دادن این کار می‌ترسی - تو از نظر مردم می‌ترسی - تو از نالایق بودن می‌ترسی»

این شیطان در حال گوشه‌گیر شدن است. علم، سلاح قدرتمندی برای غلبه بر این دشمن قدیمی پیدا کرده است، و درس دوم این دوره، شما را با این سلاح آشنا می‌کند.

شش ترس اصلی بشر: همه انسانها به صورت ذاتی، ۶ ترس مختلف در وجودشان دارند. البته ترس‌های دیگری نیز وجود دارند که همه آنها در این ۶ گروه طبقه بندی می‌شوند. در اینجا ۶ ترس اصلی بشری توصیف شده، و منابع این ترس‌ها ارائه شده است.

این شش ترس عبارتند از:

ترس از فقر

ترس از انتقاد

ترس از بیماری

ترس از دست دادن محبت اطرافیان

ترس از کهولت سن

ترس از مرگ

این لیست را مطالعه کنید، خودتان را بررسی کنید و ببینید چند مورد از این اشباح در شما وجود دارند.

هر انسانی حداقل با یکی از این ترس‌های ششگانه دست و پنجه نرم می‌کند. بیایید در ابتدا منبعی که این ترس‌ها از آنها ریشه می‌گیرند را بررسی کنیم.

وراثت فیزیکی و اجتماعی

تمام ویژگی‌های جسمانی و ذهنی انسان، از طریق دو راه به او به ارث رسیده‌اند. یکی از آنها وراثت فیزیکی، و دیگری وراثت اجتماعی است.

تمام گونه‌های جانوری و گیاهی دنیا از طریق وراثت فیزیکی تکامل پیدا کرده‌اند و به وضعیت کنونی رسیده‌اند، حتی گونه‌های منقرض شده نیز از طریق وراثت فیزیکی تکامل پیدا کرده بودند. انسان نیز از این قاعده مستثنا نیست. هر یک از نسل‌های بشر، بر ویژگی‌های انسان و عادت‌ها و مشخصات ظاهری او تاثیر گذاشته‌است. بنابراین، وراثت فیزیکی انسان، کلکسیون متنوعی از عادت‌ها و ویژگی‌های فیزیکی مختلف است.

بخش اعظم وجود انسان، با وراثت اجتماعی در او شکل گرفته است. اصطلاح «وراثت اجتماعی» به معنی فرآیندی است که طی آن خرافات، باورها، ایده‌ها و افکار، از نسلی به نسل دیگر منتقل می‌شود.

اصطلاح «وراثت اجتماعی» تمامی منابعی که انسان از طریق آنها دانش کسب می‌کند را شامل می‌شود؛ خواندن، مکالمات فردی، داستان‌سرایی و سایر الهامات ذهنی، از تجارب شخصی حاصل می‌شوند.

هر انسانی که بر ذهن یک کودک کنترل داشته باشد، می‌تواند با استفاده از قانون وراثت اجتماعی، هر ایده درست یا اشتباهی را در ذهن او بکارد، به شکلی که این حقیقت توسط کودک پذیرفته می‌شود و به بخشی از شخصیت او تبدیل می‌شود.

ذهن یک کودک معمولاً در دو سال ابتدایی زندگی، پیش از این که به سن درک عمومی برسد، باز، پاک و آزاد است. هر ایده‌ای که در این سنین، توسط یک فرد مورد اعتماد، در ذهن فرد کاشته شود، در آن ریشه می‌دواند و رشد می‌کند.

با توجه به مطالبی که درباره نحوه کار وراثت اجتماعی ارائه شد، شما میتوانید با چگونگی شکل‌گیری این ترس‌های ششگانه آشنا شوید. علاوه بر این، شما می‌توانید با تامل در تجارب شخصی خودتان، صحت اصل وراثت اجتماعی را بررسی کنید.

خوشبختانه، تمام مدارک ارائه شده در این درس به شکلی است که شما می‌توانید خودتان صحت آن را بررسی کنید.

حداقل به صورت موقتی، هنگام مطالعه اصلی‌ترین دشمنان بشر، که همان ترس‌های ششگانه اصلی هستند، تعصبات و پیش‌زمینه‌های ذهنی خود را کنار بگذارید:

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 ضعفا 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.

در میان تمام عصرهای تاریخ بشر که می‌شناسیم، به نظر می‌رسد عصر حاضر، عصر پرستش پول است. در دوره فعلی، فردی که حساب بانکی پر از پولی نداشته باشد، فرد بی‌ارزشی تلقی می‌شود. هیچ چیزی به اندازه فقر، موجب زجر و اندوه انسان نمی‌شود. جای تعجبی نیست که انسان از فقر می‌ترسد. انسان از قرن‌ها تجربه نسل‌اندز نسل یافته است که جایی که پای پول و یا سایر دارایی‌های مادی در میان باشد، نمی‌تواند به هم‌نوعان خودش اطمینان کند.

بسیاری از مردان و زنان، تنها به خاطر ثروت، عاشق یک فرد می‌شوند و با او ازدواج می‌کنند.

شلوغی دادگاه‌های خانواده بی‌دلیل نیست!

انسان به حدی به ثروت علاقه دارد، که روش به دست آوردن آن اهمیت زیادی برای او ندارد؛ او در صورت امکان، در ابتدا سعی می‌کند از طریق قانونی ثروت کسب کند، و در غیر این صورت به روش‌های دیگر متوسل می‌شود.

ترس از فقر، چیز بسیار وحشتناکی است!

در بسیاری از موارد، افراد ثروتمند حتی اگر مرتکب قتل، سرقت، تجاوز و سایر جرم‌ها شوند، باز هم نزد دیگران احترام دارند. با این تفاسیر، تنها گناه نابخشودنی، فقر است.

جای تعجبی نیست که انسان از فقر می‌هراسد!

تمام کتاب‌های قانون، مدارکی هستند که نشان می‌دهند ترس از فقر یکی از مهم‌ترین ترس‌های بشر است، زیرا هر کدام از این کتاب‌ها حاوی قوانین متعدد و گوناگونی است، که به منظور حفاظت از اقشار ضعیف در برابر افراد قدرتمند وضع شده‌اند. تلاش برای اثبات این موضوع که ترس از

فقر، یکی از ترس‌های اصلی انسان‌ها است، و از تمایل ذاتی انسان برای فریب هم‌نوعانش نشأت می‌گیرد، مانند تلاش برای اثبات معادله $۲*۳=۶$ است.

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 آموزه‌هایی درباره دنیایی دیگر سرشار از آتش و زجر است، که به منظور به اسارت کشاندن انسان از آن استفاده می‌شده است؛ انسان‌ها یاد گرفته‌اند که از کهولت سن بترسند، زیرا بالا رفتن سن به معنی نزدیک شدن انسان به جهانی وحشتناک است. معمولاً دو دلیل برای این ترس وجود دارد: دلیل اول، بی‌اعتمادی به سایرین و ترس از اینکه آنها تمام دارایی‌های دنیوی فرد را به تاراج ببرند، است و دلیل دوم از تصاویر وحشتناکی که از جهان بعدی در سر دارد، ریشه می‌گیرد.

این ترس کاملاً منطقی به نظر می‌رسد.

ترس سوم 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.

برخی اعتقاد دارند که این ترس همزمان با سیاست وارد ذهن انسان شده است.

به نظر من، ترس از انتقاد، در بخشی از طبیعت موروثی انسان ریشه دارد، که نه تنها می‌خواهد دارایی‌های سایر هم‌نوعان خود را تصاحب کند، بلکه تلاش می‌کند با انتقاد از سایرین، اقدامات خود را توجیه کند. این یک حقیقت شناخته شده است که دزدها قربانیان خود را سرزنش می‌کنند، و سیاستمداران برای پیروزی در انتخابات، به جای اینکه بر فضیلت‌های خودشان تکیه کنند، به دنبال یافتن نقاط ضعف در رقیب‌هایشان هستند.

ترس از انتقاد اشکال مختلفی به خود می‌گیرد، که اغلب آنها ناچیز هستند و تا حدودی بچگانه به نظر می‌رسند.

تولیدکنندگان 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.

تولیدکنندگان اتومبیل نیز مدل‌های خود را به صورت فصلی بروزرسانی می‌کنند. هر فردی دوست دارد اتومبیل آخرین مدل سوار شود.

تولیدکنندگان پوشاک به خوبی از ترس انسان از پوشیدن لباسی که مربوط به چند فصل گذشته است، آگاه هستند.

آیا این موضوع حقیقت ندارد؟ آیا تجارب شخصی شما این موضوع را تایید نمی‌کند؟

تا اینجا درباره تاثیر ترس از انتقاد در مسائل بی‌اهمیت و ناچیز زندگی صحبت کردیم. حال بیایید رفتار انسان تحت تاثیر این ترس را در مسائل مهم‌تر بررسی کنیم.

بسیاری از افراد در انتخاب همسر اشتباه می‌کنند، به این رابطه ادامه می‌دهند و در تمام زندگی‌شان از آن رنج می‌برند، و به این رابطه پایان نمی‌دهند، چون از انتقاد دیگران می‌ترسند. ترس از انتقاد بسیار وحشتناک است.

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 نشات 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.

حسادت و سایر اختلالات روانی مشابه، از ترس از دست دادن محبت معشوقه سرچشمه می‌گیرند. این ترس زجرآورترین نوع ترس از میان ترس‌های ششگانه است. این ترس بیش از هر نوع ترس دیگر، به ذهن و جسم فرد لطمه وارد می‌کند. بررسی‌های دقیق نشان داده است که زنان بیشتر از مردان در معرض این ترس قرار دارند. این حقیقت توضیح ساده‌ای دارد. زن‌ها با تجربه یاد گرفته‌اند که مردان به صورت طبیعی میل به چندهمسری دارند، و نمی‌توان در این زمینه به آنها اعتماد کرد. همچنین لازم به ذکر است که این ترس، بیش از هر نوع ترس دیگری، موجب ویرانی ذهن انسان می‌شود و او را به دیوانگی می‌کشاند.

ترس پنجم عبارتست از:

ترس از بیماری: این ترس با ترس از کهولت سن و ترس از مرگ ارتباط نزدیکی دارد، چون همه این موارد انسان را به «دنیای دیگری» که هیچ چیز درباره آن نمی‌دانیم، اما داستان‌های ترسناکی درباره آن شنیده‌ایم، نزدیک می‌کند.

تولیدکنندگان و توزیع‌کنندگان داروهای انحصاری، با استفاده از این ترس ثروت‌های کلانی به جیب زده‌اند. این سواستفاده از زودباوری و ساده‌لوحی انسان‌ها، در دهه‌های اخیر به حدی شایع

شده است، که مجله کولیر برای مقابله با شرکت‌هایی که بیشترین سواستفاده را در بازار داروهای انحصاری می‌کردند، کمپین عظیمی علیه آنها راه‌اندازی کرد.

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 مذهبی ریشه می‌گیرد. فکر به زجر ابدی، انگیزه زندگی را از بین می‌برد و شادمانی را غیرممکن می‌کند.

از آنجایی که رهبر مذهبی نمی‌تواند ورود به بهشت را برای فرد تضمین کند، فرد رفتن به قعر جهنم را اتفاق احتمالی می‌بیند. این احتمال به حدی وحشتناک است که حتی فکر به آن، بر تصورات یک فرد غلبه می‌کند، منطق را فلج می‌کند و ترس از مرگ را به وجود می‌آورد.

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 آتش‌بازی 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 انرژی تشکیل شده است. 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 هیچ‌کدام 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.

انسان با استفاده از وراثت اجتماعی، و از طریق حواس پنجگانه، به کسب دانش می‌پردازد. اصطلاح «وراثت اجتماعی» که در این درس استفاده می‌شود، به تمام روشهایی که فرزندان قبل از اینکه به سن درک برسند، از والدین خود یک ایده، تعصب، مذهب، تولید مثل و اخلاق را یاد می‌گیرند اشاره دارد؛ این سن برای انسان‌ها بین ۵ تا ۱۲ سالگی تخمین زده می‌شود.

ترس انواع فراوانی دارد اما هیچ‌کدام از آنها به اندازه ترس از فقر و ترس از کهولت سن، مهلک و خطرناک نیستند. ترس از فقر ما را مجبور می‌کند تا از بدنامان مانند برده کار بکشیم، تا بتوانیم برای دوران پیری پول ذخیره کنیم. این نوع ترس به حدی تحریک‌کننده است که موجب می‌شود

ما بیش از حد از بدنمان کار بکشیم، و همان چیزی را به سمت خودمان جذب کنیم که از آن فراری هستیم.

چه تراژدی بزرگی است زندگی فردی که در حال ورود به سن ۴۰ سالگی است و همچنان تحت تاثیر این ترس، بدون وقفه در حال سخت کار کردن است. انسان در سن چهل سالگی در شرف یادگیری مشاهده و درک دست خط طبیعت است. این نوشته‌ها بر روی درختان جنگل‌ها، رودهای جاری و چهره نوزادان حکاکی شده است، اما این ترس شیطانی، چشمان انسان را بر روی این حقایق می بندد. اصل اقدامات سازمان یافته نادیده گرفته می‌شود، و به جای اینکه نیروهای طبیعی اطراف خود را تحت کنترل بگیرد، و با استفاده از آنها به موفقیت های از این دست پیدا کند، با آنها مقابله می کند، این نیروها را به نیروهای مخرب تبدیل میکند.

یکی از مهم ترین نیروهای طبیعی که در دسترس انسان قرار دارد اصل خودتلقینی است، اما اغلب افراد با نادیده گیری این اصل، آن را به مانعی در مسیر پیشرفت خود تبدیل می کنند.

اجازه بدهید استفاده نابجا از این اصل را برای شما شرح بدهم:

انسانی را در نظر بگیرید که با یاس و ناامیدی روبرو می شود؛ دوستی بی وفایی می کند و یا همسایه ای به او بی اعتنایی می کند. او بلافاصله تصمیم می گیرد که تمام انسان‌ها غیر قابل اعتماد، و همه همسایه‌ها ناسپاس هستند. این افکار چنان در ضمیر ناخودآگاه او رسوخ می کنند که رویکرد او نسبت به دیگران را به کلی متحول می کند. بار دیگر به فصل دو برگردید، اگر به خاطر داشته

باشید در جایی از فصل دو گفتیم که افکار غالب ذهنی یک انسان، افرادی با افکار مشابه را به سمت او جذب می‌کند.

اگر قانون جذب را مدنظر قرار دهید، متوجه می‌شوید که چرا انسان‌های شکاک و بدگمان، افرادی شبیه به خودشان را به سمت خودشان جذب می‌کنند.

بالعکس:

انسانی را در نظر بگیرید که تنها خوبی‌های دیگران را می‌بیند. اگر همسایه‌های او بی‌تفاوت به نظر برسند، او متوجه این موضوع نمی‌شود، زیرا این فرد تصمیم گرفته‌است که ذهنش را از افکار خوب و خوش‌بینانه پر کند. اگر دیگران با لحنی تند با او صحبت کنند، او با طمانینه و با لحنی آرام به آنها واکنش نشان می‌دهد. با توجه به اصل جذب، این فرد افرادی را به سمت خود جذب می‌کند که رویکردی مشابه نسبت به زندگی دارند و افکار مشابهی را در سر می‌پرورانند.

بیاید یک گام جلوتر رویم:

انسانی را در نظر بگیرید که تحصیل کرده است و توانایی ارائه خدمات مفید و مورد نیازی به جامعه را دارد. او جایی شنیده است که تواضع فضیلت بزرگی است و تلاش برای پیش‌روی در بازی زندگی حاکی از خودخواهی است. او به آرامی از در پستی وارد می‌شود و در ردیف‌های آخر یک صندلی انتخاب می‌کند، در حالی که دیگر بازیگران زندگی، در حال حرکت به سمت جلو هستند.

او در ردیف‌های عقب باقی می‌ماند چون از نظر دیگران می‌ترسد.

نظر مردم، یا بهتر بگوییم برداشت او از نظر مردم، او را عقب نگه داشته است. تحصیلات او به هیچ دردی نمی‌خورد، زیرا او از گفتن این موضوع به جهان هراس دارد. او همواره به خودش می‌گوید (با استفاده از اصل خودتلقینی)، که باید در پس‌زمینه باقی بماند تا از انتقاد دیگران در امان باشد، گویی انتقاد می‌تواند به او آسیب برساند و هدفش را نابود کند.

انسان دیگری را در نظر بگیرید که در خانواده‌ای فقیر به دنیا آمده است. هنگامی که به گذشته نگاه می‌کند، تنها چیزی که به یاد می‌آورد فقر است. اطرافیان او همواره درباره فقر صحبت می‌کرده‌اند. او همواره دست سرد فقر را بر روی شانه‌هایش احساس می‌کرده، و در ذهنش به این نتیجه رسیده است که فقر در سرنوشت او حکاکی شده است و باید تسلیم آن شود. او به صورت غیرارادی اجازه می‌دهد که باور «یک فقیر همیشه فقیر می‌ماند» به ذهن او نفوذ کند، تا زمانی که به اندیشه ذهنی او تبدیل می‌شود. او شبیه به اسبی است که افساری به گردن دارد و به آن تسلیم شده است، و فراموش کرده است که می‌تواند خودش را از این بند آزاد کند. خودتلقینی منفی، جلوی پیشرفت او را گرفته است. او در نهایت دست از تلاش می‌کشد و خود را تسلیم می‌کند. اشتیاق و جاه‌طلبی در او مرده است. دیگر فرصت‌ها به سمت او حرکت نمی‌کنند و اگر هم به سمت او بیایند، او متوجه فرصت‌ها نمی‌شود. او سرنوشت خود را پذیرفته است! این یک حقیقت شناخته شده است که استعدادها و نیروهای ذهنی، همانند عضلات، در صورت عدم استفاده، تحلیل می‌روند و پژمرده می‌شوند. اعتماد به نفس نیز از این قاعده مستثنا نیست. اگر از آن استفاده شود، توسعه می‌یابد، اما در صورت عدم استفاده از بین می‌رود.

یکی از مهم‌ترین مضرات به دنیا آمدن در خانواده‌ای ثروتمند، این است که معمولا افرادی که در این خانواده‌ها پرورش می‌یابند به تنبلی و عدم اعتماد به نفس عادت پیدا می‌کنند. سالها پیش آقای ای. بی. مک‌لین، در شهر واشینگتون صاحب یک فرزند پسر شد. ثروتی که این پسر به ارث برد بیش از ۱۰۰ میلیون دلار بود. هنگامی که این کودک برای هواخوری به طبیعت برده می‌شد، تعداد زیادی پرستار و کارآگاه و سایر خدمه، کالسکه او را محاصره می‌کردند تا اطمینان حاصل کنند که هیچ خطری او را تهدید نمی‌کند. حتی زمانی که این کودک رشد کرد و بزرگ شد نیز این مراقبت‌ها ادامه پیدا کرد. این کودک حتی لباس خودش را نیز نمی‌پوشید و خدمتکاران این کار را برای او انجام می‌دادند. هنگامی که می‌خواستید و یا مشغول بازی کردن بود نیز خدمتکاران او را زیر نظر داشتند. او به سن ۱۰ سالگی رسید. او یک روز در حیاط پشتی بازی می‌کرد و متوجه شد که درب حیاط باز است. او در تمام طول عمرش هرگز به تنهایی بیرون از خانه نرفته بود، و طبیعتا آرزوی چنین چیزی را داشت. در لحظه‌ای که خدمه حواسشان به جای دیگری بود، او از درب به بیرون پرید و قبل از اینکه به وسط خیابان برسد، با یک اتومبیل تصادف کرد و مرد.

او عادت کرده بود که از چشمان خدمتکاران استفاده کند. شاید اگر یاد گرفته بود که بر توانایی‌های خودش تکیه کند، می‌توانست از آن حادثه جان سالم به در ببرد.

حدود بیست سال پیش که در شغل دفترداری مشغول به کار بودم، رئیس من دو پسرش را به دانشگاه فرستاد. یکی از آنها به دانشگاه ویرجینیا رفت و دیگری به دانشگاه نیویورک رفت. یکی از وظایف من این بود که هر ماه دو چک به مبلغ ۱۰۰ دلار برای هر کدام از پسرها بنویسم و برای

آنها ارسال کنم. این پول تو جیبی آنها بود، و می توانستند به هر شکلی که می خواستند آن را خرج کنند. کاملاً به یاد دارم که هنگام نوشتن چک‌ها چقدر به آنها حسادت می کردم. من همیشه گلایه می کردم که چرا در فقر به دنیا آمده بودم.

آن پسرها پس از فارغ‌التحصیلی به خانه برگشتند. پدر آنها مرد ثروتمندی بود که مالک چندین بانک و معدن زغال‌سنگ و سایر دارایی‌های باارزش بود. جایگاه‌های شغلی خوبی انتظار آنها را می کشید.

اما زمان برای انسان‌هایی که در پرغو رشد کرده‌اند، حقه‌های بی‌رحمانه‌ای در آستین دارد. شاید بهتر باشد بگوییم، زمان به این افراد اجازه می‌دهد حقه‌های بی‌رحمانه‌ای به خودشان بزنند! به هر حال، این دو پسر به جز مدرک تحصیلی‌شان، چیزهای دیگری نیز یاد گرفته بودند. برای مثال آنها ظرفیت بالایی برای نوشیدن الکل پیدا کرده بودند.

داستان زندگی این دو پسر بسیار طولانی است که جزئیات آن برای شما جذابیتی نخواهد داشت، اما شاید سرنوشت آنها برای شما جالب باشد. همان‌طور که در حال تالیف این درس هستیم، یک نسخه از روزنامه شهری که این پسرها در آن زندگی می‌کنند، روی میز من قرار دارد. پدر آنها ورشکست شده است، و عمارت بزرگ و مجللی که این پسرها در آن به دنیا آمده بودند و رشد کرده بودند، به فروش گذاشته شده است. یکی از پسرها مرده است و دیگری در یک تیمارستان بستری است.

البته همه فرزندان افراد ثروتمند چنین سرنوشت بدی ندارند. اما در هر حال این یک حقیقت است که تنبلی و سستی قوای انسان را تحلیل می‌برد و این، منجر به از بین رفتن اعتماد به نفس و جاه‌طلبی می‌شود؛ بدون این ویژگی‌های ضروری، زندگی انسان سرشار از شک و تردید خواهد بود. سختی کشیدن، نه تنها اشکالی ندارد، بلکه یک مزیت بزرگ است که ویژگی‌های ارزشمندی را در انسان پرورش می‌دهد.

بسیاری از افراد موفق، موفقیت خود را مدیون شرایط بد زندگی خودشان در هنگام کودکی هستند. نداشتن درک درستی از مزایای تقلا و تلاش و کوشش، موجب شده است که بسیاری از والدین بگویند، «من در زمان جوانی مجبور بودم سخت کار کنم، اما اجازه نخواهم داد فرزندانم چنین چیزی را تجربه کنند و زندگی سرشار از رفاه و آسایشی را برای آنها فراهم کردم!» چه موجودات نادانی!

اجبار به کار، بدترین چیزی نیست که انسان با آن روبه‌رو است. بطالت و تنبلی اجباری، بسیار بدتر از کار اجباری است. فردی که مجبور به کار کردن است، سعی می‌کند به بهترین شکل از توانایی‌های خودش استفاده کند، از افراط و تفریط پرهیز می‌کند، و کنترل بر خویشتن، عزمی راسخ و صدها موهبت دیگر به دست می‌آورد که افراد تنبل و تن‌پرور از آن بی‌بهره هستند.

عدم نیاز به تلاش و کوشش نه تنها منجر به ضعف در اراده و جاه‌طلبی می‌شود، بلکه حالت ذهنی بی‌رمقی را در فرد ایجاد می‌کند که به ناپودی اعتماد به نفس منجر می‌شود. انسانی که به علت عدم نیاز، از تلاش و کوشش دست برمی‌دارد، در حال استفاده از اصل خودتلقینی برای ناپودی

اعتماد به نفس خودش است. چنین فردی در نهایت نسبت به افرادی که در وضعیت بدتری قرار دارند و مجبورند کار کنند، حس حقارت پیدا می‌کند.

اجازه دهید حوزه فروشندگی را مد نظر قرار بدهیم و نقش اعتماد به نفس در این حوزه را بررسی کنیم. یکی از بزرگترین فروشندگان این کشور، روزی کارمند روزنامه بود.

بررسی داستان زندگی و روش موفقیت او، می‌تواند برای شما مفید باشد.

او در دوران جوانی، خجالتی و گوشه‌گیر بود. او نیز در آن زمان باور داشت که بهتر است از در پشتی وارد بازی زندگی شود و در ردیف‌های آخر یک صندلی برای خود انتخاب کند. او یک روز بعد از ظهر سخنرانی‌ای را درباره موضوع این درس (اعتماد به نفس) شنید، و چنان تحت تاثیر آن قرار گرفت که تصمیم گرفت مسیر زندگی‌اش را تغییر دهد.

او نزد مدیر تجاری روزنامه رفت و درخواست کرد که در دپارتمان فروش مشغول به کار شود؛ با درخواست او موافقت شد و به صورت کمیسیونی به کار گماشته شد. تمام همکارانش انتظار داشتند که او شکست بخورد، زیرا کاری که انتخاب کرده بود نیاز به مهارت‌های بالای فروش داشت. او به اتاقش رفت و لیستی از تاجران که قصد داشت با آنها تماس بگیرد را آماده کرد. این تاجران کسانی بودند که سایر فروشندگان موفق نشده بودند با آنها معامله کنند. این لیست حاوی ۱۲ نام بود. قبل از اینکه تماسی بگیرد، به پارک رفت و بیش از ۱۰۰ بار آن لیست را با خود مرور کرد، و در ذهن خودش به آنها می‌گفت، «تو قبل از پایان این ماه، از من فضای تبلیغاتی خرید می‌کنی.»

سپس شروع به تماس گرفتن کرد. در روز اول توانست با سه نفر از آنها معامله کند و به آنها فضای تبلیغاتی بفروشد. تا پایان آن هفته توانست با دو نفر دیگر نیز قرارداد ببندد. او موفق شد پیش از آنکه ماه تمام شود، برای ۱۱ نفر از افراد آن لیست، حساب تبلیغاتی باز کند. او ماه بعدی هیچ فروشی نداشت، زیرا تمام توانش را بر روی یک فرد باقی مانده از لیستش متمرکز کرده بود. او هر روز صبح به سراغ این تاجر می رفت تا با او مصاحبه کند، و هر روز پاسخ منفی می گرفت. آن تاجر اطمینان داشت که هرگز فضای تبلیغاتی نخواهد خرید، اما فروشنده جوان از این موضوع مطلع نبود. هنگامی که تاجر «نه» می گفت، این مرد جوان آن را نمی شنید و به تلاش خود ادامه می داد. در آخرین روز ماه، تاجر، پس از اینکه ۳۰ بار پاسخ منفی داده بود رو به فروشنده جوان کرد و به او گفت:

«ای مرد جوان، تو یک ماه از عمرت را برای متقاعد کردن من تلف کردی؛ حال می خواهم بدانم دلیل این کار تو چیست؟»

فروشنده جوان پاسخ داد، «من زمان خودم را تلف نکرده ام. من در مدت این یک ماه، در حال یادگیری بودم و تو آموزگار من بودی. حال تمام بهانه هایی که یک تاجر برای نخریدن ارائه می کند را می دانم، و علاوه بر این اعتماد به نفسم را نیز مستحکم کرده ام.»

سپس تاجر گفت: «باید به موضوعی اعتراف کنم. من نیز در این مدت در حال یادگیری بودم، و تو آموزگار من بوده ای. تو درس مهمی در اهمیت تداوم به من دادی، و هم اکنون برای قدردانی تصمیم گرفته ام که فضای تبلیغاتی خریداری کنم.»

این اتفاق همچنین آغازگر شهرتی بود، که این مرد جوان را میلیونر کرد. او با پر کردن ذهن خودش از اعتماد به نفس، توانست نیروی مقاومت‌ناپذیری خلق کند و به موفقیت دست پیدا کند. هنگامی که این مرد جوان اسامی لیست خود را انتخاب می‌کرد، کاری کرد که کمتر کسی جرات آن را دارد. او افرادی را انتخاب کرد که گمان می‌کرد فروش به آنها چالش‌برانگیز است، زیرا می‌دانست که رویارویی با مقاومت این افراد و غلبه بر آنها، اعتماد به نفس او را شدیداً تقویت خواهد کرد.

در فصل دوم یاد گرفتید که هر ایده‌ای که با تکرار، در ضمیر ناخودآگاه شما تثبیت شود، به صورت خودکار به طرح و برنامه تبدیل می‌شود، که یک قدرت نامرئی با استفاده از آن شما را به اهدافتان می‌رساند.

همچنین یاد گرفتید که با استفاده از اصل خود تلقینی می‌توانید هر ایده‌ای را در ذهنتان تثبیت کنید. هنگامی که امرسون عبارت زیر را می‌نوشت، همین اصل خود تلقینی را در ذهن داشت:

«تنها کسی که می‌تواند برای شما آرامش فراهم کند خود شما هستید.»

حتماً به یاد دارید که در فصلهای قبلی گفتیم، «تنها کسی که می‌تواند شما را به موفقیت برساند، خودتان هستید». البته طبیعی است که برای دستیابی به موفقیت‌های بزرگ به همکاری دیگران نیاز

پیدا خواهید کرد، اما تنها در صورتی می‌توانید دیگران را به همکاری با خودتان ترغیب کنید که اعتماد به نفس داشته باشید.

شاید برای شما سوال پیش آمده باشد که چرا تعداد کمی از افراد به جایگاههای شغلی بالایی ارتقا پیدا میکنند، در صورتی که سایر افرادی که به همان اندازه آموزش دیده‌اند و توانایی‌های مشابهی دارند، هیچ پیشرفتی نمی‌کنند. به میل خودتان دو نفر از این دو گروه متفاوت را انتخاب کنید، و با مطالعه آنها، به دلیل پیشرفت یکی از آنها و درجا زدن دیگری، پی ببرید. خواهید دید که فردی که در زندگی پیشرفت می‌کند به خودش باور دارد. او بر اساس این باورها اقدام می‌کند و به دیگران نشان می‌دهد که به خودش ایمان دارد. همچنین خواهید دید که این اعتماد به نفس مسری است؛ یک عامل محرک است؛ دیگران را متقاعد می‌کند و آنها را جذب می‌کند.

همچنین شما با بررسی فردی که در جا می‌زند و مشاهده حالت چهره او، ژست بدن او، عدم چابکی در حرکاتش و عدم قطعیت در سخنانش، متوجه می‌شوید که این فرد اعتماد به نفس ندارد. او برای دیگران جذابیتی ندارد، زیرا نیروهای ذهنی او به جای که دیگران را به سمت خود جذب کند، آنها را از خود دفع می‌کند.

ویژگی اعتماد به نفس، بیش از هر حوزه دیگری در حوزه فروش اهمیت پیدا می‌کند. شما در همان برخورد اول با یک فروشنده، می‌توانید متوجه وجود یا عدم وجود این ویژگی در او شوید. اگر اعتماد به نفس داشته باشد، می‌توانید نشانه‌های آن را در تمام وجود او پیدا کنید.

در اینجا مراحل را ارائه خواهیم کرد که شما می توانید با اجرایی کردن آن از اصل خود تلقینی استفاده کنید و ویژگی های مثبتی را در خودتان پرورش دهید. شما باید دستورالعمل های زیر را دنبال کنید، به آنها پایبند بمانید و آنها را به خاطر بسپارید:

فرمول اعتماد به نفس

اول: من به خوبی می دانم که توانایی دستیابی به هدف مشخص زندگی را دارم، بنابراین از خودم درخواست می کنم که برای دستیابی به این اهداف به طور پیوسته و با تداوم تلاش کنم.

دوم: من می دانم که افکار غالب ذهنی من در نهایت خودشان را در دنیای واقعی بازتولید می کنند و به حقیقت فیزیکی تبدیل می شوند، بنابراین حداقل روزانه ۳۰ دقیقه به فردی که می خواهم به آن تبدیل بشوم تمرکز می کنم؛ یک تصویر ذهنی از آن فرد می سازم و سپس با اقدامات مناسب این تصویر را به واقعیت تبدیل می کنم.

سوم: من می دانم که اصل خودتلقینی می تواند هر ایده و آرزویی را با استفاده از روش های کاربردی به واقعیت تبدیل کند.

چهارم: من اهداف اصلی زندگی خودم در پنج سال آتی را به دقت معین و مکتوب کرده ام.

پنجم: من به خوبی می دانم که ثروت و جایگاه پایدار، تنها با حقیقت و عدالت ممکن می شود، بنابراین تنها در معاملاتی وارد می شوم که برای همه ی طرفین منفعت داشته باشد. من با جذب نیروهای مثبت و همکاری سازنده دیگران، موفق خواهم شد. دیگران به من خدمت می کنند، زیرا

من نیز به آنها خدمت می‌کنم. من با توسعه عشق به تمامی انسان‌ها، ویژگی‌های مخربی از قبیل نفرت، حسادت، خودخواهی و بدبینی را در خودم نابود می‌کنم، زیرا می‌دانم که با رویکردی منفی نسبت به دیگران هرگز نمی‌توانم به موفقیت دست پیدا کنم. من دیگران را متقاعد می‌کنم که به من باور داشته باشند، زیرا من به خودم و دیگران باور دارم.

من نام خودم را در زیر این فرمول می‌نویسم و آن را به خاطر می‌سپارم و روزی یکبار آن را با صدای بلند می‌خوانم، تا در حرفه تخصصی خودم به فردی شاد و موفق تبدیل شوم.

امضا.....

پیش از این که زیر فرمول فوق‌الذکر امضا کنید، اطمینان حاصل کنید که قصد دارید از دستورالعمل‌های آن پیروی کنید. در پشت این فرمول قانونی وجود دارد که به راحتی قابل توصیف نیست. روانشناسان نام خودتلقینی را به این قانون اطلاق می‌کنند، اما تنها کافی است بدانید که این قانون کاربردی است!

نکته دیگری که باید مدنظر قرار دهید این است که همان‌طور که الکتریسیته هم می‌تواند چرخ‌های صنعت را بچرخاند و خدمات مفیدی به بشر ارائه کند، و هم می‌تواند در صورت استفاده نادرست جان او را بگیرد. اصل خودتلقینی نیز بسته به نحوه به کارگیری، هم می‌تواند شما را به کوهپایه‌های آرامش و رفاه برساند و هم ممکن است شما را به قعر دره فقر و فلاکت بکشاند. اگر شما ذهن خودتان را با تردید و عدم اطمینان به توانایی‌هایتان پر کنید، اصل خودتلقینی این افکار منفی را به

ضمیر ناخودآگاهتان منتقل می‌کند و بدون شک شما را به شکست هدایت می‌کند. اما اگر شما ذهن خودتان را با اعتماد به نفس پر کنید، اصل خودتلقینی این روحیه ایمان به خویشتن را به اندیشه غالب ذهنی شما تبدیل می‌کند و به شما کمک می‌کند که بر موانعی که در مسیرتان قرار می‌گیرند غلبه کنید و به قله موفقیت دست پیدا کنید.

قدرت عادت

از آنجایی که من خودم با توجه به تجارب شخصی‌ام می‌دانم که عدم آگاهی از اصل خودتلقینی چه مشکلاتی برای انسان ایجاد می‌کند، اجازه بدهید که کمی درباره اصل عادت با شما صحبت کنم؛ اصلی که با استفاده از آن می‌تواند اصل خودتلقینی را به کار ببندید و به اهداف مشخص خودتان دست پیدا کنید.

عادت‌های ما به شرایط محیطی وابسته هستند؛ عادت‌ها با تکرار انجام یک کار یا فکر به یک چیز مشخص در ما شکل می‌گیرند. عادت را می‌توان به شیارهای یک صفحه گرامافون تشبیه کرد؛ در این صورت ذهن انسان در نقش سوزن گرامافون عمل می‌کند که شیارهای صفحه چرخان را دنبال می‌کند. هنگامی که با تکرار یک فعالیت و یا اندیشه، یک عادت در انسان شکل می‌گیرد، ذهن انسان تمایل دارد که این عادت را دنبال کند.

در هر عادت، یک یا چند مورد از حواس پنجگانه ما در یک جهت خاص هدایت می‌شوند. عادت مضر مصرف دخانیات، بر اساس همین اصل تکرار در ذهن انسان شکل می‌گیرد. عادت مصرف مشروبات الکلی نیز با همین اصل در انسان توسعه پیدا می‌کند.

پس از اینکه یک عادت در ذهن ما تثبیت شود، کنترل فعالیت‌های ما را به دست می‌گیرد. هدف از نوشتن و تکرار فرمول اعتماد به نفس، تشکیل عادت باور به خویشتن است، تا بدینوسیله این باور را به ضمیر ناخودآگاه خودتان منتقل کنید.

در شهر لوئیزویل، مرد معلولی به نام آقای کوک زندگی می‌کند که پا ندارد و با ویلچر جابجا می‌شود. علی‌رغم اینکه آقای کوک از بدو تولد معلول بوده است، او توانسته کسب و کار بزرگ و موفق‌راه‌اندازی کند و میلیون‌ها دلار پول انباشت کند. داستان زندگی او اثبات می‌کند که انسانی که اعتماد به نفس داشته باشد، می‌تواند بر معلولیت غلبه کند و به اهدافش دست پیدا کند. هم‌اکنون ثروت آقای فورد بسیار بیشتر از نیازهای او تا آخر عمرش است. او تا همین چند سال پیش به عنوان کارگر روزمزد در یک فروشگاه اتومبیل کار می‌کرد، و هیچ تحصیلات یا سرمایه‌ای نداشت. ده‌ها فرد دیگر با سابقه درخشان‌تر و تحصیلات بالاتر همراه او کار می‌کردند. آقای فورد ذهنیت فقر را کنار گذاشت، توانایی‌های خودش در دستیابی به موفقیت را باور کرد و توانست به موفقیت دست پیدا کند. اطرافیان او نیز، اگر افکار مشابهی را در ذهن می‌پروراندند، می‌توانستند به موفقیت‌های آقای فورد دست پیدا کنند.

افکار متمرکز می‌توانند در انسان قدرت ایجاد کنند!

هنری فورد میلیون‌ها دلار پول کسب کرد، چون به توانایی‌های خودش باور داشت و این باور را به هدفی معین تبدیل کرد و برنامه‌ای مشخص برای دستیابی به آن هدف طراحی کرد. سایر همکاران فورد، تنها به دستمزد روزانه و هفتگی‌شان فکر می‌کردند. آنها باور داشتند که افرادی معمولی هستند، و انتظار زیادی از خودشان نداشتند. اگر می‌خواهید به موفقیت‌های بزرگ دست پیدا کنید، باید از خودتان انتظارات زیادی داشته باشید.

در اشعار زیر، حقیقت روانشناختی مهمی ارائه شده است:

اگر تصور کنی که بازنده هستی، خواهی باخت

اگر میل به بردن داشته باشی اما فکر کنی نمی‌توانی از عهده آن بریایی، مطمئن نمی‌توانی پیروز شوی.

اگر فکر کنی شکست می‌خوری، از هم اکنون شکست خورده هستی

چون در دنیای واقعی موفقیت با خواست انسان شروع می‌شود. و همه چیز در ذهن انسان اتفاق می‌افتد.

اگر فکر کنی در برابر دیگران حرفی برای گفتن نداری، همین‌طور خواهد شد

برای اوج گرفتن باید افکاری بلندمرتبه داشت.

لازمه کسب هر موفقیتی اطمینان داشتن به توانایی‌های خود است.

لزوماً نیرومندترین و سریع‌ترین افراد همیشه در نبردهای زندگی پیروز نمی‌شوند،

اما فردی که فکر می‌کند می‌تواند پیروز شود، دیر یا زود پیروز خواهد شد.

شعر بالا را به خاطر بسپارید، و سعی کنید برای توسعه اعتماد به نفس از آن استفاده کنید. جایی در وجود شما بذر موفقیتی نهفته است که اگر فعال شود می‌تواند شما را به اوج برساند. موقعیتی که هرگز فکرش را هم نمی‌کردید.

همانطور که یک استاد موسیقی می‌تواند زیباترین آهنگ‌ها را از سیم و یولن بیرون بیاورد، شما نیز می‌توانید نبوغی که در ذهنتان نهفته است را بیدار کنید و با استفاده از آن خودتان را بالا بکشید و به اهداف و آرزوهایی که در سر دارید دست پیدا کنید. هیچکس از نیروهای نهفته شده در وجود شما آگاه نیست. حتی خود شما نیز ظرفیت‌تان را نمی‌شناسید، و تنها در صورتی می‌توانید از ظرفیت خودتان آگاه شوید که انگیزه اصلی خودتان در زندگی را پیدا کنید و با توسعه اعتماد به نفس در خودتان، به سمت اهدافتان حرکت کنید.

ایده‌ها، عبارات، و سخنان انگیزشی موجود در این کتاب، می‌توانند به عنوان محرکی عمل کنند، که افکار و نیروهای ذهنی شما را جهت‌دهی می‌کنند و در نهایت شما را به هدف اصلی زندگی‌تان می‌رسانند. ممکن است عجیب به نظر برسد، اما واقعیت دارد. متحول‌کننده‌ترین اتفاقات زندگی زمانی رخ می‌دهند که اصلاً انتظار آن را ندارید. من نمونه‌ای از این اتفاقات به نظر بی‌اهمیت، که در واقع مهم‌ترین رویدادهای زندگی هستند، را در ذهن دارم. این اتفاق در شهر شیکاگو، هنگامی که به کار تحلیل شخصیت مشغول بودم، به وقوع پیوست. روزی یک مرد ولگرد به دفترم آمد و از من درخواست کرد که با او مصاحبه کنم. او رو به من کرد و گفت، «می‌خواهم با نویسنده این کتاب ملاقات کنم.» سپس یک نسخه از کتابی به نام «اعتماد به نفس»، که سالها پیش نوشته بودم را از

جیب خود بیرون آورد و روی میز قرار داد. او ادامه داد «به نظر می‌رسد دست سرنوشت این کتاب را به من رسانده است، زیرا دیروز قصد خودکشی داشتم. تقریباً تصمیم خودم را گرفته بودم که این زندگی ارزش زیستن ندارد، تا زمانی که این کتاب را دیدم و دیدگاهم نسبت به زندگی عوض شد. من به این نتیجه رسیدم که اگر با نویسنده این کتاب ملاقات کنم، او می‌تواند به من کمک کند که دوباره بر روی پاهای خودم بایستم. حال به اینجا آمده‌ام، تا ببینم شما چه کمکی می‌توانید به من کنید.»

همانطور که او مشغول صحبت کردن بود، من سرتاپای او را زیر نظر داشتم، و باید اعتراف کنم که در آن زمان گمان می‌کردم که هیچ کمکی نمی‌توانم به او بکنم، اما دوست نداشتم چنین چیزی را به او بگویم. نگاه خیره چشمان او، خطوط ناامیدی در چهره‌اش، حالت بدنش، ریش‌های نامرتبش و رفتار پراضطرابش، به من نشان می‌دادند که او هیچ آینده درخشانی در انتظار ندارد، اما نتوانستم این موضوع را به او بگویم، پس از او خواستم که کنار من بنشیند و تمام داستان زندگی‌اش را برای من تعریف کند. من از او خواستم که بی‌پرده سخن بگوید، و دلیل وضعیت نابهنجار کنونی‌اش را با من در میان بگذارد. به او قول دادم که پس از شنیدن داستان زندگی‌اش هر کاری که از دستم بریاید برای او انجام خواهم داد. او داستان زندگی خود را با جزئیات فراوان برای من توضیح داد که خلاصه آن بدین شکل بود: او تمام دارایی‌های زندگی‌اش را در یک کسب و کار کوچک سرمایه‌گذاری کرده بود. هنگامی که جنگ جهانی در سال ۱۹۱۴ آغاز شد، تامین مواد اولیه کسب و کارش برای او غیرممکن شد و ورشکست شد. از دست دادن سرمایه زندگی‌اش چنان ضربه‌ای

به او زده بود که زن و بچه‌هایش را ترک کرده بود و مانند بی‌خانمان‌ها زندگی می‌کرد. او نمی‌توانست این شکست بزرگ را بپذیرد و تصمیم به خودکشی گرفته بود.

پس از اینکه داستان زندگی‌اش را تعریف کرد، من به او گفتم، «من با علاقه به داستان زندگی تو گوش کردم، اما متأسفانه کمکی از دست من بر نمی‌آید.»

پس از شنیدن این جمله رنگ از رخسار او پرید، به صدلی‌اش تکیه داد و سرش را پایین انداخت. من چند لحظه صبر کردم و سپس ادامه دادم:

«اگرچه کاری از دست من بر نمی‌آید، اما در همین ساختمان فردی را می‌شناسم که می‌تواند به تو کمک کند ثروت را دوباره به دست بیاوری و دوباره سرپا شوی و اگر تمایل داشته باشی تو را با او آشنا خواهم کرد.» هنوز این سخنان از دهان من بیرون نیامده بود که او از جای خودش پرید، دست من را گرفت و گفت، «به خاطر خدا من را با این فرد آشنا کن.»

شنیدن عبارت «به خاطر خدا» امیدوارکننده بود. این نشان می‌داد که هنوز کورسوی امیدی در او وجود دارد. من دست او را گرفتم و او را به سمت آزمایشگاه خود، که در آن آزمایشات روانشناختی انجام می‌دادم، هدایت کردم. من درب یک اتاق را باز کردم و پرده‌ای که روی یک آینه بود را کنار زدم، به شکلی که او می‌توانست سر تا پای خود را در آن آینه ببیند. من به آن آینه اشاره کردم و گفتم:

«این همان مردی است که قول دادم تو را با او آشنا کنم. او تنها فردی است که می‌تواند به تو کمک کند دوباره بر خیزی و اوج بگیری. اگر نتوانی با او کنار بیایی، همان بهتر که به فکر راهی

برای خودکشی باشی. زیرا تا زمانی که این مرد را به خوبی نشناسی، نمی‌توانی هیچ ارزشی برای خودت یا جامعه‌ای که در آن زندگی می‌کنی خلق کنی.»

او یک گام به سمت آینه برداشت، برای مدتی سرتاپای خودش را در آینه دید، دستی به صورت نامرتبش کشید و سپس به عقب حرکت کرد و شروع به گریستن کرد. من در آن لحظه فهمیدم که او به خوبی درسی را که می‌خواستم به او منتقل کنم یاد گرفته، بنابراین او را به سمت آسانسور هدایت کردم و به خانه فرستادم. من انتظار نداشتم که در آینده او را ببینم، و شک داشتم که این درس کوتاه برای بازگشت او به زندگی کافی باشد.

چند روز بعد من به صورت تصادفی این مرد را در خیابان ملاقات کردم. او به حدی متحول شده بود، که به سختی توانستم او را بشناسم. او با صلابت حرکت می‌کرد و سرش را بالا گرفته بود. وضعیت بدنی لرزان و پراسترس او، از بین رفته بود. او لباس‌های جدیدی پوشیده بود. او نزد من آمد و اتفاقاتی که در این چند روز برای او رخ داده بود را با من به اشتراک گذاشت:

« من در راه دفتر تو بودم تا خبر خوب را به تو بگویم. عصر همان روزی که با تو ملاقات کردم، علی‌رغم ظاهر نامناسبم توانستم شغلی با حقوق ۳۰۰۰ دلار در سال پیدا کنم. فکرش را بکن؛ سه هزار دلار در سال! علاوه بر این، کارفرمای جدیدم بخشی از حقوقم را همان روز اول به من پرداخت کرد، تا بتوانم سر و وضعم را مرتب کنم. همچنین مقداری از این پول را برای خانواده‌ام فرستادم و خوشبختانه بار دیگر در مسیر موفقیت قرار گرفته‌ام.

من در راه دفتر تو بودم تا به تو بگویم که یکی از همین روزها که چندان دور نخواهد بود، بار دیگر به ملاقات تو خواهم آمد، اما با این تفاوت که این بار فرد بسیار موفق‌تری خواهم بود. در آن روز یک چک سفیدامضا به تو تقدیم خواهم کرد تا تو خودت مبلغ آن را پر کنی، زیرا تو کسی بودی که من را از دست خودم نجات دادی. تو من را با شخصیت حقیقی‌ام آشنا کردی.»

همان‌طور که آن مرد دور می‌شد و در خیابان‌های پرجمعیت شیکاگو ناپدید می‌شد، من برای اولین بار در زندگی‌ام به قدرت عظیم اعتماد به نفس پی‌بردم. در همان لحظه تصمیم گرفتم که خودم نیز از درسی که به آن مرد داده بودم، پیروی کنم. سپس جلوی همان آینه ایستادم، و تصمیم گرفتم که کمک به دیگران برای درک نیروهای نهفته در درونشان را به عنوان هدف اصلی زندگی‌ام انتخاب کنم. کتابی که هم‌اکنون مشغول خواندن آن هستید، اثبات می‌کند که من به آن هدف پایبند بوده‌ام.

مردی که داستان زندگی او را برای شما تعریف کردم، هم‌اکنون مدیرعامل یکی از موفق‌ترین شرکت‌های آمریکا است که فعالیت‌های آن از غرب تا شرق کشور و از کانادا تا مکزیک گسترده شده است.

عدم آگاهی افراد از وجود متدی مشخص برای توسعه اعتماد به نفس، صدمات جبران‌ناپذیری به بشر وارد کرده است. این متد باید در مدارس به مردان و زنان جوان آموخته شود، چون فردی که توانایی ایجاد اعتماد به نفس در خودش را نداشته باشد نمی‌توان فردی باسواد و تحصیل‌کرده دانست.

چه خوشبخت است انسانی که بتواند پرده‌های ترس را کنار بزند و گرما و روشنایی اعتماد به نفس را در وجود خودش بتاباند.

جایی که ترس حکم‌فرما باشد، موفقیت‌های بزرگ غیرممکن می‌شود. این حقیقت، یادآور تعریف ارائه شده برای ترس توسط یکی از فیلسوفان بزرگ است:

«ترس مانند دالانی است که ذهن در آن پنهان می‌شود و کنج عزلت می‌گزیند. ترس انسان را به

خرافات دچار می‌کند و خرافات خنجری است که روح انسان را به قتل می‌رساند.»

همان‌طور که مشغول نوشتن این کلمات هستم، برگه کاغذی روی میز من قرار دارد، با فونتی درشت روی آن نوشته شده است:

«من هر روز نسبت به روز قبل موفق‌تر می‌شوم.»

انسان بدگمانی که این کاغذ را بر روی میز دید از من پرسید که آیا واقعا این «مزخرافات» را

باور دارم. من به او پاسخ دادم «معلومه که نه. تنها کاری که این مزخرافات برای من انجام داده،

این بوده که من را از معادن زغال‌سنگ نجات داده، و من را به جایگاهی رسانده که در آن به

۱۰۰،۰۰۰ نفر خدمت‌رسانی می‌کنم، و در ذهن آنها همان افکار مثبت و سازنده‌ای را می‌کارم که

موجب پیشرفت من شده‌اند؛ بنابراین، چرا باید به این مزخرافات باور داشته باشم؟»

این مرد اندکی تامل کرد و گفت، «خب، شاید این فلسفه کاربردهایی داشته باشد. من همیشه از

شکست خوردن می‌ترسیدم و هم‌اکنون این ترس‌ها کاملا به حقیقت تبدیل شده‌اند.»

اندیشه‌هایی که در سر می‌پرورانید، هم می‌توانند شما را به شکست و فلاکت برسانند و هم می‌توانند شما را به قله‌های موفقیت هدایت کنند. اگر از خودتان انتظار موفقیت داشته باشید، و با اقدامات هوشمندانه در صدد به واقعیت تبدیل کردن این انتظارات باشید، بدون شک موفق خواهید شد. شما باید بدانید که اراده برای موفق شدن، با آرزوی موفقیت، متفاوت است. شما باید این تفاوت را درک کنید و از آن در راستای منافع خود استفاده کنید.

حدود ۲۵ سال پیش، من اولین درس درباره اعتماد نفس را یاد گرفتم. به خوبی به یاد می‌آورم که شب‌هنگام بود که کنار آتش نشسته بودم و به مکالمه بین چند مرد مسن درباره موضوع کار و سرمایه گوش می‌دادم. بدون مقدمه به جمع آنها اضافه شدم و درباره حل اختلافات میان کارفرمایان و کارمندان با استفاده از قانون طلایی صحبت کردم. اظهارات من، نظر یکی از آن مردان را جلب کرد. او با چهره‌ای متعجب رو به من کرد و گفت:

«تو خیلی زبر و زرنگ هستی و اگر بتوانی تحصیلات خودت را ادامه بدهی، آینده روشنی در انتظار تو است».

این اولین باری بود که کسی من را باهوش خطاب می‌کرد، و من را لایق موفقیت می‌دانست. این سخنان من را به فکر فروبرد و هر چه بیشتر به این موضوع فکر می‌کردم، احتمال موفقیت در نظر من بیشتر می‌شد.

در اینجا لازم می‌دانم اعتراف کنم، که تمام خدماتی که توانسته‌ام به جامعه ارائه کنم، و تمام اموالی که به دست آورده‌ام، را مدیون اظهارات آن مرد هستم.

دیگران تنها زمانی شما را باور می‌کنند، که شما نیز به خودتان باور داشته باشید. شما به طور پیوسته در حال انتشار افکارتان هستید، و اگر به خودتان باور نداشته باشید، دیگران اندیشه‌های شما را تصاحب می‌کنند.

اعتماد به نفس، حاصل دانش است. خودتان را بشناسید، از سطح دانش خودتان آگاه باشید، و بدانید که چگونه می‌خواهید از این دانش استفاده کنید. انسان‌های متقلب، سرانجام از کارهای خود پشیمان می‌شوند، بنابراین، هرگز به دروغ تظاهر نکنید که دانش و تحصیلات بالایی دارید. تظاهر هیچ فایده‌ای ندارد، زیرا به محض اینکه دهانتان را باز کنید و سخن بگویید، افراد مطلع و هوشمند، به میزان دقیق دانش و اطلاعات شما پی می‌برند. شخصیت حقیقی شما بسیار بیشتر از ادعاهایتان جلب نظر می‌کند.

به خودتان باور داشته باشید، اما نیازی نیست که این باور را فریاد بزنید، کافی است با اعمالتان این باور را به دیگران نشان بدهید.

هم‌اکنون شما برای فصل چهارم آماده هستید، که شما را یک گام در نردبان موفقیت بالاتر خواهد برد.