

بیندیشید
و
ثروتمند شوید

نسخه اصلی و
بدون سانسور

ناپلئون هیل

ترجمه اختصاصی توسط رویال مایند

فصل هفتم

درس ششم: اشتیاق

اشتیاق حالتی ذهنی است که به انسان الهام می‌بخشد و او را ترغیب می‌کند تا کارهایش را با انگیزه بیشتری انجام دهد. البته اشتیاق از این فراتر است، اشتیاق مسری است، و تاثیرات مثبت آن علاوه بر فرد مشتاق، اطرافیان او را نیز تحت تاثیر قرار می‌دهد.

اشتیاق برای انسان، همانند بخار برای لوکوموتیو است، اشتیاق همان نیروی حیات‌بخشی است، که انسان را به اقدام وامی‌دارد. بزرگترین رهبران در دنیا کسانی هستند که می‌دانند چگونه باید در پیروانشان اشتیاق ایجاد کنند. اشتیاق مهم‌ترین عاملی است که یک فروشنده باید از آن برخوردار باشد. و البته با اختلاف، مهم‌ترین اصلی است که یک سخنرانی عمومی باید آن را در خود پرورش بدهد.

اشتیاق چگونه بر شما تاثیر می‌گذارد؟

اشتیاق را به شغل خود بیافزایید تا دیگر یکنواخت و طاقت‌فرسا نباشد. اشتیاق به حدی انرژی‌زا است، که شما را قادر می‌سازد دو یا سه برابر بیشتر از قبل کار کنید، بدون اینکه خسته و فرسوده شوید.

به مدت سالهای طولانی، من تمام کارهای مربوط به نویسندگی‌ام را در این شب‌ها انجام می‌دادم. یک شب که پشت ماشین تحریرم نشسته بودم و با اشتیاق مشغول تایپ بودم، از پنجره اتاق کارم

نگاهی به بیرون انداختم. در آن طرف میدان برج متروپولیتن نیویورک قرار داشت، و بازتاب فوق‌العاده زیبای مهتاب بر روی این برج، چشمان من را بر روی آن ثابت کرده بود. چنان سایه-روشن نقره‌ای رنگی بر روی آن تشکیل شده بود، که تا به حال چنین چیزی را با چشمانم ندیده بودم. با بررسی بیشتر متوجه شدم که آنچه من به آن خیره شده‌ام اثرات مهتاب نیست، بلکه روشنائی آفتاب صبحگاهی است. روز شده بود! من تمام شب را مشغول کار کردن بودم، اما چنان مجذوب کارم شده بودم، که گمان می‌کردم تنها یک ساعت گذشته است. من در تمام طول روز و حتی شب بعدی نیز کار خودم را ادامه دادم، و تنها یک وقفه کوتاه برای خوردن یک وعده غذایی سبک داشتم.

دو شب و یک روز بود که نخوابیده بودم، و غذای زیادی نخورده بودم، و با این حال، به هیچ وجه احساس خستگی نداشتم. اگر به کاری که انجام می‌دادم اشتیاق و علاقه فراوان نداشتم، غیر ممکن بود که بتوانم چنین حد بالایی از استقامت و پیوستگی را از خود نشان بدهم.

اشتیاق فقط یک استعاره یا اصطلاح ادبی نیست؛ بلکه نیروی حیات بخشی است که می‌توانید آن را در خودتان پرورش دهید و از مزایای آن بهره مند شوید. بدون اشتیاق، شما همانند یک باتری الکتریکی هستید که کاملاً از الکتریسیته تخلیه شده است.

اشتیاق نیروی حیات بخشی است که شما می‌توانید با استفاده از آن جسم خود را دوباره شارژ کنید، و شخصیت پویایی در خودتان توسعه دهید. برخی از افراد به طور طبیعی سرشار از اشتیاق هستند، در حالی که گروه دیگری از افراد باید این ویژگی را به صورت ارادی در خودشان ایجاد کنند.

فرآیندی که به تقویت این خصوصیت منجر می‌شود بسیار ساده است. در مرحله اول، شما باید سراغ انجام دادن کارهایی بروید که به آنها بیشترین علاقه را دارید. اگر در حال حاضر شرایط زندگی‌تان به گونه‌ای است که نمی‌توانید کاری را که بیش از هر چیز به آن علاقمند هستید انجام بدهید، می‌توانید هدف اصلی زندگی‌تان را فعالیت در آن شغل به خصوص تعیین کنید.

ممکن است نداشتن سرمایه کافی و یا سایر دلایلی که هیچ کنترلی بر آنها ندارید، شما را وادار کنند تا به کاری مشغول شوید که به آن علاقمند نیستید. اما شما می‌توانید با آزادی کامل، هدف اصلی زندگی‌تان را برای خودتان تعیین کنید، و هیچ کس نمی‌تواند شما را از انجام این کار منع کند، و یا جلوی برنامه ریزی برای تبدیل کردن این هدف به واقعیت را بگیرد. هیچکس نمی‌تواند مانع ادغام اشتیاق با برنامه‌های شما شود.

شادمانی، هدف نهایی تمام کوشش‌های انسانی است، حالتی ذهنی است که تنها از طریق امید به دستاوردهای آتی می‌توانید آن را در خودتان توسعه بدهید. انسان شاد کسی است که در آرزوی کسب دستاوردهای بزرگ آینده، که هنوز به دست نیاورده است، زندگی می‌کند. خانه ای که دوست دارید مالک آن بشوید، پولی که دوست دارید کسب کنید و یا در حساب بانکی‌تان ذخیره کنید، محلی که دوست دارید به آن سفر کنید، جایگاهی که دوست دارید به آن دست پیدا کنید، مواردی هستند که در خوشبختی یک انسان نقش دارند. به همین شکل، هدف اصلی مشخص زندگی شما نیز از موارد فوق تشکیل شده است؛ اینها مواردی هستند که شما می‌توانید صرف نظر از شرایط فعلی زندگی‌تان، به آنها اشتیاق داشته باشید.

بیش از ۲۰ سال پیش، به یک ایده به خصوص مشتاق شدم. هنگامی که برای اولین بار این ایده در ذهن من شکل گرفت، حتی برای پیمودن اولین گام در جهت دستیابی به آن نیز آمادگی نداشتم. اما آن را در ذهنم پرورش دادم. هنگامی که به آینده فکر میکردم، شوق به این ایده، تمام وجودم را فرا میگرفت، تا زمانی که توانستم خودم را در حالی تصور کنم که به هدف خود دست پیدا کرده‌ام.

ایده من این بود: میخواستم ویراستار مقالات یک مجله باشم. من باید با استفاده از قانون طلایی به دیگران الهام می‌بخشیدم، تا با پرورش روحیه شجاعت، بتوانم رابطه بهتری با آنها ایجاد کنم. سرانجام فرصتی که به دنبال آن بودم، در اختیار من قرار گرفت! و در روز صلح در سال ۱۹۱۸، اولین مقاله خودم را نوشتم. این مقاله آرزویی بود که بیش از ۱۰ سال در حال تلاش برای محقق کردن آن بودم.

تمام احساساتی را که در این دوره ۲۰ ساله در قلب خودم پرورش داده بودم درون این مقاله قرار دادم. رویای من به حقیقت تبدیل شده بود. هم اکنون من ویراستار یکی از مجله‌های ملی بودم. همانطور که گفتم، این مقاله با اشتیاق کامل نوشته شده بود. به سراغ چند تن از آشنایان هم رفتم، و با اشتیاق کامل این مقاله را برای آنها خواندم. پایان مقاله بدین شکل بود: «سرانجام رویای ۲۰ ساله من در شرف تبدیل شدن به واقعیت است. انتشار یک مجله در سطح ملی به سرمایه بسیار زیادی نیاز دارد، و من هیچ ایده ای نداشتم که چگونه می‌توانم به این عامل ضروری دست پیدا

کنم، اما به هیچ عنوان از این موضوع نگران نیستم، زیرا اطمینان دارم که می‌توانم از عهده این کار برآیم!» هنگام نوشتن این کلمات، اشتیاق و ایمان خود را هم با آنها ترکیب می‌کردم.

بلافاصله پس از اینکه نوشتن این مقاله به پایان رسید، آن را به یکی از دوستان نزدیکم نشان دادم (اولین و تنها کسی که این مقاله را دید)، و او به من گفت:

«من اطمینان دارم که می‌توانی سرمایه مورد نیاز است را به دست بیاوری، زیرا شخصا مایلم تمام آن را تامین کنم.»

و او به قول خود عمل کرد!

درست است، اشتیاق یک نیروی حیات بخش است؛ در حقیقت قدرت آن به قدری زیاد است، که حتی افرادی که این قدرت را در خود توسعه داده‌اند نیز، تخمین درستی از توانایی‌هایشان ندارند. قبل از شروع بخش بعدی این درس، می‌خواهم یک بار دیگر تکرار و تایید کنم که شما قادرید اشتیاق خود را بر روی هدف اصلی و مشخص زندگی خود متمرکز کنید. اینکه هم اکنون توانایی لازم برای دستیابی به این هدف را داشته باشید، چندان مهم نیست. شاید هم اکنون با هدف اصلی و مشخص زندگیتان فاصله زیادی داشته باشید. اما اگر آتش اشتیاق را در قلبتان روشن کنید و شعله‌های آن را پایدار نگه دارید، به زودی موانعی که در مسیر دستیابی به این هدف قرار دارد از بین خواهد رفت، و قدرتی جادویی در اختیار شما قرار خواهد گرفت، که پیش از این حتی فکر آن نیز به ذهن شما خطور نمی‌کرده است.

اشتیاق شما چگونه بر دیگران تاثیر می‌گذارد

اکنون به یکی از مهمترین مباحث این درس، یا همان «تلقین» رسیده‌ایم.

در درس‌های قبل مبحث «خود تلقینی» را برای شما توضیح دادم. در درس سوم با نقش مهمی که خود تلقینی ایفا می‌کند آشنا شدید.

تلقین، اصلی است که از طریق آن، سخنان، اقدامات و حالت ذهنی شما، بر دیگران تاثیر می‌گذارد. برای اینکه قدرت عظیم تلقین را درک کنید، در اینجا می‌خواهم بار دیگر مطالب ارائه شده در فصل مقدماتی درباره تله‌پاتی را مرور کنم. اگر شما اکنون اصل تله‌پاتی (انتقال افکار از یک ذهن به ذهنی دیگر بدون استفاده از علایم، نشانه‌ها و یا اصوات) را درک می‌کنید و آن را پذیرفته‌اید، بدون شک می‌دانید که چرا اشتیاق مسری است، و چرا اطرافیان یک فرد مشتاق از او تاثیر می‌پذیرند.

هنگامی که ذهن شما به موجب برانگیخته شدن با اشتیاق، با فرکانس بالایی در حال ارتعاش باشد، این ارتعاش توسط ذهن اطرافیان جذب می‌شود؛ به خصوص افرادی که رابطه نزدیکی با آنها دارید. هنگامی که یک سخنران عمومی احساس کند که مخاطبانش با او هم‌فکر هستند، پی می‌برد که اشتیاق خودش بر ذهن شنوندگانش تاثیر گذاشته و ارتعاشات ذهنی آنها را با ارتعاشات ذهنی او هماهنگ کرده است.

هنگامی که یک فروشنده احساس می کند که لحظه مناسب برای به نتیجه رساندن معامله فرارسیده است، او در واقع متوجه تاثیرات اشتیاق خودش بر ذهن مشتری شده، و پی می برد که ذهن مشتری با ذهن او هماهنگ شده است.

موضوع تلقین، بخش مهمی از این درس و کل دوره موفقیت را شامل می شود. به این دلیل، در اینجا ۳ واسطه اصلی را که تلقین بر اساس آنها عمل می کند برای شما شرح خواهم داد. این ۳ واسطه عبارتند از: آنچه بر زبان می آورید، آنچه انجام می دهید، و آنچه می اندیشید!

هنگامی که شما نسبت به کالایی که می فروشید، خدماتی که ارائه می دهید و یا خطابه ای که ارائه می کنید، اشتیاق داشته باشید، دیگران از روی لحن صدایتان می توانند به حالت ذهنی تان پی ببرند. شاید هرگز به این موضوع توجه نکرده باشید، اما دیگران بیشتر به لحن صدای شما توجه می کنند، تا کلماتی که بر زبان می آورید. بیش از هر چیز دیگری، این لحن شما است که در متقاعد کردن دیگران تاثیر دارد. باور عمیق شما به یک مفهوم که در اشتیاقی سوزان متجلی می شود، با هیچ ترکیبی از کلمات قابل جایگزین شدن نیست. در واقع اگر کلمات شما رنگ اشتیاق به خود نگیرند، چیزی جز اصواتی بی روح نیستند.

متأسفانه قادر نیستیم جان مطلب را به شما منتقل کنم، زیرا کلماتی که بر روی صفحات کاغذ چاپ می شوند، هرگز نمی توانند تفاوت میان کلماتی که از لبانی بی احساس بیان می شوند، و کلماتی که از قلبی که با آتش اشتیاق شعله ور است سرچشمه می گیرند روشن کنند. اما تفاوت فاحشی بین این دو وجود دارد.

بنابراین، آنچه می‌گویید، و شیوه‌ای که آن را بیان می‌کنید، ممکن است معنایی کاملاً متفاوت از آنچه در ذهن دارید به مشتری منتقل کند. همین مساله موجب عدم موفقیت بسیاری از فروشندگان می‌شود که برای عرضه کالای خود تنها از استدلال و کلمات منطقی استفاده می‌کنند، و به کلمات خود رنگ اشتیاق نمی‌زنند. اشتیاقی که از صداقت و باور به کالایی که قصد فروش آن را دارد، حاصل می‌شود. این فروشندگان با کلماتشان یک چیز می‌گویند، اما با لحن صدایشان پیام کاملاً متفاوتی به مشتری منتقل می‌کنند؛ بنابراین مشتری سردرگم می‌شود، نمی‌تواند به فروشنده اعتماد کند و هیچ معامله‌ای اتفاق نمی‌افتد.

آنچه می‌گویید نقش مهمی در فرآیند عملکرد اصل تلقین ایفا می‌کند، اما نقش آن با اعمالی که انجام می‌دهید قابل مقایسه نیست. اعمال شما بسیار بیشتر از کلماتتان تاثیرگذار است، و وای به حال شما، اگر این دو با هم هماهنگی نداشته باشند.

اگر فردی دیگران را به انجام دادن کار به‌خصوصی تشویق کند، اما خودش به آن توصیه‌ها عمل نکند، هیچ‌کس به توصیه‌های او اهمیتی نخواهد داد.

اگر فروشنده فورد، سوار بر یک اتومبیل بیوک، یا سایر برندهای اتومبیل به سراغ مشتری خود برود، تمام استدلال‌های او برای خرید اتومبیل فورد، بی‌تاثیر خواهد بود.

افکار شما مهم‌ترین روش برای اجرایی کردن اصل تلقین هستند، زیرا آنها لحن صدای شما را کنترل می‌کنند، و تا حدود زیادی اعمال شما را نیز تعیین می‌کنند. اگر افکار، اعمال و سخنان شما با یکدیگر هماهنگ باشند، بدون استثنا تمام اطرافیان‌تان کم و بیش از شما تاثیر می‌پذیرند.

در ادامه، مبحث تلقین را بررسی خواهیم کرد، تا دقیقا به شما نشان دهم که چگونه می‌توانید این اصل را اجرایی کنید. همان‌طور که پیش از این گفتیم، تلقین و خودتلقینی تنها در یک مورد با یکدیگر تفاوت دارند و آن این است که: تلقین برای تاثیر گذاشتن بر دیگران استفاده می‌شود، در حالی که خودتلقینی برای اثر گذاشتن بر خود استفاده می‌شود.

پیش از اینکه بتوانید با استفاده از تلقین، فرد دیگری را تحت تاثیر قرار دهید، لازم است که ذهن مخاطب شما حالت خنثی داشته باشد؛ به این معنی که، ذهنی باز داشته باشد و حاضر باشد روش تلقین شما را بپذیرد. بیشتر فروشندگان در همین مرحله با شکست مواجه می‌شوند - آنها قبل از اینکه ذهن مشتری خود را برای پذیرفتن پیشنهادهایشان آماده کنند، اقدام به فروش می‌کنند. این نکته بسیار بااهمیت است و فهم آن برای موفقیت حیاتی است، بنابراین لازم می‌بینم که بیشتر به آن پردازم، تا مطمئن شوم که شما به طور کامل آن را درک کرده‌اید.

زمانی که می‌گوییم فروشنده باید پیش از اقدام به فروش، ذهن مشتری خود را در حالت خنثی قرار دهد، منظور من این است که ذهن مشتری باید برای پذیرفتن پیشنهادات فروشنده آماده بشود. فروشنده باید به خودش و کالایی که ارائه می‌کند اعتماد کامل داشته باشد، و واضح است که هیچ قانون ثابت و کلی‌ای برای ایجاد حس اعتماد و روحیه پذیرا بودن وجود ندارد. در اینجا است که نبوغ فروشنده اهمیت پیدا می‌کند، و عدم وجود قانون کلی برای ایجاد حس اعتماد را جبران می‌کند. من فروشنده بیمه عمری را می‌شناسم، که تنها بیمه‌های عمر با مبلغ بالا (۱۰۰ هزار دلار و بالاتر از آن) را به فروش می‌رساند. پیش از اینکه او به سراغ یک مشتری جدید برود، تمام پیشینه او را

بررسی می‌کند و اطلاعات کاملی از علایق و تجارب او به دست می‌آورد. برای مثال سطح تحصیلات، رشته تحصیلی، وضعیت مالی، عادت‌های خاص (اگر داشته باشد)، اعتقادات مذهبی و سایر اطلاعاتی که تعدادشان به قدری زیاد است که نمی‌توان تمام آنها را در اینجا لیست کرد. سپس از این اطلاعات استفاده می‌کند، تا قرار ملاقاتی با او ترتیب دهد و رابطه‌ای اجتماعی و تجاری با او برقرار کند. او در اولین جلسات ملاقات راجع به بیمه صحبت نمی‌کند. در واقع تا زمانی که رابطه نزدیکی با طرف مقابل ایجاد نکند، هیچ حرفی از بیمه به میان نمی‌آورد.

نباید فکر کنید که او در این مدت، زمان خود را تلف کرده است. او از این ملاقات‌های دوستانه استفاده می‌کند، تا ذهن مخاطب خود را خنثی کند؛ او تلاش می‌کند اعتماد طرف مقابل را به خودش جلب کند، تا زمانی که راجع به بیمه صحبت می‌کند، مخاطب با گوش‌های باز و ذهنی پذیرا به سخنان او گوش فرا دهد.

چند سال پیش، من کتابی درباره روش فروش خدمات شخصی نوشتم. پیش از اینکه متن را برای چاپ به ناشر ارسال کنم، این ایده به ذهنم خطور کرد که از چند نفر از مردان مشهور آمریکایی درخواست کنم تا نامه‌هایی را در تایید این کتاب بنویسند، و این نامه‌ها را در کتاب بگنجانم. در آن زمان، ناشر منتظر دریافت متن کتاب بود؛ بنابراین، هرچه سریعتر به هشت یا ده فرد نامه نوشتم، و درخواست خودم را برای آنها شرح دادم، اما هیچ پاسخی دریافت نکردم. من دو پیش‌نیاز ضروری موفقیت را نادیده گرفته بودم. با چنان سرعتی نامه‌ها را نوشته بودم، که نتوانسته بودم روحیه اشتیاق

را به آن بیافزایم، و فراموش کرده بودم که نامه را به شکلی بنگارم که ذهن مخاطب را خنثی کند؛ بنابراین، من راه را برای اجرایی کردن اصل تلقین آماده نکرده بودم.

پس از اینکه به اشتباه خودم پی بردم، نامه دیگری نوشتم که اصل تلقین به خوبی در آن رعایت شده بود، و این نامه‌ها نه تنها بدون پاسخ نماندند، بلکه پاسخ‌هایی که دریافت کرده بودم شاهکار بودند، و بسیار بهتر از آن چیزی بودند که در خوش‌بینانه‌ترین حالت انتظار آن را داشتم، و مکمل ارزنده‌ای برای کتاب من بودند.

به یاد داشته باشید که تلقین و اشتیاق، شانه به شانه یکدیگر حرکت می‌کنند!

تلقین، یکی از زیرکانه‌ترین و قدرتمندترین اصول روانشناسی است. شما در همه رفتارها، گفتارها و افکارتان از آن استفاده می‌کنید، اما تا زمانی که تفاوت میان تلقین مثبت و تلقین منفی را درک نکرده باشید، ممکن است به شکلی از آن استفاده کنید که به جای موفقیت، شکست را برای شما به همراه داشته باشد.

علم، این حقیقت را آشکار کرده است که استفاده مخرب از تلقین می‌تواند حیات را با خطر روبرو کند. چند سال پیش، در فرانسه، یک مجرم به مرگ محکوم شد، اما پیش از اینکه زمان اجرای حکم فرا برسد، آزمایشی بر روی او انجام شد، که در نهایت اثبات کرد که اصل تلقین می‌تواند مرگ را برای یک فرد رغم بزند. مجرم را به پای گیوتین آوردند، و پس از بستن چشمانش، سر او را زیر تیغ قرار دادند. یک تخته چوبی که دارای لبه تیز بود روی گردن او انداخته شد، و این ضربه شک عظیمی را به فرد وارد کرد، گویی تیغ با گردن او برخورد کرده است. سپس آب گرم روی

گردن او ریخته شد، و جریان آن از روی ستون فقرات او به سمت پایین حرکت کرد، تا جریان خون را شبیه سازی کند. پس از ۷ دقیقه پزشکان اعلام کردند که او مرده است. قدرت تجسم او، از طریق اصل تلقین، یک تخته چوب را به تیغ گیوتین تبدیل کرد و قلب او را از کار انداخت.

در شهر کوچکی که من در آن بزرگ شدم، پیرزنی زندگی میکرد که همیشه میگفت می ترسد بیماری سرطان او را بکشد. او در زمان کودکی، خانمی را میشناخت که از سرطان رنج میبرده، و این حادثه آنقدر او را تحت تاثیر قرار داده بود، که او همواره در بدن خودش به دنبال علایم سرطان میگشت. او هر درد کوچکی را نشانه ای از سرطان می دانست. من بارها دیده بودم که او دست خود را بر روی سینه اش می گذاشت و میگفت، «اوه، من اطمینان دارم که بیماری سرطان در همین ناحیه در حال گسترش است. من میتوانم غده سرطانی را احساس کنم.» هنگامی که او از این بیماری خیالی شکایت میکرد، همیشه دستش را بر روی سینه چپ خود قرار میداد؛ چون اعتقاد داشت که سرطان از همین نقطه حمله خود را آغاز کرده است.

او برای مدت بیش از ۲۰ سال این کار را ادامه داد.

او همین چند هفته پیش، به علت سرطان سینه چپ فوت کرد! اگر اصل تلقین می تواند لبه یک تخته چوب را به تیغ گیوتین تبدیل کند، و سلولهای سالم را به سلولهای سرطانی بدل سازد، بدون شک با استفاده از همین اصل می توان میکروبها را نابود کرد و از شر بیماریها خلاص شد. تلقین قانونی است که درمانگران ذهنی از طریق آن معجزه می آفرینند. من خود شاهد نابود شدن سلولهای یک زگیل با استفاده از اصل تلقین، طی مدت ۴۸ ساعت بودم.

ذهن انسان، دستگاه اعجاب‌آوری است!

یکی از خصوصیات شگفت‌انگیز ذهن این است که تمام احساسات و عقایدی که از طریق تلقین بیرونی یا خودتلقینی به آن می‌رسد، به صورت جمعی در گروه‌هایی ثبت میشوند که با یکدیگر هماهنگی دارند. تمام احساسات و افکار منفی در یک بخش ذهن ذخیره می‌شوند، و احساسات و افکار مثبت در بخش دیگری از ذهن با یکدیگر ذخیره میشوند. هنگامی که یکی از این احساسات و افکار (یا تجربه‌های مربوط به گذشته) از طریق حافظه، به ذهن هوشیار انسان خوانده می‌شود، معمولاً سایر احساسات و افکاری که ماهیت مشابهی با آن دارند نیز به ذهن خوانده می‌شوند، دقیقاً به همان شکلی که با بلند کردن یک حلقه از زنجیر، حلقه‌های دیگر نیز با آن بلند میشوند. برای مثال، هر اتفاقی که موجب شود فرد احساس تردید کند، کافی است تا تمامی تجربه‌های مربوط به شک و تردید را در ذهن او بازسازی کند. اگر یک غریبه از شما درخواست کند که یک چک را نقد کنید، بلافاصله خاطره نقد کردن چکی که سرانجام خوبی نداشته است، و یا داستان‌هایی که دیگران در این باره برای شما تعریف کرده‌اند، در ذهن شما پدیدار می‌شوند. بر اساس اصل پیوستگی، تمام احساسات، تجارب و افکار مشابه، همراه با هم در ذهن انسان طبقه‌بندی می‌شوند، به شکلی که یادآوری یکی از آنها، سایر موارد مشابه را نیز در ذهن انسان زنده میکند.

این اصل برای تمام احساسات و افکاری که در ذهن جای دارند، صدق می‌کند. برای مثال، احساس ترس را در نظر بگیرید؛ به محض اینکه به احساسات مرتبط با ترس اجازه دهیم که به ذهن ما نفوذ کنند، این حس تمام احساسات و افکار مرتبط با خود را به ذهن ما فرامی‌خواند. ذهنی که

سرشار از ترس باشد، با شهامت بیگانه است. تنها یکی از این دو می‌تواند در ذهن حضور داشته باشد. این دو به هیچ عنوان با هم هماهنگی ندارند، و هم‌خانه‌های خوبی برای یکدیگر نیستند. همان‌طور که پیش از این نیز چند بار گفتیم، چیزهای مشابه به سمت یکدیگر جذب می‌شوند. هر اندیشه‌ای که در ذهن ایجاد می‌شود، تمایل دارد که اندیشه‌های با ماهیت مشابه را به سمت خود جذب کند. بنابراین به خوبی مشهود است که احساسات، افکار و عواطفی که از تجربه‌های گذشته پدید می‌آیند، و توجه ذهن هوشیار را به خود جلب می‌کنند، توسط لشکری از احساسات، افکار و اندیشه‌های با ماهیت مشابه پشتیبانی می‌شوند.

پیشنهاد می‌کنم که با استفاده از اصل خودتلقینی و به کمک هدف اصلی مشخص، به طور ارادای آرزوی پیروزی را در ذهن خود بکارید، و با چشمان خودتان مشاهده کنید که چگونه تجارب گذشته به کمک شما می‌آیند و شما را به جلو می‌برند. با استفاده از اصل تلقین، علاقه‌ی تبدیل شدن به وکیل یا پزشک یا مهندس یا تاجر موفق را در ذهن فرزندتان بکارید. اگر این تلقین به اندازه کافی عمیق و قدرتمند باشد، و با تکرار آن را زنده نگه دارید، خواهید دید که فرزندتان به سمت هدف مشخص شده حرکت می‌کند و به آن دست پیدا می‌کند.

اگر می‌خواهید یک تلقین را به شکلی عمیق به فرد دیگری منتقل کنید، لازم است که آن را با اشتیاق ترکیب کنید، زیرا اشتیاق همچون کودی است که رشد سریع و تداوم یک تلقین را تضمین می‌کند.

هنگامی آن که پیرمرد محترم و خوش‌قلب بذر این تلقین را در ذهنم کاشت که، من فرد باهوشی هستم و در صورتی که به خودم آموزش بدهم می‌توانم از عهده کارهای بزرگی برآیم، اگرچه سخنان او بر من تاثیرگذار بودند، اما این لحن سخن او بود که بیشترین تاثیر را بر من داشت. او شانه‌های من را گرفت و با اعتماد کامل در چشمان من نگرست و پیشنهاد خود را در اعماق ضمیر ناخودآگاه من جای داد. و به این ترتیب، تا زمانی که در مسیر تحقق آن پیشنهاد حرکت نکردم، ذهن من روی آرامش را به خود ندید.

این همان نکته‌ای است که می‌خواهم با تمام توانم به آن تاکید کنم. لحن صدا و شیوه بیان، تاثیرگذاری بیشتری به نسبت کلمات و جمله‌بندی شما دارند.

بنابراین اگر می‌خواهید سخنان‌تان تاثیر موردنظر شما را بر مخاطب‌تان بگذارد، خلوص، صداقت و صمیمیت باید با بیان شما عجین باشد.

اگر قصد دارید چیزی را به دیگران بفروشید، ابتدا باید خودتان را به خرید آن قانع کنید! مدتی پیش، یکی از نمایندگان دولت مکزیک نزد من آمد و از من درخواست کرد که به عنوان نویسنده مطالب پروپاگاندا برای دولت وقت کار کنم. او پیشنهاد خود را به این شکل بیان کرد:

«از آنجایی که جناب عالی به عنوان مبدع قانون طلایی موفقیت، شهرت بالایی دارید، و با توجه به اینکه شما در سراسر ایالات متحده به عنوان یک شخص مستقل که هیچ وابستگی‌ای با گروه‌های سیاسی ندارد شناخته می‌شوید، از شما تقاضا دارم که سفری به مکزیک داشته باشید و پس از

مطالعه امور اقتصادی و سیاسی آن کشور، به ایالات متحده آمریکا برگردید و یک سری مقاله در روزنامه‌ها چاپ کنید و به مردم آمریکا پیشنهاد کنید که خواستار تقویت روابط با مکزیک شوند.»

برای انجام این کار پول زیادی به من پیشنهاد شد، شاید این پول بسیار بیشتر از درآمد من در تمام عمرم باشد؛ اما من این پیشنهاد را نپذیرفتم. کسانی که با اصول تاثیرگذاری بر دیگران آشنایی دارند، به خوبی می‌دانند که این کار کاملا منطقی بود. اگر می‌خواهید سخنان‌تان بر دیگران تاثیرگذار باشد، باید وجدانی آسوده داشته باشید.

نوشته‌های من نمی‌توانست به مکزیک برای دستیابی به اهدافش کمک کند، زیرا خودم شخصا به این هدف باور نداشتم؛ بنابراین وقتی اشتیاقی در من وجود نداشته باشد تا با نوشته‌هایم ترکیب کنم، بدون شک مطالب من نمی‌تواند تاثیر زیادی بر خوانندگان بگذارد؛ حتی اگر حاضر باشم تمام استعداد خود را به کار بگیرم.

بحث بیشتر درباره دلیل کاری که انجام دادم بی‌فایده است، زیرا آنهایی که با اصل خودتلقینی به اندازه کافی آشنا هستند، به خوبی از این موضوع آگاهی دارند، و افرادی که آشنایی زیادی با این اصل ندارند، با توضیحات من قانع نخواهند شد.

هیچ‌کس نمی‌تواند از طریق رفتار و گفتار خود مطلبی را به دیگران انتقال دهد؛ مگر آنکه خودش نیز به آن مطلب باور داشته باشد. اگر این نکته را نادیده بگیرید، بدون شک توانایی تاثیرگذاری بر دیگران را از دست خواهید داد.

لطفا یک بار دیگر پاراگراف بالا را با صدای بلند بخوانید! این مطلب ارزش تکرار را دارد، زیرا عدم توجه به اصل ذکر شده در پاراگراف بالا، موجب نابودی هدف اصلی و مشخص بسیاری از افراد شده است.

بعید می‌دانم هیچ پاداشی ارزش این را داشته باشد که برای گمراهی دیگران تلاش کنید، اما بدون شک به هیچ قیمتی نباید خودتان را گمراه کنید و به خودتان دروغ بگویید. این کار قدرت قلم من را نابود می‌کند، و کلمات من را بی‌تاثیر می‌سازد. تنها زمانی می‌توانم پیام خودم را به دیگران منتقل کنم و بر آنها تاثیر بگذارم، که آتش اشتیاق در قلبم شعله‌ور باشد؛ و تنها زمانی می‌توانم مخاطبانم را به پذیرش این پیام متقاعد کنم، که شخصا به مطالبی که بیان می‌کنم اعتقاد داشته باشم.

از شما می‌خواهم که پاراگراف بالا را نیز با صدای بلند بخوانید. بله، می‌خواهم آن را نیز به خاطر بسپارید. علاوه بر این، پیشنهاد می‌کنم که آن را بر روی یک برگه کاغذ بنویسید و هر روز این اصل را در ذهن خود مرور کنید. زیرا بدون توجه به این اصل، هرگز نمی‌توانید هدف اصلی خود را به واقعیت زندگی‌تان تبدیل کنید.

بسیاری از اوقات، برای پایبندی به این اصل مجبور به تحمل دشواری‌های زیادی شده‌ام! بارها پیش آمده که دوستان نزدیک و مشاوران تجاری‌ام از من خواسته‌اند تا برای به دست آوردن امتیازی خاص، این اصل را نادیده بگیرم، اما هرگز پایبندی خودم به این اصل را کنار نگذاشته‌ام، زیرا آرامش ذهنی و هارمونی قلبی را به منافع مالی موقتی ترجیح می‌دادم.

شاید عجیب به نظر برسد، اما باورها و تصمیمات من در این زمینه، عموماً بر پایه مفهومی که با عنوان «صداقت» شناخته می‌شود، نبوده است. پذیرفتن پیشنهادات مربوط به سخنرانی یا نوشتن درباره مطالبی که به آنها اعتقاد نداشتم، تنها به خاطر آسودگی وجدانم بود. من همواره تلاش کرده‌ام تنها سخنانی را که به آنها اعتقاد قلبی دارم بر زبان بیاورم، زیرا می‌خواستم به کلامم حیات ببخشم. باید بگویم که انگیزه من از این کار بیشتر حفظ منافع شخصی بوده است تا تمایل به رعایت انصاف و میل به کمک به دیگران. البته تا جایی که می‌دانم، هرگز به صورت آگاهانه کار غیرمنصفانه‌ای انجام نداده‌ام.

یک فرد دروغگو هرگز نمی‌تواند به فروشنده‌ای خبره تبدیل شود. قتلی اتفاق می‌افتد و با اینکه هیچکس مجرم را با دستان خونین، در حال اعتراف به کاری که انجام داده است دستگیر نمی‌کند، اما چون سخنانش با زبان بدن او هم‌خوانی ندارد، کسی حرف او را باور نمی‌کند و زودتر از آنچه فکرش را بکند، حقیقت برای همگان آشکار می‌شود.

همچنین از شما درخواست می‌کنم که پاراگراف بالا را نیز بار دیگر با صدای بلند بخوانید، زیرا حاوی قانون مهمی است که برای تبدیل شدن به فردی مؤثر، باید آن را مدنظر قرار دهید.

هدف من از این درخواست‌های مکرر، سلب آزادی شما نیست. من باور دارم که شما فردی متفکر و باهوش هستید، اما می‌دانم در صورتی که این اصول حیاتی را تکرار نکنید و آنها را به بخشی از فلسفه روزمره خودتان تبدیل نکنید، به راحتی ممکن است آنها را نادیده بگیرید. من نقاط ضعف شما را می‌دانم، زیرا آنها نقاط ضعف من نیز هستند. من ۲۵ سال پر فراز و نشیب را طی کرده‌ام تا

توانسته‌ام این حقایق را در ذهن خود تثبیت کنم. من تمام این قوانین و متضادهای آنها را تجربه کرده‌ام، بنابراین می‌توانم با اطمینان کامل صحت آنها را تایید کنم.

اما منظور من از «این حقایق» چیست؟

برای اینکه سو تفاهم‌ها برطرف شود، و برداشت نادرستی از آنها در ذهن شما ایجاد نشود، باید شرح دهم که منظور من از «این حقایق»، عبارتست از:

شما هرگز نباید از طریق رفتار یا سخنان‌تان، چیزی را که به آن باور ندارید به دیگران پیشنهاد کنید.

عبارت بالا کاملا واضح است و گمان نمی‌کنم احتیاجی به توضیح بیشتر داشته باشد.

و دلیل اینکه نباید چنین کاری را انجام دهید این است:

اگر با وجدانتان درگیر شوید، به زودی وجدان خود را از دست می‌دهید؛ زیرا وجدان‌تان دیگر قادر نخواهد بود شما را هدایت کند، درست به همان شکل که ساعتی که کوک نشده باشد نمی‌تواند شما را از خواب بیدار کند.

بدون شک، مفهوم پاراگراف بالا نیز کاملا برای شما واضح است.

شاید این سوال برای شما پیش بیاید، که من چگونه توانستم بر این موضوع مهم و حیاتی اشراف پیدا کنم؟

من با تجربه شخصی با چگونگی عملکرد این اصل آشنا شده‌ام!

ممکن است برسید، «اما از کجا بدانم تو حقیقت را می‌گویی؟»

پاسخ این است که شما تنها با تجربه می‌توانید از حقیقت داشتن این اصل اطمینان حاصل کنید. البته بررسی افرادی که با ایمان کامل این اصل را به کار می‌بندند و کسانی که این کار را انجام نمی‌دهند نیز می‌تواند به شما کمک کند.

اگر احساس می‌کنید که شواهدی که من ارائه کردم کافی نیست و به دلایل بیشتری نیاز دارید، در این صورت با فردی که بدون توجه به این اصل برای دستیابی به اهداف خود تلاش کرده است مشورت کنید، و اگر او نتوانست یا نخواست حقیقت را برای شما شرح دهد، شما می‌توانید با تحلیل و بررسی دقیق او، حقیقت را کشف کنید.

در این دنیا تنها یک عامل است که می‌تواند قدرت حقیقی و ماندگار را به شما اعطا کند، و آن شخصیت است. شهرت چیزی است که دیگران راجع به شما فکر می‌کنند، اما شخصیت حقیقت درونی شما است! اگر می‌خواهید فرد موثری باشید و کلامتان بر دیگران تاثیرگذار باشد، باید شخصیت خود را ارتقا بخشید.

شخصیت اکسیری است که دارندگان آن می‌توانند فلزات بی‌ارزش را به طلای خالص تبدیل کنند. بدون شخصیت شما هیچ چیزی ندارید؛ و هیچ نیستید؛ غیر از مستی استخوان و گوشت و مو. شما نه می‌توانید شخصیت را از دیگران گدایی کنید، نه می‌توانید آن را بدزدید و نه می‌توانید آن را بخرید. فقط باید آن را بسازید؛ و تنها راه ساختن آن از طریق افکار و رفتار خودتان است.

با استفاده از اصل خودتلقینی، هر کسی می‌تواند شخصیت سالم و قوی برای خود بسازد، و اهمیتی ندارد که گذشته او چگونه بوده است. در پایان این بخش، تمایل دارم بار دیگر بر این حقیقت تاکید کنم که، همه‌ی افراد با شخصیت، اشتیاق کافی برای جذب سایر افراد با شخصیت به سمت خودشان را دارا هستند.

در ادامه، مراحل تقویت اشتیاق برای شما شرح داده خواهد شد. البته اگر هم‌اکنون این ویژگی نایاب را در خودتان پرورش نداده باشید.

این دستورالعمل بسیار ساده است، اما سادگی آنها نباید موجب شود که اهمیت و ارزش آنها را نادیده بگیرید.

اول: سایر درس‌های این دوره را مطالعه کنید، زیرا دستورالعمل‌های سازنده دیگری را که مکمل این دستورالعمل هستند در آنها خواهید یافت.

دوم: اگر هنوز هدف اصلی خودتان را در زندگی تعیین نکرده‌اید، هرچه سریع‌تر این کار را انجام دهید. هدف اصلی مشخص زندگی خود را به زبانی ساده بنویسید، و سپس برنامه خود برای به حقیقت رساندن این هدف را طراحی کنید.

سوم: هر شب قبل از خواب هدف اصلی و مشخص زندگی‌تان را بخوانید. در حال خواندن بیانیه سعی کنید خودتان را در حالتی تصور کنید که به هدف مورد نظرتان دست پیدا کرده‌اید، و باور داشته باشید که می‌توانید به آن برسید. شما باید کاملاً باور داشته باشید که قادر هستید هدف اصلی و مشخص زندگی‌تان را به حقیقت تبدیل کنید. هر کلمه از هدف اصلی و مشخص زندگی‌تان

را با صدای بلند و اشتیاق فراوان بخوانید. شما باید این کار را ادامه بدهید، تا زمانی که تمام ندهای درونی‌تان به شما بگویند که هدفی که به دنبال آن هستید قابل دستیابی است. گاهی اوقات، همان اولین باری که هدف اصلی مشخص و زندگی‌تان را می‌خوانید، این صداها را می‌شنوید؛ اما گاهی ممکن است مجبور باشید ۱۰ تا ۵۰ بار آن را بخوانید، تا ندای درونی‌تان به جنبش درآید و هدف شما را تایید کند. در هر صورت، متوقف نشوید و به کار خود ادامه دهید تا ندای درونی خود را بشنوید.

ممکن است ترجیح دهید که هدف اصلی و مشخص زندگی‌تان را به صورت یک مناجات درآورید. این موضوع کاملاً به خود شما وابسته است.

ادامه این درس برای آن دسته از افرادی است، که هنوز به قدرت ایمان پی نبرده اند، و اصل خود تلقینی را به خوبی نمی‌شناسند.

ایمان یکی از مهم‌ترین و بزرگ‌ترین موهبت‌ها در این دنیا است. بزرگ‌ترین معجزات از این قدرت شگفت‌انگیز سرچشمه می‌گیرند. هر کسی که به خوبی از این قدرت استفاده کند، می‌تواند در صلح آرامش زندگی کند.

قدرت ایمان بر اصولی استوار است که تاثیرات آن بر انسان‌ها نامحدود است. هیچ‌کس نمی‌تواند محدودیتی برای قدرت ایمان قائل شود. در بیانیه هدف اصلی و مشخص زندگی‌تان، ویژگی‌هایی که تمایل دارید در خودتان توسعه بدهید، و جایگاهی را که تمایل دارید در زندگی به آن برسید یادداشت کنید، و هر بار که آن را می‌خوانید ایمان داشته باشید که می‌توانید این اهداف را به

حقیقت زندگی تان تبدیل کنید. شما هرگز نباید پیشنهاداتی را که در این درس ارائه شده است نادیده بگیرید.

اشتیاق، مفهومی به عنوان شکست را نمی‌شناسند! اگر یک مدیر فروش، لشکری از فروشندگان مشتاق را روانه بازار کند، می‌تواند قیمت مورد نظر خودش را برای خدمات ارائه شده تعیین کند، و ظرفیت درآمد هر یک از زیردستانش را افزایش دهد؛ بنابراین اشتیاق او علاوه بر خودش به صدها فرد دیگر نیز منفعت می‌رساند.

اشتیاق، به صورت شانس در فرد ایجاد نمی‌شود. محرک‌های خاصی وجود دارند که این اشتیاق را در افراد ایجاد می‌کنند، که مهمترین آنها عبارتند از:

۱. فعالیت در شغلی که بیشترین علاقه را به آن دارید.
۲. در محیطی فعالیت کنید، که اطرافیان‌تان خوش بین و مشتاق باشند.
۳. موفقیت مالی.
۴. تسلط کامل بر ۱۵ اصل این کتاب و اجرایی کردن آنها در فعالیت‌های روزمره.
۵. جسم سالم.
۶. ارائه خدمات و مفید به دیگران.
۷. پوشش مناسب، با توجه به شغلی که در آن فعالیت می‌کنید.

همه ۷ موارد فوق، به استثنای مورد آخر کاملاً واضح هستند و به توضیح بیشتری نیاز ندارند. تنها تعداد کمی از افراد از روانشناسی پوشش آگاهی دارند، و به همین دلیل با جزئیات کامل این موضوع را برایتان شرح می‌دهیم. لباس مهم‌ترین بخش ظاهر یک فرد است، که برای ایجاد حس اعتماد به نفس، امید و اشتیاق باید توجه خاصی به آن مبذول شود.

روانشناسی پوشاک

در ۱۱ نوامبر سال ۱۹۱۸، زمانی که خبر خوش پایان جنگ جهانی اعلام شد، من هیچ دارایی مادی ای در این دنیا نداشتم.

جنگ کسب و کار من را نابود کرده بود، و من مجبور بودم که دوباره از صفر شروع کنم! در کمد لباس‌هایم فقط سه دست کت و شلوار رسمی رنگ و رو رفته و دو دست لباس رسمی وجود داشت که دیگر به آنها نیازی نداشتم.

چون به خوبی می‌دانستم که قضاوت دیگران راجع به یک فرد، تا حدود زیادی به لباس‌هایی که می‌پوشد بستگی دارد، بدون معطلی به سراغ خیاطم رفتم.

خوشبختانه این خیاط سال‌های زیادی بود که من را می‌شناخت، بنابراین او از روی لباس‌هایی که پوشیده بودم در مورد من قضاوت نکرد.

با این که هیچ پولی نداشتم، سه دست کت و شلوار گران قیمت سفارش دادم. و به خیاط گفتم که هر چه سریعتر آنها را برای من آماده کند.

قیمت این سه دست کت و شلوار بیش از ۳۷۵ دلار بود.

یکی از کت و شلوارها رنگ خاکستری تیره بسیار زیبایی داشت، یکی از آنها آبی تیره بود و دیگری آبی روشن با خطهای باریک.

خوشبختانه من اعتبار خوبی نزد خیاط داشتم، و او در مورد زمان پرداخت هزینه کت و شلوارها از من سوالی نکرد.

من اطمینان داشتم که می‌توانم در زمان مقرر هزینه بالای این کت و شلوارها را پرداخت کنم، اما آیا می‌توانستم او را متقاعد کنم؟ این پرسش ذهن من را به خود درگیر کرده بود، و امیدوار بودم که او این مسئله را پیش نکشد.

سپس به سراغ فروشگاه پوشاکی که معمولاً لباس‌هایم را از آنجا خریداری می‌کردم رفتم و تعداد زیادی پیراهن، کراوات، جوراب و لباس زیر خریداری کردم.

صورت حساب من در این فروشگاه اندکی بیش از ۳۰۰ دلار شد.

با خونسردی صورتحساب را امضا کردم و آن را به فروشنده برگرداندم، و از او درخواست کردم که خریدهای من را صبح روز بعد برایم ارسال کند. حتی پیش از اینکه لباس‌های جدید را بپوشم، احساس اعتماد به نفس دوباره در من پدیدار شد.

هنوز ۲۴ ساعت از پایان جنگ نمی‌گذشت که من ۶۷۵ دلار بدهی بالا آورده بودم.

صبح روز بعد یکی از کت و شلوارهایی که از فروشگاه پوشاک خریداری کرده بودم به دستم رسید. بدون معطلی آن را پوشیدم، و یک دستمال ابریشمی نو در جیب کتم گذاشتم، و همچون یک فرد ثروتمند در بلوار میشیگان شهر شیکاگو قدم زدم.

تمام لباس‌هایی که پوشیده بودم، از بهترین جنس بودند. اینکه هیچ پولی بابت آنها پرداخت نکرده بودم به هیچ کس به جز خودم، خیاطم و فروشنده فروشگاه پوشاک ارتباط نداشت.

هر روز یک دست لباس جدید می‌پوشیدم، و در زمان مشخصی در همان خیابان قدم می‌زدم. یک ناشر بسیار معتبر و ثروتمند، «به صورت اتفاقی» هر روز برای صرف نهار از همان خیابان عبور می‌کرد.

من تصمیم گرفته بودم که هر روز چند کلمه با او صحبت کنم و برخی روزها مکالمه‌ی ما چندین دقیقه طول می‌کشید.

پس از یک هفته که این گفت و گوها ادامه داشت، یک روز تصمیم گرفتم بدون صحبت کردن از کنار عبور کنم تا عکس‌العمل او را ببینم.

همین‌طور که به سمت جلو حرکت می‌کردم، زیر چشمی او را تحت نظر داشتم. وقتی که تقریباً از کنار او رد شدم او ناگهان ایستاد، من را به گوشه پیاده‌رو هدایت کرد، دستانش را بر روی شانه‌هایم گذاشت، و پس از آن که سر تا پایم را برانداز کرد، گفت: «به عنوان فردی که تازه لباس نظامی را از تنش بیرون آورده بسیار مرفه به نظر می‌رسی. چه کسی این لباسها را برایت دوخته است؟»

من گفتم: «کت و شلواری که هم اکنون پوشیده‌ام را ویلکی و سلری برای من دوخته‌اند.»

سپس او شغلم را از من پرسید. لباس‌های گران‌قیمتی که پوشیده بودم، این موضوع که هر روز یک دست لباس جدید می‌پوشیدم، حس کنجکاوی او را برانگیخته بود. (این همان چیزی بود که من منتظرش بودم.)

خاکستر سیگار برگم که از نوع مرغوب هاوانا پرفکتو بود را تکاندم و گفتم، «اوه، هم اکنون مشغول طراحی جلد یک مجله جدید هستم.»

او پاسخ داد: «یک مجله جدید، درست شنیدم؟ چه نامی برای آن انتخاب کرده‌اید؟»

«تصمیم دارم آن را قانون طلایی هیل بنامم»

دوست ناشر من گفت، «فراموش نکن که من در کار چاپ و توزیع مجله هستم. شاید بتوانم خدمتی به شما ارائه کنم.»

این همان لحظه‌ای بود که منتظرش بودم. زمانی که آن لباس‌های گران‌قیمت را سفارش می‌دادم، دقیقاً به همین لحظه فکر می‌کردم.

کاملاً واضح است که اگر این ناشر هر روز مرا می‌دید که با چهره‌ای درهم و لباس‌های رنگ و رو رفته در آن خیابان قدم می‌زدم، چنین مکالمه‌ای هرگز شکل نمی‌گرفت.

ظاهر مرتب، همواره توجه دیگران را به خود جلب می‌کند و هیچ استثنایی در این قانون وجود ندارد.

علاوه بر این، ظاهر مرفه موجب می‌شود که دیگران نظر مثبتی نسبت به شما داشته باشند، چون

موفق بودن و مرفه بودن یکی از مهم‌ترین تمایلات قلبی هر انسانی است.

دوست ناشر من، مرا برای ناهار به کلوب خود دعوت کرد. پیش از این که قهوه و سیگار سرو شد، او راجع به قرارداد چاپ و توزیع مجله با من صحبت کرد. او همچنین پیشنهاد کرد که سرمایه لازم برای چاپ و انتشار مجله را در اختیار من قرار دهد.

برای کسانی که با تجارت نشر آشنایی ندارند، باید توضیح بدهم که چاپ و توزیع یک مجله در سطح ملی، به سرمایه بسیار بالایی نیاز دارد.

حتی اگر بازده سرمایه گذاری بالا باشد، دستیابی به چنین سرمایه هنگفتی بسیار سخت است. سرمایه مورد نیاز برای انتشار مجله قانون طلایی هیل بیش از ۳۰ هزار دلار بود، و لباس‌های شیک و گران قیمت توانسته بود تمام این سرمایه مورد نیاز را برای من فراهم کند. البته این درست است که توانایی‌های شخصی من نیز در جذب این سرمایه نقش داشته اند، اما میلیون‌ها نفر از افرادی که توانایی‌های بسیار بالایی دارند هرگز نمی‌توانند به خوبی از این توانایی‌ها استفاده کنند، و آن را به دیگران عرضه کنند. این یک حقیقت تلخ است.

ممکن است بسیاری از مردم فکر کنند ۶۷۵ دلار بدهی برای خرید لباس، آنهم برای فردی که آه در بساط ندارد، گناهی نابخشودنی است. اما نتایجی که من با این کار به دست آوردم، به خوبی آن را توجیه می‌کند.

ظاهر مرفه نه تنها نظر مثبت دیگران را به من جلب کرد، بلکه مهمترین تاثیر را بر روحیه خودم برجای گذاشت.

نه تنها می دانستم که خوب لباس پوشیدن بر دیگران تاثیرات مثبتی می گذارد، بلکه همچنین اعتقاد داشتم که این کار اعتماد به نفس بیشتری را در من ایجاد می کند، تا بتوانم آنچه را از دست داده ام بار دیگر به دست آورم.

اولین بار دوست خوبم ادوین سی. بارنز، که یکی از همکاران نزدیک آقای توماس ادیسون است، من را با روانشناسی پوشاک و تاثیرات شگرف آن آشنا کرد. بیش از ۲۰ سال پیش، هنگامی که ادوین سی بارنز با یک قطار باری (او برای خرید بلیط قطار مسافربری پول کافی نداشت) به وست اورنج سفر کرد و به دفتر توماس ادیسون رفت و گفت که تمایل دارد با توماس ادیسون شریک شود، مورد تمسخر تمام کارکنان شرکت ادیسون قرار گرفت.

تقریباً همه افرادی که در کارخانه ادیسون حضور داشتند، به این حرف بارنز خندیدند؛ البته بجز خود ادیسون. او در صورت مصمم و چانه مربعی این مرد جوان چیزی را دید، که سایرین از آن غافل بودند. ظاهر این مرد بیشتر شبیه به بی خانمان های ولگرد بود تا شریک آینده بزرگترین مخترع جهان.

بارنز کار خود را با جارو کردن دفتر آقای ادیسون شروع کرد!

این همان چیزی بود که او می خواست، او تنها به دنبال فرصتی بود تا به بزرگترین مخترع جهان نزدیک شود. پس از آن، این مرد جوان تاریخی را رقم زد که افرادی که به دنبال دستیابی به جایگاه های رفیع هستند، باید از آن الگو برداری کنند.

بارنز در حال حاضر با این که هنوز بسیار جوان است، خود را بازنشسته کرده است و بیشتر زمانش را در دو خانه ویلایی زیبایش در شهر بریدتاون در ایالت فلوریدا و شهر داماریس کاتا در ایالت مینیسوتا می‌گذراند. او هم اکنون یک مولتی میلیونر خوشبخت و موفق است.

اولین آشنایی من با آقای بارنز، در ابتدای همکاریش با آقای ادیسون بود؛ زمانی که هنوز به یک مولتی میلیونر تبدیل نشده بود.

در آن زمان، او بزرگ‌ترین و گرانقیمت‌ترین مجموعه لباس‌هایی را داشت که من تا آن موقع دیده بودم. کمد لباس‌های او شامل ۳۱ دست کت و شلوار بود؛ یعنی برای هر روز از ماه یک دست کت و شلوار. او هرگز یک کت و شلوار را دو روز پشت سر هم نمی‌پوشید.

علاوه بر این، تمام کت و شلوارهای او گران قیمت بودند. (جالب است بدانید که این کت و شلوارها توسط همان خیاطی دوخته شده بودند، که ۳ کت و شلوار من را دوخته بود.)

جوراب‌هایی که می‌پوشید هر کدام ۶ دلار قیمت داشتند.

پیراهن‌ها و سایر لباس‌های او هم به همین اندازه گران قیمت بودند. کراوات‌های او دست ساز بودند و قیمت هر کدام از آن‌ها بین ۵ تا ۷ و نیم دلار بود.

یک روز به شوخی از او درخواست کردم که کت و شلوارهای قدیمی خود که دیگر به آنها نیاز ندارد را به من بدهد.

او به من گفت که حتی یک کت و شلوار هم ندارد که به آن نیاز نداشته باشد!

سپس درسی درباره روانشناسی پوشاک به من داد که هرگز فراموش نمی‌کنم. او گفت، « هدف اصلی من از پوشیدن سی و یک دست کت و شلوار متفاوت تنها تاثیر گذاری بر دیگران نیست؛ بلکه می‌خواهم با این کار بر خودم تاثیر بگذارم و روحیه خودم را بهبود بدهم. »

سپس خاطره روزی را که برای درخواست همکاری با ادیسون به دفتر کار او رفته بود برای من تعریف کرد. او به من گفت که ده‌ها بار دور کارخانه ادیسون قدم زده است، تا شهامت کافی برای بیان کردن درخواست خودش را به دست بیاورد، زیرا او به خوبی می‌دانست که ظاهرش بیشتر به بی‌خانمان‌ها شباهت دارد، تا یک کارمند مناسب.

گفته می‌شود که بارنز موفق‌ترین فروشنده ای است که با مخترع وست اورنج همکاری کرده است. او تمام ثروت خودش را با فروشنده‌گی به دست آورده است، اما همیشه اذعان می‌کند که بدون داشتن درک درستی از روانشناسی پوشاک هرگز نمی‌توانست به این ثروت و شهرت دست پیدا کند.

من در زندگی خودم با فروشندگان زیادی ملاقات کرده‌ام. طی ده سال اخیر شخصاً بیش از ۳۰۰۰ فروشنده مرد و زن را راهنمایی کرده‌ام و به آنها آموزش داده‌ام. در این مدت مشاهده کرده‌ام که بدون هیچ استثنا، همه فروشندگانی که به موفقیت‌های بزرگ دست پیدا کرده‌اند، درک خوبی از روانشناسی پوشاک دارند و از آن استفاده می‌کنند.

به ندرت اتفاق می‌افتد که یک فروشنده ی شیک‌پوش نتواند فروش بالایی داشته باشد، اما هرگز ندیده‌ام که فروشنده ای بدلباس بتواند در حوزه فروش موفق باشد.

من برای مدتی طولانی روانشناسی پوشاک را در افرادی با زمینه‌های کاری متفاوت بررسی کرده‌ام، و می‌توانم با اطمینان بگویم که رابطه نزدیکی بین پوشاک و موفقیت وجود دارد.

من به شخصه احساس نمی‌کنم که به سی و یک دست کت و شلوار نیاز داشته باشم، اما اگر احساس کنم که به چنین مجموعه‌ای از لباس نیاز دارم، هر طور شده آن را فراهم می‌کنم، و اهمیتی ندارد که هزینه آن چقدر باشد.

یک فرد شیک پوش حداقل به ۱۰ دست کت و شلوار نیاز دارد. او باید هفت دست کت و شلوار، به تعداد روزهای هفته، داشته باشد، تا هر روز با تپیی متفاوت در محل کار حضور پیدا کند. همچنین او باید ۲ یا ۳ دست کت و شلوار رسمی داشته باشد، تا در گردهمایی‌ها و جلسات رسمی با ظاهری مناسب حضور پیدا کند.

در تابستان، او باید حداقل چهار دست کت و شلوار با رنگ روشن داشته باشد. اگر گلف بازی می‌کند، باید حداقل یک دست کت و شلوار مخصوص بازی گلف داشته باشد.

البته این برای فردی است که می‌خواهد ظاهری بهتر از طبقه متوسط از خود به نمایش بگذارد. کسانی که به بودن در طبقه متوسط اجتماعی رضایت می‌دهند، تعداد لباس‌های کمتری نیاز دارند. اگرچه ممکن است ضرب المثل معروف، «لباس شخصیت نمی‌آورد» درست باشد، اما هیچ کس نمی‌تواند این حقیقت را انکار کند که پوشاک مناسب مسیر موفقیت را برای افراد هموارتر می‌کند.

فردی که ثروتمند باشد می‌تواند به هر اندازه که می‌خواهد از بانک وام دریافت کند، اما فراموش نکنید که هرگز با کت و شلواری رنگ و رو رفته و هیبتی فقیرانه برای درخواست وام وارد بانک نشوید، چون در این صورت آنها فقط راه خروج را به شما نشان می‌دهد.

موفقیت، موفقیت را به سمت خود جذب می‌کند! این قانون جهان‌شمول، هیچ راه گریزی ندارد؛ بنابراین اگر می‌خواهید موفقیت را به سمت خود جذب کنید، بهتر است ظاهر یک فرد موفق را داشته باشید، فرقی نمی‌کند که کارگر روزمزد باشید یا یک شاهزاده تاجر.

باید عرض کنم که هر فرد موفق در دنیا به این حقیقت پی برده است که برای دستیابی به جایگاه‌های بالاتر باید از محرک‌هایی استفاده کند.

محرکی که به آقای ادوین بارنز انگیزه می‌داد تا با اجرای اقدامات ضروری، به موفقیت‌های بزرگ دست پیدا کند، پوشیدن لباس‌های خوب بوده است.

برخی دیگر از افراد تحت تاثیر محرک عشق، به جایگاه‌های رفیع دست پیدا می‌کنند. این موضوع را با مقدمه کوتاهی که در فصل ابتدایی، درباره این اصل ارائه شد ترکیب کنید، تا بحث محرک‌های اشتیاق را به طور کامل درک کنید.

افراد بی‌شخصیتی که شغل خطرناک دزدی و زورگیری را برای خود انتخاب کرده‌اند، اغلب تحت تاثیر محرک‌های سمی‌ای همچون کوکائین، مورفین و سایر مواد مخدر دست به این اقدامات می‌زنند. حتی در اینجا نیز یک درس بزرگ نهفته است، که نشان می‌دهد همه افراد برای انجام کارهایی شجاعانه‌تر از کارهایی که به طور معمول انجام می‌دهند، به یک محرک نیاز دارند.

افراد موفق، مسیرها و متدهایی را کشف کرده‌اند که معتقدند بیشترین همخوانی را با نیازهای آنها دارد. آنها با استفاده از این محرک‌ها خودشان را برای اقدامات ضروری برای دستیابی به موفقیت، که از کارهایی که به طور معمول انجام می‌دهند فراتر است، آماده می‌کنند.

یکی از موفق‌ترین نویسندگان جهان، ارکستری را که تمام نوازندگان آن خانم‌های جوان و شیک پوش هستند استخدام کرده است، تا زمانی که مشغول نوشتن است، آنها برایش موسیقی بنوازند. او در اتاقی می‌نشست که دکور آن به سلیقه خودش چیده شده بود، و زیر نوری ملایم و خوش رنگ به نوشتن می‌پرداخت و آن خانم‌های خوش لباس و زیبا هم موسیقی محبوبش را برایش می‌نواختند. او در این باره می‌گوید: «هنگامی که در این شرایط قرار می‌گیرم از اشتیاق سرمست می‌شوم و احساس غیر قابل وصفی را تجربه می‌کنم. تنها در این شرایط می‌توان کار خودم را انجام بدهم. ایده‌ها به گونه‌ای در ذهن من جاری می‌شوند، که گویی قدرتی نامرئی و ناشناخته آنها را به من دیکته می‌کند.»

این نویسنده بیش از هر چیزی از موسیقی و هنر الهام می‌گیرد. او هفته‌ای یک بار به موزه‌های هنری می‌رود، و حداقل یک ساعت آثار هنرمندان را تماشا می‌کند.

او در این باره می‌گوید: «تجربه مشاهده آثار هنری آن‌چنان اشتیاقی را در من برمی‌انگیزاند، که به مدت دو روز سرشار از انرژی هستم.»

هنری فورد نیز تحت تاثیر عشقی که به همسر دلربایش داشت، کار خود را شروع کرد (البته این نظر شخصی نویسنده این کتاب است). این همسرش بود که به او الهام می‌بخشید، و او را ترغیب

می‌کرد تا به خودش ایمان داشته باشد، و چنان روحیه ای را در او پرورش داد که بر تمام سختی‌ها غلبه کند.

موارد فوق، همگی شواهدی بر این مدعا هستند که تمام افراد مهم و برجسته، به طور اتفاقی یا با برنامه‌ریزی قبلی، روش‌ها و متدهایی را کشف کرده‌اند که به عنوان محرک از آن استفاده کرده‌اند، تا سطح بالایی از اشتیاق را در خودشان ایجاد کنند.

فردی که امور زندگی خود را به شکلی خسته کننده و با روحیه ای کسل پیش ببرد و به کارهایی که انجام می‌دهد هیچ اشتیاقی نداشته باشد، محکوم به شکست است. هیچ چیز نمی‌تواند این فرد را نجات بدهد مگر اینکه روش کار خودش را تغییر بدهد و یاد بگیرد که به صورت ارادی و ذهن و جسم خود را برانگیخته کند.

من اصرار دارم که اصل ارائه شده در این درس را به روش‌های متفاوتی بیان کنم، تا دانش آموزان این دوره، که مردان و زنانی با شخصیت‌ها، تجربه‌ها و میزان هوش متفاوت هستند، همگی بتوانند آن را درک کنند و به آن احترام بگذارند. به همین دلیل، من اعتقاد دارم که تکرار این اصل ضروری است.

یک بار دیگر به شما یادآوری می‌کنم که وظیفه اصلی شما در زندگی دستیابی به موفقیت است! با انگیزه‌ای که از مطالعه این فلسفه پیدا می‌کنید، و به کمک ایده‌های خودتان، که پس از خواندن مطالب این کتاب در ذهن‌تان شکل می‌گیرد، شما قادر خواهید بود برنامه مشخصی برای خودتان طراحی کنید، تا دستیابی به بزرگترین سطوح موفقیت را برای خودتان ممکن سازید. با این حال

هیچ برنامه‌ای نمی‌تواند شما را به اهداف مورد نظرتان برساند، مگر اینکه با استفاده از یک محرک ذهنی روحیه اشتیاق را در خودتان توسعه بدهید.

اکنون شما برای مطالعه درس کنترل خویشتن آماده هستید.

هنگام مطالعه درس کنترل خویشتن، مشاهده خواهید کرد که مطالب ارائه شده در آن درس، تا حدود زیادی با مطالب ارائه شده در درس اشتیاق مرتبط است، درست همانطور که مطالب ارائه شده در درس اشتیاق، با مطالب ارائه شده در درس قبلی یعنی، یک هدف اصلی و مشخص، اعتماد به نفس، نوآوری و رهبری، و قدرت تجسم، ارتباطی مستقیم دارد.

درس بعدی قانونی را توصیف می‌کند که محور تعادل کل فلسفه ارائه شده در این کتاب است.