

بیندیشید
و
ثروتمند شوید

نسخه اصلی و
بدون سانسور

ناپلئون هیل

ترجمه اختصاصی توسط رویال مایند

فصل هشتم

درس هفتم: کنترل خویشتن

در درس قبل، با ارزش و اهمیت اشتیاق آشنا شدید. همچنین با نحوه ایجاد اشتیاق و چگونگی انتقال آن به دیگران از طریق اصل تلقین نیز آشنایی پیدا کردید.

در این درس، مبحث کنترل خویشتن را مطالعه خواهید کرد، که از طریق آن می‌توانید اشتیاق‌تان را در امور سازنده به کار بگیرید. بدون کنترل خویشتن، اشتیاق همانند انرژی الکتریکی کنترل نشده موجود در رعد و برق است، که ممکن است هر لحظه در هر نقطه‌ای فرود بیاید، و دارایی‌ها و زندگی شما را به نابودی بکشاند.

اشتیاق ویژگی حیاتی‌ای است که شما را به مرحله اقدام عملی می‌رساند، و کنترل خویشتن محور تعادلی است، که اقدامات شما را هدایت می‌کند، تا فعالیت‌های شما سازنده باشد، و نه مخرب. برای تبدیل شدن به فرد متعادل، شما باید بین اشتیاق و کنترل نفس تعادل ایجاد کنید. تحقیقی که اخیراً بر روی ۱۶۰ هزار نفر از افراد بزرگسال محبوس شده در زندان‌های آمریکا انجام دادند، نشان می‌دهد که ۹۲ درصد از این مردان و زنان نگون بخت، به این دلیل گرفتار زندان شده‌اند که کنترل نفس نداشته‌اند، و نتوانسته‌اند انرژی خود را در اقدامات سازنده هدایت کنند.

بار دیگر پاراگراف بالا را بخوانید؛ این مطالب واقعی و بسیار تکان دهنده هستند.

این یک حقیقت اثبات شده است که مصیبت‌های انسان به علت عدم کنترل نفس ایجاد می‌شوند. کتاب‌های مقدس سرشار از پندها و نصیحت‌هایی هستند که به اهمیت کنترل نفس تاکید می‌کنند. در این کتاب‌ها توصیه شده است که حتی دشمنان خود را دوست داشته باشید و کسانی که به شما صدمه رسانده‌اند را ببخشید.

با مطالعه زندگی نامه افراد موفق، مشاهده خواهید کرد که همه ی آنها از ویژگی کنترل نفس برخوردار بوده اند.

برای مثال، شخصیت جاویدان آبراهام لینکلن را مطالعه کنید. او حتی در دشوارترین شرایط نیز شکیبایی، متانت و کنترل نفس را فراموش نمی‌کرد. این‌ها همان خصوصیات هستند که او را به رهبری بزرگ تبدیل کردند. برخی از اعضای کابینه دولت به او خیانت کردند؛ اما از آنجایی که این خیانت‌ها به شخص خودش بود، و با توجه به اینکه این افراد ویژگی‌هایی داشتند که برای کشور مفید بود، لینکلن شکیبایی به خرج داد، خودش را کنترل کرد و خصوصیات آزاردهنده آنها را نادیده گرفت.

چند نفر را میشناسید که تا این حد کنترل نفس داشته باشند؟

اگرچه عدم وجود کنترل نفس دشواری‌های زیادی را برای قربانیانش در پی دارد، اما هدف اصلی ما از پرداختن به موضوع کنترل نفس در این درس، بیشتر به این دلیل است که افرادی که از این ویژگی برخوردار نیستند، قدرت بزرگی را از دست می‌دهند که برای دستیابی به هدف اصلی و مشخص زندگی‌شان به آن نیازی ضروری دارند.

اگر کنترل نفس را نادیده بگیرید، نه تنها به دیگران آسیب می‌رسانید، بلکه صدمات جبران ناپذیری را به خودتان وارد می‌کنید!

در سال‌های ابتدایی شغلی‌ام، متوجه شدم که عدم کنترل نفس نقش مخربی در زندگی من ایفا می‌کند. این حقیقت طی یک رویداد عادی بر من روشن شد. (احساس می‌کنم جای مناسبی برای این طرح این موضوع باشد که بسیاری از حقایق بزرگ زندگی در امور روزمره و رایج نهفته شده است.)

این کشف یکی از بزرگترین درس‌هایی که تا به حال آموخته‌ام را به من یاد داد. داستان این بود: روزی بین من و سرایدار ساختمانی که دفتر کارم در آن واقع بود، سوء تفاهمی پیش آمد. این رویداد به تنفر متقابل خشونت باری بین ما دو نفر منجر شد. این سرایدار برای نشان دادن خشم خود نسبت به من، هنگامی که می‌دانست من تنها فردی هستم که در ساختمان حضور دارم و در دفتر خود مشغول به کار هستم، از روی عمد تمام چراغ‌های ساختمان را خاموش میکرد. این اتفاق چندین بار تکرار شد، تا این که من تصمیم گرفتم دست به اقدامی تلافی جویانه بزنم. در یک روز یکشنبه که برای آماده سازی سخنرانی‌ای که قرار بود روز بعد ارائه کنم، در دفتر کار خود حضور داشتم، فرصت تلافی کردن برای من مهیا شد. هنوز روی صندلی خود نشسته بودم، که چراغ‌های ساختمان خاموش شد.

من از جای خودم بلند شدم و دوان دوان به سمت زیر زمین ساختمان رفتم، و می‌دانستم سرایدار را در آنجا پیدا خواهم کرد. هنگامی که به آنجا رسیدم، او در حال ریختن زغال سنگ به درون کوره بود، دیدم. او طوری سوت می‌زد که گویی هیچ اتفاق عجیبی رخ نداده است.

بدون هیچ پیش زمینه‌ای سراغ او رفتم و به مدت ۵ دقیقه آماجی از صفت‌های نامیمونی را به سوی او روانه کردم، که بسیار داغ‌تر از آتش سوزان درون کوره بود. بالاخره کلماتم تمام شد و مجبور شدم که آرام شوم. کمر خود را راست کرد و از روی شانه به من نگاهی انداخت و با لحنی آرام و خونسرد که سرشار از متانت و کنترل نفس بود گفت:

«همه شما امروز کمی هیجان زده هستید، درست نمی‌گوییم؟»

این جمله همچون دشنه ای بود که در من وارد شده بود.

تصور کنید؛ من با فردی بی سواد مواجه بودم که نه می‌توانست بنویسد و نه می‌توانست بخواند، اما علی‌رغم این ناتوانی‌ها، در یک دوئل حقیقی من را شکست داده بود؛ آن هم با اسلحه ای که خودم به دست او داده بودم.

وجدانم انگشت اتهام را به سمت من گرفته بود، و من را سرزنش می‌کرد. می‌دانستم که بازنده شده‌ام. نکته بدتر این بود که من به عنوان مهاجم عمل کرده بودم و این موضوع موجب تحقیر بیشتر من شده بود.

وجدان من نه تنها انگشت اتهام را به سوی من گرفته بود، بلکه افکار خجالت آوری را نیز در ذهن من ایجاد کرده بود؛ من سرزنش و تحقیر شده بودم. من، به عنوان یک دانشجوی ارشد رشته

روانشناسی، مبدع فلسفه قانون طلایی، و کسی که با کارهای شکسپیر، سقراط، افلاطون و امرسون آشنایی داشت، در برابر یک فرد بی سواد که هیچ چیزی راجع به ادبیات و فلسفه نمی‌داند ایستاده بودم، و در یک مبارزه لفظی مغلوب شده بودم.

به سرعت به دفتر کار خودم برگشتم. هیچ کار دیگری از دست من بر نمی‌آمد. به اتفاقاتی که افتاده بود فکر کردم و به اشتباه خود پی بردم، اما با این حال حاضر نبودم برای جبران اشتباهم، کار درست را انجام بدهم. من می‌دانستم که برای دستیابی به آرامش قلبی باید از او عذر خواهی کنم. بالاخره تصمیم خودم را گرفتم و به زیرزمین برگشتم. حتی فکر کردن به کاری که باید انجام می‌دادم، ذهن من را عذاب می‌داد. این تصمیم‌گیری نه راحت بود و نه سریع.

شروع به پایین رفتن از پله‌ها کردم، اما این بار سرعت آن بسیار کمتر از دفعه قبل بود. همانطور که پله‌ها را پایین می‌رفتم، در افکارم به دنبال راهی بودم که کمترین حقارت را برای من در پی داشته باشد.

هنگامی که به زیرزمین رسیدم، سرایدار را صدا زدم تا در را باز کند. او با لحنی آرام و مهربان پاسخ داد:

«این بار چه می‌خواهی؟»

به او گفتم که می‌خواهم اشتباهم را جبران کنم و اگر اجازه بدهد قصد دارم از او عذرخواهی کنم. بار دیگر همان لبخند بر روی صورتش نقش بست و گفت:

«نیازی به عذرخواهی نیست. به غیر من شما و چهار دیوار این زیرزمین کسی سخنان شما را نشنیده است. من چیزی درباره این ماجرا به کسی نخواهم گفت، و اطمینان دارم که شما نیز چنین کاری نمی‌کنید، بنابراین بهتر است این ماجرا را فراموش کنید و به دفتر کارتان برگردید.»

این جملات بیش از جملات قبلی من را آزرده خاطر کرد، چون نه تنها به من نشان داد که مایل است مرا ببخشد، بلکه در واقع اظهار کرد که با کمال میل حاضر است این ماجرا را فراموش کند، و بر روی آن سرپوش بگذارد تا هیچ فرد دیگری از آن خبردار نشود.

اما من به سوی او رفتم، و دستش را با صمیمیت گرفتم. هنگامی که به دفتر کارم برمی‌گشتم احساس خوبی داشتم، چون توانسته بودم شهادت به خرج دهم و اشتباه خودم را جبران کنم.

این پایان ماجرا نیست. داستان تازه شروع شده است! پس از این ماجرا، به خودم قول دادم که از این پس هرگز خودم را در شرایطی قرار ندهم که به خاطر از دست دادن کنترل نفسم، فرد دیگری بتواند من را به سخره بگیرد.

پس از این تصمیم، تغییرات چشمگیری در من به وجود آمد. قلم من قدرت بیشتری پیدا کرده بود. دوستان من بیشتر و دشمنانم کمتر شده بودند. این واقعه نقطه شروع یکی از بزرگترین تحولات زندگی من بود. من یاد گرفتم که هیچ فردی نمی‌تواند دیگران را کنترل کند، مگر اینکه اول خودش را کنترل کرده باشد. من فلسفه این ضرب‌المثل معروف را به روشنی درک کردم که می‌گوید، «اگر خدایان بخواهند کسی را نابود کنند، او را عصبانی می‌کنند.» همچنین به من کمک کرد که بیهوده

بودن کشمکش و خشونت را درک کنم، و به من کمک کرد که بسیاری از نصیحت‌های موجود در کتاب‌های آسمانی درباره این موضوع را درک کنم.

این واقعه شاه کلید انبار دانش را در اختیار من قرار داد، که می‌توانستم در تمام امور زندگی‌ام از آن استفاده کنم.

عدم کنترل نفس، مخرب‌ترین نقطه ضعف فروشندگان معمولی است. ممکن است مشتریان چیزی به شما بگویند که علاقه به شنیدن آن ندارید. در این شرایط اگر ویژگی کنترل خویشتن را نداشته باشید، سعی می‌کنید با سخنانی گزنده کار او را تلافی کنید، و این نقطه پایان یک فروش موفق است.

هنگامی که وکلا می‌خواهند از یک شاهد لجوج، که تمام سوالاتشان را با عبارات «نمی‌دانم» یا «به یاد نمی‌آورم» پاسخ می‌دهد، حرف بکشند، از یک حقه زیرکانه استفاده می‌کنند. هنگامی که تمام راه‌های دیگر با در بسته روبرو می‌شود، آنها تلاش می‌کنند این شاهد را خشمگین کنند، تا بدین ترتیب کنترل نفس او را از بین ببرند، تا سخنانی را بیان کند که در حالت عادی از اعتراف کردن به آنها امتناع می‌کند.

اغلب ما در زندگی با چشمانی باز اطراف مان را جستجو می‌کنیم تا برای خودمان دردسر ایجاد کنیم. ما معمولاً چیزی را که به دنبال آن هستیم پیدا نمی‌کنیم. من در زندگی بسیار سفر کرده‌ام و با افراد بسیار زیادی همسفر شده‌ام. در این سفرها شاهد بوده‌ام که از هر ۱۰ نفر، ۹ نفر آنها کنترل

نفس پایینی دارند. آنها درباره هر موضوعی بحث می‌کنند، و در مورد آن نظر می‌دهند. اما تعداد کمی از این افراد ساکت و آرام یک گوشه می‌نشستند، و وارد بحث نمی‌شدند.

یکبار که از آلبانی به نیویورک سفر می‌کردم، راجع به مرحوم ریچارد کروگر، که در آن زمان رئیس تالار تامانی بود، بحثی شکل گرفت. طولی نکشید که بحث بالا گرفت. همه افراد حاضر در کوفه عصبانی بودند، به جز پیرمردی محترم که مشخص بود موضوع بحث برای او جذاب است. او کاملاً خونسرد بود و به نظر می‌رسید که از آن همه بدگویی درباره گرگ تالار تامانی لذت می‌برد. من گمان می‌کردم که او با رئیس تالار تامانی خصومت شخصی دارد، اما اینطور نبود!

او خود ریچارد کروگر بود!

این حقه هوشمندانه او بود تا بفهمد که مردم راجع به او چگونه فکر می‌کنند، و دشمنانش چه برنامه‌هایی برای او طراحی می‌کنند.

من راجع به سایر خصوصیات ریچارد کروگر قضاوت نمی‌کنم، اما بدون شک او کنترل نفس بسیار بالایی داشت. شاید به همین دلیل بود که او برای سال‌های طولانی رئیس تالار تامانی باقی ماند. افرادی که بتوانند خودشان را کنترل کنند، معمولاً به خوبی از عهده کارشان برمی‌آید، صرف نظر از اینکه به چه حرفه‌ای مشغول باشند، یا چه سمتی داشته باشد.

لطفاً بار دیگر جمله قبل را بخوانید، چون اصل مهمی در آن مطرح شده است که ممکن است برای شما مفید باشد. این یک رویداد معمولی است، اما به خاطر داشته باشید، همانطور که پیش از این

نیز گفتیم، مهمترین حقایق زندگی در این نوع رویدادها نهفته هستند. این حقایق در رویدادهای معمولی نهفته‌اند، زیرا کسی به آنها توجه نمی‌کند و آنها را با دقت بررسی نمی‌کند.

یکی از بزرگترین فروشگاه‌های زنجیره‌ای که در سراسر دنیا شعبه دارد، برای استخدام نیروی فروش با کنترل نفس بالا، روش منحصر به فرد و موثری را به کار گرفته است. این شرکت، خانمی باهوش را استخدام کرده است، تا به فروشگاه‌ها سر بزند، و افرادی را به عنوان فروشنده انتخاب کند، که کنترل نفس بالایی داشته باشند. برای حصول اطمینان از قضاوت خود پس از مدتی به این فروشندگان مراجعه می‌کند، و از آنها می‌خواهد که اجناس‌شان را به او نشان بدهند. سپس با پرسیدن سوالات مختلف، صبر آنها را محک می‌زند. اگر آنها از این آزمایش سربلند بیرون بیایند، موقعیت‌های بهتری به آنها پیشنهاد می‌شود؛ اما اگر در این آزمایش رد شوند، بدون اینکه متوجه بشوند، فرصت مناسبی را از دست می‌دهند.

شکی نیست که اگر نتوانید کنترل نفس خود را تقویت کنید، بدون اینکه متوجه شوید، فرصت‌ها را یکی پس از دیگری از دست می‌دهید. روزی در غرفه دستکش یک فروشگاه بزرگ ایستاده بودم و با مرد جوانی که کارمند فروشگاه بود صحبت می‌کردم. او به من گفت که چهار سال است در این فروشگاه کار می‌کند، اما کسی قدر زحمات او را نمی‌داند، و به همین دلیل به دنبال شغل دیگری می‌گردد. در همان زمان یک مشتری به سمت او آمد و درخواست کرد چند کلاه را ببیند. او به مشتری توجهی نکرد، و همچنان مشغول صحبت کردن با من بود، و مشکلاتش را بازگو می‌کرد. در نهایت او به مشتری نگاهی انداخت و گفت: «اینجا غرفه کلاه نیست.» هنگامی که مشتری درباره

محل غرفه کلاه از او سوال کرد، جوان پاسخ داد: «از مسئول فروشگاه پرسید؛ او شما را راهنمایی خواهد کرد.»

این مرد جوان به مدت ۴ سال فرصت‌های خوبی که در اختیارش قرار می‌گرفت را یکی پس از دیگری از دست می‌داد، بدون اینکه حتی متوجه آن‌ها شود. او می‌توانست با تک تک افرادی که به آنها خدمت ارائه می‌کند دوست شود، و این دوستان، او را به با ارزش‌ترین فرد در فروشگاه تبدیل می‌کردند، چون باز هم به نزد او بر می‌گشتند و از او خرید می‌کردند. اما پاسخ‌های نسنجیده او به مشتریان، باعث می‌شد که هرگز به غرفه او برنگردند.

بعد از ظهر یک روز بارانی، خانم مسنی وارد فروشگاه بزرگ پیتزبورگ شد، و بدون اینکه قصد خرید کالای خاصی را داشته باشد در فروشگاه قدم می‌زد. اغلب فروشندگان فقط نیم نگاهی به او می‌انداختند و خود را به مرتب کردن قفسه‌ها سرگرم می‌کردند، تا آن خانم مسن برای آنها دردرس ایجاد نکند. یکی از فروشندگان جوانی که او را دیده بود، برای ارائه خدمت پیش قدم شد. خانم مسن به فروشنده اطلاع داد که فقط منتظر است تا باران بند آید و قصد خرید ندارد. فروشنده به خانم مسن گفت که از هم‌نشینی با او خوشحال است و تلاش کرد تا با آغاز کردن یک مکالمه این موضوع را به او اثبات کند. هنگامی که این خانم قصد داشت فروشگاه را ترک کند، مرد جوان او را تا خیابان همراهی کرد و چتر را برای او باز کرد و روی سرش قرار داد. این خانم کارت ویزیت فروشنده را گرفت و سپس به مسیر خود ادامه داد.

مرد جوان این ماجرا را فراموش کرده بود، که یک روز رئیس فروشگاه او را به اتاقش فراخواند و نامه ای از یک خانم مسن را به او نشان داد که درخواست کرده بود، آن فروشنده برای دریافت سفارش مبلمان یک خانه اربابی، به اسکاتلند سفر کند.

آن خانم مسن، مادر اندرو کارنگی بود؛ این همان خانمی بود که مرد جوان چند ماه پیش او را با احترام تا خیابان بدرقه کرده بود.

خانم کارنگی در نامه اش به صراحت بیان کرده بود که تمایل دارد آن مرد جوان سفارش او را دریافت کند. مبلغ سفارش بسیار بالا بود، و رفتار خوب آن مرد جوان فرصت پیشرفتی را برای او فراهم کرد، که اگر در آن روز بارانی خانم مسن را نادیده می‌گرفت، هرگز این فرصت برای او فراهم نمی‌شد.

همانطور که بزرگترین قانون‌های اصلی زندگی در تجربه‌های معمولی روزمره نهفته شده است که بیشتر ما متوجه آن‌ها نمی‌شویم، بهترین فرصت‌های زندگی نیز، در روابط به نظر بی‌اهمیت ما پنهان شده‌اند.

اگر از ۱۰ نفر بعدی که می‌بینید بپرسید که چرا نتوانسته‌اند در حرفه خودشان به موفقیت‌های بزرگی دست پیدا کنند، حداقل ۹ نفر آنها اینگونه به شما پاسخ خواهند داد که، فرصت‌ها به آنها روی خوش نشان نمی‌دهند. اگر کمی دقیق‌تر شوید و رفتارها و فعالیت‌های روزانه این نه نفر را بررسی کنید، به احتمال زیاد خواهید دید که هر کدام از آنها در هر روز چندین فرصت مناسب را نادیده می‌گیرند و از کنار آنها رد می‌شوند.

روزی به ملاقات یکی از دوستانم رفتم، که به عنوان مشاور حقوقی در یک مدرسه کسب و کار مشغول به کار بود. هنگامی که حال او را جویا شدم، او اینگونه پاسخ داد: «افتضاح! من هر روز با تعداد زیادی از افراد ملاقات می‌کنم، اما فروش مناسب برای گذراندن یک زندگی خوب را ندارم. در حقیقت همکاری من با این مدرسه کسب و کار هیچ فایده‌ای ندارد، و هم اکنون به دنبال شغل دیگری هستم، چون در اینجا هیچ فرصتی برای من فراهم نیست.»

در آن زمان من در تعطیلات بودم و ۱۰ روز زمان خالی داشتم که می‌توانستم به میل خودم آن را سپری کنم، بنابراین سخنان او را به چالش کشیدم و به او گفتم که می‌توانم در شغل او ۲۵۰ دلار در هفته درآمد کسب کنم. به او قول دادم که پس از اثبات این ادعا روش خودم را به او آموزش خواهم داد. با نگاهی متعجب به من خیره شد و از من خواست تا درباره موضوعی که برای او بسیار اهمیت دارد و جدی است، شوخی نکنم. هنگامی که او را متقاعد کردم که قصدم شوخی نیست و به حرف‌هایی که می‌زنم اعتقاد دارم، درباره روش اجرای این معجزه از من سوال پرسید.

سپس از او پرسیدم که آیا تا به حال چیزی درباره اقدامات سازمان یافته شنیده است یا خیر، و او اینگونه پاسخ داد که: «منظورت از اقدامات سازمان یافته چیست؟» برای او توضیح دادم که اقدامات سازمان یافته، اصلی است که به او کمک می‌کند تا با میزان تلاشی که قبلاً برای ثبت نام یک دانش آموز صرف می‌کرده، بین ۵ تا ۱۰ دانش آموز را ثبت نام کند. او درخواست کرد تا به صورت عملی این موضوع را به او نشان دهم، بنابراین من به او گفتم که هماهنگی‌های لازم برای برگزاری یک جلسه با کارکنان یک فروشگاه بزرگ محلی را انجام دهد. این کار را انجام داد و

من سخنرانی خودم را ارائه کردم. در سخنرانی‌ام به طرحی اشاره کردم که با استفاده از آن کارکنان نه تنها توانایی‌های خود را بهبود می‌دهند تا ظرفیت درآمدشان در شغل فعلی افزایش پیدا کند، بلکه فرصتی را در اختیار آنها قرار می‌دهد تا خودشان را برای پذیرفتن مسئولیت‌های بزرگتر و فعالیت در سمت‌های بالاتر آماده کنند. پس از آن سخنرانی، که به همین منظور طراحی شده بود، دوستم توانست ۸ نفر از کارکنان آن فروشگاه را برای کلاس‌های شبانه مدرسه کسب و کار ثبت نام کند.

شب بعد دوستم سخنرانی دیگری را ترتیب داد، و من بار دیگر سخنرانی مشابهی را برای کارکنان یک خشکشویی ارائه کردم. در آن شب نیز دوستم سه دانشجوی دیگر را ثبت نام کرد، که دو نفر از آنها خانم‌های جوانی بودند که سخت‌ترین کار ممکن را با ماشینهای لباسشویی انجام می‌دادند. دو روز بعد، جلسه دیگری را ترتیب داد. این بار شنوندگان همگی کارمندان یک بانک محلی بودند، و پس از سخنرانی دوستم توانست چهار دانش‌آموز دیگر را ثبت نام کند. او روی هم رفته ۱۵ متقاضی را ثبت نام کرده بود و کل زمان صرف شده برای این کار به ۶ ساعت هم نمی‌رسید؛ که شامل زمان لازم برای ارائه سخنرانی و ثبت نام دانشجویان بود..

حق کمیسیون دوست من از این کار اندکی بیش از ۴۰۰ دلار بود!

مکان‌هایی که در آن‌ها سخنرانی ارائه کردیم، تا دفتر کار او کمتر از ۱۵ دقیقه فاصله داشتند. او هرگز به این موضوع فکر نکرده بود که برای فروش بیشتر با یک سخنران حرفه ای همکاری کند.

این دوست من هم اکنون مالک یک مدرسه کسب و کار است که خودش آن را تاسیس کرده است، و تا جایی که می‌دانم، درآمد سال گذشته او بالغ بر ۱۰ هزار دلار بوده است.

هنوز هم فکر می‌کنید که هیچ فرصتی به سراغ شما نمی‌آید؟ شاید فرصت‌ها به سراغ شما می‌آیند، اما شما متوجه نمی‌شوید. شاید پس از مطالعه این کتاب، بتوانید این فرصت‌ها را شناسایی کنید. درس ششم این دوره درباره موضوع قدرت تجسم بود، که موفقیت بدست آمده در داستان بالا، تا حدودی در نتیجه این عامل به دست آمده بود. عوامل اصلی موفقیت در داستان ذکر شده عبارتند از: قدرت تجسم، به علاوه یک برنامه مشخص، به علاوه اعتماد به نفس، به علاوه اقدام عملی. شما هم اکنون می‌دانید که چگونه از این عوامل استفاده کنید. در پایان این درس، با نحوه هدایت این عوامل از طریق کنترل نفس آشنا خواهید شد.

حال بیایید معنای اصطلاح «کنترل نفس» در این کتاب را با بررسی رفتار فردی که از این ویژگی برخوردار است، دقیق‌تر بررسی کنیم. فردی که کنترل نفس را به خوبی در خود تقویت کرده باشد، هرگز دچار نفرت، حسادت، ترس، انتقام یا سایر احساسات مخرب مشابه نمی‌شود. فردی که از کنترل نفس بالایی برخوردار باشد، هرگز بیش از حد هیجان زده نمی‌شود.

طمع و خودپسندی غیر موجه و بدون دلیل، از مهمترین نشانه‌های عدم کنترل نفس هستند، که خطرات زیادی را برای فرد در پی دارند. اعتماد به نفس، یکی از مهمترین ضروریات موفقیت است، اما باید دقت داشته باشیم که اعتماد به نفس کاذب و افراطی، بسیار خطرناک است.

از خودگذشتگی، یک صفت پسندیده است، اما اگر در آن افراط شود، این صفت پسندیده نیز می‌تواند یکی از خطرناکترین اشکال عدم کنترل نفس باشد. شما هرگز نباید برای خوشحال بودن و احساس شادمانی به فرد دیگری وابسته باشید. عشق لازمه شادمانی است، اما فردی که بیش از حد عاشق است و شادمانی خود را در دستان فرد دیگری قرار می‌دهد، همانند بره رامی است که با پای خودش به آشیانه یک «گرگ زیبا» می‌رود، و از او درخواست می‌کند که اجازه دهد کنارش بخوابد، یا پرنده کوچکی که با تارهای سیبیل یک گربه بازی می‌کند.

فردی که کنترل نفس بالا دارد، هرگز تحت تاثیر افراد شرور و بدبین قرار نمی‌گیرد؛ و همچنین به هیچکس اجازه نمی‌دهد که به جای او فکر کند و یا تصمیم بگیرد.

کسی که کنترل نفس را در خود تقویت کرده باشد، تحت هیچ شرایطی به دیگران تهمت نمی‌زند و هرگز به فکر انتقام گرفتن از دیگران نیست.

فردی که بر خودش کنترل دارد، هرگز به خاطر اختلاف نظر از دیگران منتفر نمی‌شود؛ او در عوض تلاش می‌کند دلیل مخالفت دیگران را درک کند و از آن سود ببرد.

یکی دیگر از انواع مخرب عدم کنترل نفس، عادت ولخرجی است. البته منظور من از ولخرجی، عادت هزینه‌تراشی به میزانی بیش از نیازهای ضروری فرد است. پس از جنگ جهانی، این عادت به شکل هشدارآمیزی رواج پیدا کرده است. یکی از اقتصاددانان سرشناس پیش‌بینی کرده است که اگر عادت پس‌انداز از همان کودکی در خانه و مدرسه به کودکان آموزش داده نشود، ایالات متحده آمریکا طی سه نسل آینده، از ثروتمندترین ملت جهان، به فقیرترین ملت تبدیل خواهد شد.

امروزه در سراسر ایالات متحده می‌توانید خانواده‌هایی را مشاهده کنید که به جای خرید خانه، به صورت قسطی اتومبیل لوکس خریداری می‌کنند. در پانزده سال گذشته، «تب خرید اتومبیل» به حدی رواج پیدا کرده است، که ده‌ها هزار نفر برای خرید اتومبیل، خودشان را تا آخر عمر زیر بار بدهی می‌برند.

ما در دوره مصرف‌گرایی زندگی می‌کنیم که جنون سرعت همگان را گرفتار کرده است و همه به این فکر می‌کنند که به نسبت همسایه‌هایشان سریع‌تر زندگی کنند. چندی پیش مدیرکل شرکتی که بیش از ۶۰۰ نفر کارمند مرد و زن داشت، نسبت به تعداد بالای کارمندانی که در دام نزول‌خواران گرفتار شده بودند نگران شد، و تصمیم گرفت که به این قضیه خاتمه دهد. او پس از بررسی دقیق متوجه شد که تنها ۹ درصد از کارمندانش حساب پس‌انداز دارند، و از ۹۱ درصد باقی‌مانده که حساب پس‌انداز نداشتند، ۷۵ درصد از آنها زیر بار بدهی بودند، و برخی از آنها در شرف ورشکستگی بودند. ۲۱۰ نفر از این کارمندان بدهکار، صاحب اتومبیل بودند.

ما موجوداتی تقلیدکار هستیم. مقابله با وسواس تقلید از کارهای دیگران، برای ما بسیار سخت است. اگر همسایه ما یک اتومبیل بیوک بخرد، ما نیز باید از او تقلید کنیم و همان اتومبیل را خریداری کنیم و اگر نتوانیم پول کافی برای پیش‌پرداخت بیوک را جور کنیم، حداقل باید یک اتومبیل فورد داشته باشیم. هرگز به فردا فکر نمی‌کنیم. فکر کردن به روز مبادا دیگر از مد افتاده است. ما تنها به فکر امروز خودمان هستیم.

در زمانه‌ای که همه اطرافیانمان با اتومبیل‌های شخصی جابه‌جا می‌شوند، استفاده از وسایل نقلیه عمومی به کنترل نفس بالایی نیاز دارد. اما همه افرادی که بر خودشان کنترل دارند و به وسوسه خرید اقساطی اتومبیل تسلیم نمی‌شوند، به زودی خواهند دید که بسیاری از اطرافیانشان که هم‌اکنون صاحب اتومبیل هستند، به استفاده از وسایل نقلیه عمومی و یا حتی پیاده‌روی مجبور خواهند شد.

به خوبی می‌دانم که شما در حال تلاش برای دستیابی به موفقیت هستید، چون در غیر این صورت مشغول مطالعه این کتاب نبودید. بنابراین اجازه بدهید به شما یادآوری کنم که یک حساب پس‌انداز کوچک، فرصت‌های متعددی را برای شما فراهم می‌کند؛ فرصت‌هایی که بدون حساب پس‌انداز در دسترس شما قرار نخواهند گرفت. مهم این است که شما عادت پس‌انداز را در خود ایجاد کنید، و اندازه این حساب چندان اهمیت ندارد، زیرا این حساب به شما کمک می‌کند که کنترل نفس را در خودتان تقویت کنید.

اغلب افرادی که حقوق ماهیانه دریافت می‌کنند، به دنبال راه‌هایی برای خرج کردن تمام درآمدهایشان هستند. فردی را در نظر بگیرید که هم‌اکنون ۳۰۰۰ دلار در سال حقوق دریافت می‌کند و با این درآمد به خوبی زندگی‌اش را می‌گذراند. اگر درآمد سالانه این فرد هزار دلار افزایش پیدا کند، آیا او همچنان با همان ۳۰۰۰ دلار زندگی‌اش را می‌گذراند و بقیه درآمد خود را در یک حساب بانکی پس‌انداز می‌کند؟ خیر، مگر اینکه او جز معدود افرادی باشد که عادت پس‌انداز را در خود توسعه داده‌اند. پس او با این ۱۰۰۰ دلار اضافه چه می‌کند؟ او اتومبیل قدیمی خود را با یک اتومبیل

جدید جایگزین می‌کند، و در پایان سال، در مقایسه با زمانی که تنها ۳۰۰۰ دلار درآمد داشت، فقیرتر خواهد بود.

جایی بین دو گروه افراطی که یکی از آنها حتی همه پول خرده‌های خودش را زیر بالش خود می‌گذارد، و دیگری علاوه بر خرج تمام درآمدهای خود را زیر بار بدهی فرو میبرد، نقطه تعادلی وجود دارد، که شما نیز می‌توانید با میانه روی این نقطه تعادل را پیدا کنید و علاوه بر لذت بردن از زندگی آینده خود را نیز تضمین کنید.

نظم شخصی یکی از ضروری‌ترین عوامل در توسعه قدرت فردی است، زیرا شما را قادر می‌سازد تا امیال خود را کنترل کنید. با استفاده از این عامل ضروری می‌توانید عادت در کمین نشستن برای ضربه زدن به دیگران یا هر عادت مخرب دیگری را که به عدم کنترل نفس مربوط می‌شود از خود دور کنید.

در آغاز فعالیت حرفه‌ای خود به موضوعی پی بردم که بسیار برایم تکان‌دهنده بود. بسیار برایم عجیب بود، هنگامی که متوجه شدم افراد زیادی وجود دارند که اغلب انرژی خود را صرف تخریب دستاوردهای دیگران می‌کنند. دست سرنوشت یکی از این افراد نابودگر را سر راه من قرار داد. به نظر می‌رسید هدف اصلی او در زندگی، بی‌آبرو کردن و از بین بردن اعتبار من است.

در ابتدا تصمیم داشتم اقدامات او را تلافی کنم، اما یک شب که پشت ماشین تحریر نشسته بودم، اندیشه‌ای به ذهنم خطور کرد که موجب تغییر رویکرد من در مقابل این فرد شد. برگه کاغذی که

در ماشین تحریر بود را مچاله کردم و در سطل آشغال انداختم، و کاغذ سفید دیگری را جایگزین آن کردم، و افکارم را با این کلمات به رشته تحریر در آوردم:

تو نسبت به فردی که سعی می‌کند به تو آسیب برساند مزیت بزرگی داری: تو قدرت بخشیدن او را داری، اما او از چنین قدرتی برخوردار نیست.

پس از اینکه نوشتن این عبارات به اتمام رسید، با خودم تصمیم گرفتم که این رویکرد را به عنوان سیاست اصلی و همیشگی خود در برابر افرادی که به من انتقاد می‌کنند و درصدد نابودی اعتبارم هستند انتخاب کنم. استدلال من برای این نتیجه‌گیری بدین شکل بود: من دو راه داشتم. من یا می‌توانستم مقدار زیادی از زمان و انرژی خود را برای اقدامات تلافی‌جویانه در برابر افرادی که تلاش به نابودی اعتبار من داشتند صرف کنم، و یا می‌توانستم این انرژی را به شکلی مفید در کارهایم صرف کنم، تا نتایج موفقیت‌هایم جواب دندان‌شکنی به منتقدانم باشد. من راه دوم را ترجیح دادم و همان را عملی کردم.

اگر اعمال شما سازنده باشند و خودتان از آنها رضایت قلبی داشته باشید، نیازی نیست که زمان ارزشمند خود را صرف توضیح دادن انگیزه‌هایتان به دیگران بکنید، زیرا دیر یا زود حقیقت بر همگان روشن خواهد شد.

افراد تخریب‌گر، به زودی فراموش خواهند شد. تنها افراد سازنده هستند که نامشان در تاریخ ماندگار می‌شود. بناهای یادبود و دعا‌های خیر فقط برای افراد سازنده است. اگر این حقیقت را در

ذهن داشته باشید، به راحتی می‌توانید از کشمکش با افراد تخریب‌گر پرهیز کنید و انرژی خود را در راستای اقدامات سازنده و موثر صرف کنید.

هر کسی که توانسته است در زندگی خود به دستاوردهای مهمی دست پیدا کند، در برهه‌ای از زندگی با این سوال روبرو شده است، و دیر یا زود به آن مرحله از زندگی می‌رسد که مجبور است درباره سیاست خود در برابر دشمنانش تصمیم‌گیری کند. با مطالعه داستان زندگی افراد موفق، خواهید دید که هیچ کدام از آنها انرژی خود را صرف مقابله با بدگویان‌شان نکرده‌اند و با دقت فراوان این عادت را در خودشان نابود کرده‌اند.

این یک حقیقت اثبات‌شده است که هر فردی که در این دنیا به جایگاه رفیع دست پیدا کرده است، دشمنانی حسود در برابر خود داشته است. رییس جمهور مرحوم آقای «وارن جی. هاردینگ» و رییس جمهور پیشین آقایین ویلسون و آقای جان پترسون و ده‌ها فرد دیگر که می‌توانم از آنها نام ببرم، همگی قربانیان گرایش‌های بی‌رحمانه افراد فاسدی بوده‌اند که در صدد نابودی اعتبار آنها بوده‌اند. اما این مردان بزرگ، هرگز زمان خود را برای ارائه توضیحات به این دشمنان و اقدامات تلافی‌جویانه هدر نداده‌اند. آنها کنترل نفس بالایی داشتند و به نحو احسن از آن استفاده کردند. در مورد خودم، در نتیجه حملات مکرری که یک روزنامه‌نگار علیه من انجام می‌داد، به موضوعی پی بردم که بسیار برایم ارزشمند بود. به مدت ۴ تا ۵ سال هیچ توجهی به این حملات نکردم، تا زمانی که حملات او به حدی گسترده شدند که تصمیم گرفتم سیاستم را تغییر دهم و به حملات او واکنش نشان دهم. من پشت ماشین تحریرم نشستم و مشغول به تایپ کردن شدم. در تمام مدت

نویسندگی‌ام هرگز چنین مجموعه‌ای از صفات زشت و زنده را در یک مطلب ننوشته بودم. هر چه بیشتر می‌نوشتم، بیشتر عصبانی می‌شدم تا زمانی که هر چه در ذهن داشتم را به رشته تحریر آوردم. پس از اینکه نوشتن جمله آخر به پایان رسید، احساس عجیبی به من دست داد. این احساس، احساس تنفر نسبت به روزنامه‌نگاری که سعی داشت به من آسیب برساند نبود- بلکه احساس همدلی، رحم و بخشش بود.

من به طور ناخودآگاه، با فشردن دکمه‌های ماشین تحریر، احساسات خشم و تنفیری را که طی چند سال در من انباشته شده بود، تخلیه کرده بودم.

اکنون هم اگر احساس کنم که بسیار عصبانی هستم، پشت ماشین تحریر می‌نشینم و همه احساسات منفی خود را با نوشتن بیرون بریزم. سپس یادداشت‌هایم را مچاله می‌کنم و در سطل آشغال می‌اندازم.

احساسات سرکوب شده (به خصوص اگر احساس کینه باشد)، شبیه به یک بمب ویرانگر هستند. برای رویارویی بی‌خطر با این احساسات، باید درک کاملی از ماهیت آنها داشته باشید، و همانند یک متخصص آنها را خنثی کنید. انفجار یک بمب در فضای باز، و یا زیر حجم زیادی از آب خطرات زیادی را در پی نخواهد داشت. به همین ترتیب اگر احساس عصبانیت یا تنفر را بر اساس اصول روانکاوی ابراز کنید، از خطرات آن در امان خواهید بود.

پیش از دستیابی به موفقیت‌های بیرونی، باید ابتدا کنترل نفس را در خودتان توسعه دهید و همواره با متانت و شکیبایی عمل کنید.

شما حاصل دست کم یک میلیون سال تغییرات تکاملی هستید. طبیعت همواره مشغول پالایش و اصلاح عناصر وجودی نسل‌های قبلی شما بوده است. طبیعت گام به گام و نسل به نسل، غرایز حیوانی و تمایلات وحشیانه را در وجود نسل‌های قبلی شما از بین برده است، تا بهترین گونه جانداران، یعنی انسان امروزی، خلق شود. فرایند تکامل تدریجی، منطق و شکیبایی و توازن کافی را در اختیار شما قرار داده است، تا بتوانید با استفاده از آنها کنترل خودتان را در دست بگیرید و طبق اراده خودتان عمل کنید.

هیچ گونه دیگری از جانداران، از چنین نعمتی برخوردار نیست. نعمت استفاده از سازمان یافته‌ترین نوع انرژی شناخته شده، یعنی افکار، به شما اعطا شده است. به نظر می‌رسد که افکار، نزدیک‌ترین حلقه اتصال بین دنیای مادی و دنیای معنوی باشد.

شما نه تنها از قدرت تفکر برخوردار هستید، بلکه قدرت کنترل افکار و هدایت آنها در جهت دستیابی به اهدافتان را نیز در اختیار دارید، که به مراتب اهمیت بیشتری دارد.

اکنون به بخش مهمی از این درس رسیده ایم. این قسمت را با آرامش و عمق بیشتری مطالعه کنید! بیان این مطالب برای من همراه با ترس و لرز است، مبحثی که می‌خواهیم به آن پردازیم چالش برانگیز است و تنها تعداد کمی از افراد هوشمند توانایی درک آن را دارند.

تکرار می‌کنم، شما می‌توانید افکارتان را کنترل کنید، و در جهت دستیابی به اهدافتان از آنها استفاده کنید.

مغز شما همانند یک دینام است که انرژی اسرار آمیزی به نام اندیشه را بر می‌انگیزاند. محرک‌هایی که ذهن انسان را فعال می‌کنند، بر دو نوع هستند؛ یکی از آنها خود تلقینی است و دیگری تلقین نام دارد. شما می‌توانید خودتان راجع به افکاری که در ذهنتان شکل می‌گیرند تصمیم بگیرید (خودتلقینی)، و یا می‌توانید به دیگران اجازه دهید افکار شما را انتخاب کنند (تلقین). این حقیقت شرم‌آوری است که اغلب افکار، منبع خارجی دارند و از طریق پیشنهادات دیگران در ذهن شکل می‌گیرند، و شرم‌آورتر این است که اکثر افراد این پیشنهادات را بدون تفکر یا تحقیق درباره صحت و درستی آنها می‌پذیرند. برای مثال اغلب ما روزنامه‌ها را به نوعی می‌خوانیم، که گویی کلمه به کلمه آن‌ها بر پایه حقایق غیرقابل انکار نوشته شده‌اند. شایعه‌ها و حرف‌های بی پایه و اساس دیگران، ما را سردرگم می‌کند، چون گمان می‌کنیم همه آنها حقیقت دارند.

افکار تنها چیزی هستند که بر آن کنترل کامل دارید، با این حال، شما به دیگران اجازه می‌دهید که به حریم مقدس خصوصی ذهنتان وارد شوند و مشکلات، دروغ‌پردازی‌ها، دشمنی‌ها و غم و اندوه‌شان را به شما منتقل کنند؛ گویی هیچ کنترلی در ذهنتان ندارید و نمی‌توانید در آن را به روی سایرین ببندید.

شما این قدرت را دارید که افکار غالب ذهنی‌تان را انتخاب کنید. ماهیت افکار قالب ذهنی، تعیین کننده موفقیت یا شکست هستند.

این حقیقت که افکار تنها چیزی هستند که شما بر آن تسلط کامل دارید، به خودی خود اهمیت بالایی دارد و نشان می‌دهد که اندیشه نزدیک‌ترین راه رسیدن به جهان معنوی است. این حقیقت

بیان کننده موضوع شگفت‌انگیز دیگری نیز هست؛ و آن این است که، افکار مهمترین ابزار شما برای تعیین سرنوشت‌تان است، که می‌توانید به کمک آن همانطور که می‌خواهید تقدیرتان را رقم بزنید.

کنترل نفس، در واقع همان کنترل افکار است.

لطفاً این جمله بالا را یک بار دیگر با صدای بلند بخوانید. پیش از مطالعه ادامه مطالب، در جمله بالا عمیق شوید و تمام توجه‌تان را به آن متمرکز کنید، زیرا بدون شک این مهم‌ترین جمله در کل این کتاب است.

به احتمال زیاد، شما این کتاب را مطالعه می‌کنید، چون خواهان حقیقت و درک کاملی هستید که بتواند شما را به جایگاه رفیعی در زندگی برساند.

شما در جستجوی کلید جادویی‌ای هستید که بتواند درب منبع قدرت را بر روی شما بگشاید؛ اما حقیقت این است که این کلید همواره در دستان شما بوده است، و به محض این که بر افکارتان کنترل کامل پیدا کنید، قادر به استفاده از این کلید جادویی خواهید بود.

با استفاده از اصل خود تلقینی، افکار مثبت و سازنده‌ای را که با هدف اصلی و مشخص زندگی‌تان هماهنگی دارند در ذهن خود بکارید، و خواهید دید که ذهن شما قادر است افکارتان را به واقعیت فیزیکی تبدیل کند، نتیجه نهایی را به شما تحویل دهد.

این کنترل افکار است.

اگر شما بتوانید آگاهانه افکار قالب ذهنی‌تان را انتخاب کنید، و با قاطعیت از پذیرفتن پیشنهادات دیگران امتناع کنید، به بالاترین درجه کنترل نفس دست پیدا کرده‌اید. انسان تنها موجودی است که توانایی انجام این کار را دارد.

اگر می‌خواهید یک فروشنده ماهر باشید (فرقی ندارد که چیزی که می‌فروشید کالا باشد یا خدمات شخصی)، باید کنترل نفس را در خودتان توسعه دهید و ذهن خود را بر روی تلقین‌های مخرب و بحث و جدل‌های بیهوده ببندید. برخی از فروشندگان از چنان کنترل نفس ضعیفی رنج می‌برند، که حتی قبل از شنیدن پاسخ منفی از جانب مشتری، خودشان کلمه نه را در ذهنشان می‌شنوند و دست از تلاش می‌کشند. تعداد زیادی از فروشندگان، حتی قبل از مراجعه به مشتری، پاسخ منفی را در ذهن خود شنیده‌اند. کنترل نفس آنها به حدی پایین است، که به خودشان تلقین می‌کنند، که مشتری با دیدن آنها چیزی جز کلمه «نه» بر زبان نخواهد آورد.

اما انسانی که دارای کنترل نفس بالایی است، بسیار متفاوت عمل می‌کند! او نه تنها به خود تلقین می‌کند که از مشتری جواب مثبت دریافت خواهد کرد، بلکه حتی اگر این اتفاق نیفتاد و مشتری پاسخ منفی بدهد، او به کار خود ادامه می‌دهد، و با اصرار و پافشاری بالاخره پاسخ مشتری را به «بله» تغییر می‌دهد. در واقع آنها پاسخ «نه» مشتری را نمی‌شنوند. اگر مشتری برای بار دوم، سوم و چهارم نیز پاسخ «نه» بدهد، آنها چیزی نمی‌شنوند، آنها از کنترل نفس بسیار بالایی برخوردارند، و به هیچ تلقین مخربی اجازه ورود به ذهن شان را نمی‌دهند؛ تنها پیشنهادات مثبت و سازنده به ذهن آنها راه دارد.

در این جا منظور از واژه «فروشنده»، تمام افرادی است که تلاش می کنند با بحث و استدلال منطقی، دیگران را به انجام دادن کاری که در جهت منافع شخصی آنها است، متقاعد کنند. بدین ترتیب همه ما به نوعی فروشنده هستیم، یا بهتر است بگوییم همه ما باید فروشنده باشیم. اهمیتی ندارد که که کالا یا خدماتی که عرضه می کنیم چه باشد.

یکی از برجسته ترین ویژگی های افراد موفق، توانایی مذاکره بدون درگیری است. اگر اطرافیان خود را بررسی کنید، متوجه خواهید شد که تنها تعداد اندکی این اصل را درک می کنند، و از هنر مذاکره برخوردار هستند. با بررسی دقیق تر افراد معدودی که دارای هنر مذاکره هستند، بدون شک خواهید دید که آنها نسبت به سایرین موفق تر هستند، و این در حالی است که شاید سطح تحصیلات آنها پایین تر از دیگران باشد. این یک مهارت اکتسابی است، که می توانید به صورت ارادی در خود پرورش دهید.

تماشای رفتار فردی که هنر مذاکره موفق را در خود پرورش داده است، همچون یک کلاس درس است. برای مثال، یک سخنران عمومی که این هنر را در خود توسعه داده است بررسی کنید؛ صلابت او هنگام قدم زدن به سمت سکوی سخنرانی را زیر نظر بگیرید؛ لحن قاطع صدای او هنگام شروع سخنرانی را مد نظر قرار دهید؛ حالات چهره او را بررسی کنید، و ببینید که چگونه با سخنان خود مخاطبان را تحت تاثیر قرار می دهد. او هنر مذاکره بدون درگیری را آموخته است.

پزشکی که این هنر را در خود پرورش داده است، بررسی کنید. رفتار او را هنگامی که به اتاق بیماران وارد میشود و با لبخندی بر لب با آنها سلام و احوالپرسی می کند بررسی کنید. بردباری،

لحن صدا، و اطمینانی که در چهره اش وجود دارد، همگی نشانه‌هایی از این حقیقت هستند که او در هنر مذاکره موفق استاد است. به محض ورود این پزشک به اتاق، بیمار هم احساس بهتری پیدا می‌کند.

حال و کیلی را در نظر بگیرید که این هنر را در خود توسعه داده است؛ مشاهده کنید که چگونه در جلسه دادگاه، احترام دیگران را کسب می‌کند و نظر قاضی، هیأت منصفه و سایر وکلا را به سخنان خود جلب می‌کند. لحن صدا، نحوه ایستادن و حالت چهره، ویژگی‌هایی هستند که یک وکیل موفق را از یک وکیل معمولی متمایز می‌کنند. اون نه تنها به پرونده خود تسلط کامل دارد، بلکه قاضی و هیئت منصفه را نیز با خود هم عقیده می‌کند، و با برنده شدن در دادگاه، دستمزد بالایی دریافت می‌کند.

همه مطالب بالا، شواهدی از اهمیت بالای کنترل نفس هستند!

کنترل نفس، از کنترل افکار ناشی می‌شود!

تنها افکاری را در ذهن خود جای دهید که به آنها علاقه دارید، و آن دسته از افکاری را که دیگران به شما تلقین می‌کنند و علاقه ای به آنها ندارید از خود دور نگه دارید. به این شکل می‌توانید کنترل نفس را در خودتان توسعه بدهیم.

این امتیاز؛ یعنی توانایی برانگیخته کردن ذهن تنها با افکاری که به آنها تمایل دارید، یک قدرت انحصاری است که خداوند به شما اعطا کرده است، اگر از این حق مقدسی که در اختیار شما

قرار گرفته است به خوبی استفاده کنید، هیچ حد و مرزی برای دستاوردهای شما وجود نخواهد داشت.

همه دستاوردها، همه انواع کنترل نفس، و همه‌ی انواع مختلف کنترل افکار، از عاملی ضروری به نامه «میل و تمایل» سرچشمه می‌گیرند.

انسان تنها با عمق خواسته‌ها و تمایلاتش محدود می‌شود.

اگر تمایلات شما به اندازه کافی قوی باشند، قدرت‌های مافوق بشری در شما پدیدار خواهند شد. تا کنون هیچ کس نتوانسته برای این پدیده عجیب مربوط به ذهن، توضیحی ارائه کند و شاید هرگز کسی نتواند چنین کاری انجام دهد، اما اگر به وجود چنین قدرتی شک دارید، بهتر است خودتان یک بار آن را امتحان کنید تا به حقیقت آن ایمان پیدا کنید.

اگر در ساختمانی که آتش گرفته است گیر بیافتید و تمام درها و پنجره‌های آن بسته باشد، به احتمال زیاد می‌توانید نیروی کافی برای شکستن درب ساختمان را در خودتان بیابید، چون شدیداً خواستار آزادی از آن زندان هستید.

اگر تمایل داشته باشید که هنر مذاکره موفق را کسب کنید، بدون شک به آن دست پیدا خواهید کرد؛ البته این تنها در صورتی است که اشتیاق شما به اندازه کافی شدید باشد.

ناپلئون بناپارت تمایل داشت تا امپراطور فرانسه شود، و همین طور هم شد. لینکلن تمایل داشت که بردگان را آزاد کند، و به هدف خود دست پیدا کرد. ادیسون تمایل داشت الکتریسیته را به روشنایی تبدیل کند، و پس از سالها تلاش توانست این هدف را عملی کند. روزولت آرزو داشت که اقیانوس

آرام و اقیانوس اطلس را از طریق کانال پاناما به یکدیگر متصل کند و موفق شد. دمنستنز تمایل داشت تا یک سخنران بزرگ باشد و بر خلاف وجود مشکلات جدی از جمله عدم تکلم صحیح، توانست آرزوی خود را به واقعیت تبدیل کند. هلن کلر تمایل داشت تا روزی صحبت کند و بر خلاف اینکه نابینا، ناشنوا و لال بود توانست صحبت کند. جان اچ. پترسون آرزو داشت تا بر تمام موسسات مالی تسلط داشته باشد و همین کار را هم کرد. مارشال فیلد آرزو داشت تاجر موفقی در عصر خود باشد و موفق هم شد. شکسپیر تمایل داشت تا بزرگترین نمایشنامه نویس باشد، و برخلاف اینکه او فقط یک بازیگر سیار و فقیر بود، اما توانست به این آرزوی خود جامه عمل بپوشاند. بیلی ساندی تمایل داشت تا بازی بیسبال را رها کند و یک سخنران مذهبی بی نظیر شود به همین کار را کرد. جیمز جی هیل آرزو داشت که برای خود یک امپراطوری صنعتی بسازد، و علیرغم اینکه او تنها یک اپراتور تلگراف بود، توانست آرزوی خود را به حقیقت زندگی اش تبدیل کند.

هرگز نگویید «این کار غیر ممکن است»، و یا نگویید که شما با افراد بالا یا هزاران فرد دیگری که توانسته اند به موفقیت‌های بی نظیری دست پیدا کنند تفاوت دارید. اگر تفاوتی هم وجود داشته باشد، بدین شکل است: تمایل آنها برای دستیابی به اهدافشان نسبت تمایل شما، شدیدتر و عمیق‌تر بوده است.

بذر اشتیاقی سازنده را در ذهن خود بکارید، و اطمینان حاصل کنید که باورها و اصول اخلاقی تان با عبارات زیر هماهنگی داشته باشد:

«آرزو دارم که در زندگی بتوانم به هموعانم خدمات مفیدی ارائه کنم؛ بدین منظور در ارتباط با دیگران مرامنامه زیر را سرلوحه اعمال خودم قرار خواهم داد:

با خود عهد می‌بندم که تحت هیچ شرایطی، از فردی که تمام تلاش خود را به کار گرفته است، انتقاد نکنم، حتی اگر با او اختلاف نظر شدید داشته باشم

عهد می‌بندم که مطابق با خدماتی که ارائه کرده‌ام انتظار پاداش داشته باشم؛ با خود عهد می‌بندم که از تلاش‌های صادقانه مورد نیاز برای دستیابی به موفقیت کوتاهی نکنم؛ که همواره با علاقه کار کنم و از آن لذت ببرم و هرگز به شغلم به عنوان بیگاری دردناکی که مجبور به تحمل آن هستم نگاه نکنم.

با خود عهد می‌بندم که همواره به خاطر بسپارم که موفقیت مفهومی درونی است و در ذهن من شکل می‌گیرد؛ که دشواری‌ها را بپذیرم، و با تمام توان از آن‌ها عبور کنم.

عهد می‌بندم که از عادت مخرب به تعویق انداختن و تعلل پرهیز کنم، و تحت هیچ شرایطی کار امروز را به فردا مسپارم.

در نهایت، عهد می‌بندم که برای لذت بردن از زندگی، با دیگران مودبانه رفتار کنم، به دوستانم وفادار باشم، و در محضر خداوند درستکار باشم.»

اگر انرژی ای که اکثر افراد در نتیجه عدم کنترل نفس تلف می‌کنند، سازماندهی شود و در موارد سازنده از آن استفاده شود، می‌تواند تمام ضروریات و تجملات زندگی را برای آنها به ارمغان بیاورد.

زمانی که اکثر افراد برای بدگویی از دیگران و شایعه‌پراکنی صرف می‌کنند، اگر تحت کنترل درآید و به شکلی سازنده هدایت شود، برای دستیابی آنها به هدف اصلی مشخص زندگی‌شان کافی است (البته اگر این افراد چنین هدفی داشته باشند).

تمام افراد موفق از کنترل نفس بالایی برخوردار هستند! در سوی دیگر، همه افراد شکست خورده کنترل نفس پایینی دارند.

یک بار دیگر جدول تحلیل تطبیقی ارائه شده در فصل مقدماتی را مطالعه کنید، و امتیاز کنترل نفس جسی جیمز و ناپلئون بناپارت را مشاهده کنید.

با بررسی اطرافیان‌تان، خواهید دید که همه افراد موفق کنترل بالایی دارند، در حالی که افراد بازنده اجازه می‌دهند تا افکار، گفتار و کردارشان به شکلی افسارگسیخته به هر سو برود.

یکی از رایج‌ترین و در عین حال مخرب‌ترین انواع عدم کنترل نفس، عادت پر حرفی است. افراد باخردی که میدانند در زندگی به دنبال چه چیزی هستند، و در تلاش برای دستیابی به آن هستند، با احتیاط سخن می‌گویند. حجم زیادی از سخنان کنترل نشده و نسنجیده، هیچ فایده‌ای در پی نخواهد داشت.

همیشه شنیدن بهتر از سخن گفتن است. یک شنونده خوب، هر از چند گاهی سخنان ارزشمندی را می‌شنود که می‌تواند آن را به منبع دانش خود بیافزاید. برای اینکه شنونده خوبی باشید، باید کنترل نفس را در خودتان تقویت کنید.

یکی دیگر از اشکال عدم کنترل نفس این است که مجال صحبت را به دیگران ندهید. این کار نه تنها بی ادبانه است، بلکه فرصت با ارزش یادگیری از راه گوش دادن به سخنان دیگران را نیز از شما می‌گیرد.

پس از پایان این درس، باید به جدول ارزیابی شخصی در فصل مقدماتی مراجعه کنید و امتیاز خود را برای قانون کنترل نفس بازبینی کنید. شاید بخواهید امتیازی که قبلاً برای خود در نظر گرفته اید را اندکی کاهش دهید.

کنترل نفس یکی از ویژگی‌های برجسته تمام رهبران موفق است که من برای این کتاب زندگی آنها را بررسی کرده‌ام. لوثر بوربانک می‌گوید که به عقیده او کنترل نفس مهمترین مورد در میان قوانین پانزده گانه موفقیت است.

جان بارو، که یک طبیعت‌گرا است، نیز همین نظر را دارد. او نیز اعتقاد دارد که کنترل نفس در صدر لیست قوانین پانزده گانه موفقیت است.

همان‌طور که امرسون در مقاله خود در موضوع حقوق و مزایا گفته است، فردی که کنترل نفس کامل داشته باشد، هرگز شکست دائمی نمی‌خورد، زیرا تمام موانع و دشواری‌ها در برابر ذهنی که با عزمی راسخ و کنترل نفس در مسیر هدف اصلی و مشخص زندگی خود حرکت می‌کند، ذوب می‌شوند.

تمام افراد ثروتمندی که من زندگی آنها را مطالعه و تحلیل و بررسی کرده‌ام (منظورم کسانی هستند که با تلاش خود به ثروت رسیده‌اند) کنترل نفس بالایی داشته‌اند و همین موضوع موجب شده که نتیجه‌گیری کنم هیچ کس نمی‌تواند بدون این خصیصه به ثروت کلان دست پیدا کند. پس انداز پول، به کنترل نفس بسیار بالایی نیاز دارد؛ نکته‌ای که در درس ۴ به صورت شفاف ارائه شده است.

من به ادوارد ای. بوک برای توضیح بسیار ارزنده‌اش در مورد لزوم و اهمیت کنترل نفس مدیون هستم. او یکی از موفق‌ترین و برجسته‌ترین روزنامه‌نگاران آمریکایی است که می‌گوید:

«چرا اعتقاد دارم که فقر، غنی‌ترین تجربه‌ای است که یک فرد میتواند داشته باشد. امرار معاش من از راه مقاله‌نویسی برای مجله خانگی خانم‌ها میگذرد. و از آنجایی که مردم نسبت به این نشریه بسیار لطف دارند، بخشی از موفقیت این مجله نیز نصیب من شده است. بسیاری از خوانندگان من انتقاداتی را با من در میان گذاشته‌اند که در اینجا می‌خواهم به آنها پاسخ بدهم. نامه‌های دریافتی من حاوی مطالب متنوعی هستند، اما خلاصه‌ی یکی از نامه‌ها را به عنوان مثال برایتان ذکر می‌کنم:

سخنرانی درباره زندگی اقتصادی، هنگامی که خودتان هیچ نیازی به آن ندارید و درگیر آن نیستید، بسیار راحت است. برای مثال در مورد خودم، شما به من می‌گویید که با درآمد شوهرم که فقط ۸۰۰ دلار در سال است، می‌توان به راحتی زندگی کرد، این در حالی است که شما هرگز زندگی کردن با درآمد کمتر از هزار دلار را تجربه نکرده‌اید. آیا شما که در ناز و نعمت به دنیا

آمده اید و در پرغو بزرگ شده‌اید، تا به حال به این موضوع فکر کرده‌اید که نوشتن یک نظریه تئوری، به هیچ وجه با دشواری‌هایی که ما هر روز با آنها دست و پنجه نرم می‌کنیم، قابل مقایسه نیست. دشواری‌هایی که شما هیچ اطلاعی از آنها ندارید، و تا به حال آنها را تجربه نکرده‌اید.

حال بیایید ببینیم که مطالب بالا چقدر حقیقت دارند.

در این مورد که من در ناز و نعمت به دنیا آمده‌ام و یا در پرغو بزرگ شده‌ام، نمی‌توانم اظهار نظر کنم. این حقیقت دارد که هنگام به دنیا آمدن من، پدر و مادرم ثروتمند بودند. اما زمانی که من شش ساله بودم، پدرم تمام سرمایه اش را از دست داد، و در سن ۴۵، سالگی مجبور به مهاجرت به یک کشور بیگانه شد، در حالی که حتی از ضروریات زندگی نیز برخوردار نبود. مردان و زنان بسیاری هستند که این شرایط را بخوبی درک می‌کنند؛ این که در ۴۵ سالگی در یک کشور بیگانه بخواهی زندگی خود را از نو بسازی!

در آن زمان، من حتی یک کلمه انگلیسی هم نمی‌دانستم. من به یک مدرسه عمومی رفتم، و چیزهایی را که می‌توانستم یاد گرفتم. اما چیز زیادی یاد نگرفتم. همکلاسی‌هایم پسرانی بی‌رحم بودند و معلمانم بی‌صبر و حوصله بودند.

پدرم نمی‌توانست جایگاه خود در زندگی را به دست آورد. مادرم که پیش از این همیشه چندین خدمتکار داشت، برای انجام کارهای خانه با مشکل روبرو بود؛ چون هرگز این کارها را انجام نداده بود، و برای آن آموزش ندیده بود. ما هیچ پولی نداشتیم.

بنابراین پس از تمام شدن مدرسه، من و برادرم به خانه می‌رفتیم، اما نه برای بازی کردن. ما پس از مدرسه به مادرمان کمک می‌کردیم، که هر روز تحت فشار کارهای سنگین نحیف‌تر می‌شد. ما دو برادر طی سالها، در سرمای صبحگاهی زمستان از خواب شیرین بیدار میشدیم و خاکسترهایی که همسایگانمان دور ریخته بودن را الک می‌کردیم تا شاید یک یا دو تکه ذغال نسوخته از میان آنها پیدا کنیم، تا بتوانیم با آنها آتشی روشن کنیم و خانه را گرم کنیم. سپس میز را برای صبحانه‌ای مختصر آماده می‌کردیم، و پس از صرف صبحانه به مدرسه می‌رفتیم. پس از بازگشت از مدرسه، ظرف‌ها را می‌شستیم و کف خانه را تمیز می‌کردیم. ما به همراه دو خانواده دیگر در یک آپارتمان سه طبقه زندگی می‌کردیم، بنابراین هر سه هفته یکبار باید همه راه پله‌ها و راهروها را از طبقه سوم تا طبقه اول می‌ساییدیم و سپس ورودی و جلوی ساختمان یعنی پیاده رو را هم تمیز می‌کردیم. قسمت آخر کار بسیار سخت بود؛ چون ما این کار را در روزهای شنبه انجام می‌دادیم، چون پسران همسایه که هیچ کدام رفتار دوستانه با ما نداشتند، همگی در کوچه بودند و توپ بازی یا تکه‌های چوب را به سمت ما پرتاب می‌کردند.

بعد از ظهرها که پسرهای دیگر زیر نور لامپ به مطالعه‌ای درس‌های خود مشغول بودند، من و برادرم با سبدهای در دست به بیرون از خانه می‌رفتیم، و در جستجوی چوب یا زغال برای درست کردن آتش همه جا را زیر و رو می‌کردیم.

اولین شغل خود را در سن ۱۰ سالگی پیدا کردم؛ تمیز کردن شیشه‌های یک فروشگاه نانوايي، در ازای دریافت هفته پنجاه سنت. پس از یک یا دو هفته به من اجازه دادند که پس از مدرسه با

دستمزد یک دلار در هفته، پشت پیشخوان بایستم و نان و کیک بفروشم. کار من تحویل دادن نان‌های تازه و گرم و کیک‌های خوشبو و خوشمزه به مشتریان بود. همان نان و کیک‌هایی که همیشه آرزوی خوردن آنها را داشتم، اما به ندرت آنها را تجربه کرده بودم.

پس از آن، کاری هم برای شنبه صبح پیدا کردم. کار من فروش یک هفته نامه در خیابان بود. برای این کار هم ۶۰ تا ۷۰ سنت درآمد داشتم.

من در محله بروکلین در شهر نیویورک زندگی می‌کردم و در آن زمان مهم‌ترین وسیله حمل و نقل به جزیره کانی، کالسکه‌های اسبی بود. خانه ما نزدیک به محلی بود که این کالسکه‌ها برای سیراب کردن اسب‌های خود در آنجا توقف می‌کردند. مسافران مرد برای رفع تشنگی از کالسکه پیاده می‌شدند، اما مسافران زن برای رفع تشنگی خود راهی نداشتند، چون نمی‌توانستند از روی کالسکه به پایین بپرند. با مشاهده این مشکل، من سطل آبی فراهم کردم و چند تکه یخ در آن انداختم و بعد از ظهرهای شنبه و همه روزهای یکشنبه خود را با سطل آب سرد و لیوان، در محل توقف کالسکه‌ها می‌گذراندم و وارد کالسکه‌ها می‌شدم و هر لیوان آب را یک سنت می‌فروختم. پس از مدتی پسران دیگر که درآمد روزانه ۲ تا ۳ دلاری من در روزهای تعطیل را دیده بودند، شروع به رقابت با من کردند. برای اینکه رقبا را از میدان به در کنم، آب یک یا دو لیمو در سطل آب می‌چکاندم و نام آن را لیموناد می‌گذاشتم، و در ازای هر لیوان، دو سنت دریافت می‌کردم. به این ترتیب در روزهای یکشنبه بیش از ۵ دلار درآمد کسب می‌کردم.

کمی بعد، عصرها گزارشگری میکردم، در طول روز کارهای دفتری را انجام می‌دادم، و نیمه شبها هم با ماشین تحریر کار می‌کردم.

در نامه آن خانم ذکر شده بود که باید خانواده اش را با ۸۰۰ دلار در سال بگرداند، و گفته بود که من هیچ اطلاعی از این وضعیت ندارم و نمی‌توانم شرایط او را درک کنم. من باید خرج یک خانواده سه نفری را با ۶ دلار و ۲۵ سنت در هفته می‌دادم؛ یعنی کمتر از نصف درآمد سالانه آن خانم! هنگامی که مجموع درآمد من و برادرم به ۸۰۰ دلار در سال رسیده بود، احساس می‌کردیم که ثروتمند هستیم.

این اولین باری است که داستان زندگی خود را با این جزئیات می‌نویسم، تا بدانید که نویسنده مقالات مجله خانه خانم‌ها، یک تئوریسین محض نیست. هنگامی که او در مورد مسائل اقتصادی مقاله می‌نویسد و یا فعالیت‌های جدیدی را به شما ارائه می‌دهد و یا یک درآمد نامرئی به شما پیشنهاد می‌کند، همه آنها را شخصا تجربه کرده است. خوب است بدانید که حتی یک قدم یا یک سانتی‌متر از جاده فقر نیست، که من آن را تجربه نکرده باشم. من نیز تمام تجارب، افکار، احساسات و سختی‌های جاده فقر را تجربه کرده‌ام، و با تمام پسرانی که در این جاده پای گذاشته‌اند، احساس همدردی می‌کنم.

من حتی یکی از تجربه‌های سخت، و دشواری‌های آن دوره را از یاد نبرده‌ام. با این حال، هرگز حاضر نیستم یکی از آن تجربه‌های سال‌های سخت دوره کودکی خود را با تجربه دیگری عوض کنم. من می‌دانم پول در آوردن یعنی چه، منظور من از پول در آوردن، چندین دلار نیست، بلکه یک

سنت است. من ارزش پول را درک می‌کنم، چون برای بدست آوردن آن تلاش کرده‌ام و سختی کشیده‌ام. سختی‌هایی که در دوران کودکی از سر گذراندم، بهترین کلاس درسی بود که یک فرد می‌تواند در آن ثبت نام کند. این تنها راهی بود که می‌توانستم احساس یک پسر بچه نه یا ده ساله که هیچ پولی در جیب ندارد، هیچ غذای برای خوردن ندارد، و هیچ چوبی برای گرم کردن خانه خود ندارد، را درک کنم.

اما (این نکته بسیار مهم است) من اعتقاد دارم که فقر وضعیتی است که باید تجربه کرد و سپس از آن عبور کرد، و از آن بیرون آمد؛ ماندن در این وضعیت هیچ فایده‌ای ندارد. برخی می‌گویند، «گفتن این حرف آسان است، اما چگونه می‌توان از این وضعیت بیرون آمد؟» هیچ کس نمی‌تواند با قطعیت به این سوال پاسخ دهد. کسی راه بیرون آمدن از فقر را به من نشان نداد. هیچ دو فردی نیستند که برای برون‌رفت از این وضعیت مسیر دقیقا مشابهی را طی کرده باشند. هر کس باید مسیر متناسب با شرایط خودش را پیدا کند. این به خود شما بستگی دارد. من اراده کردم که از این وضعیت بیرون بیایم، چون مادرم در فقر به دنیا نیامده بود، و نمی‌توانست آن را تحمل کند و به آن تعلق نداشت. بدین ترتیب من اولین عامل ضروری برای رها شدن از فقر را به دست آوردم؛ یک هدف. سپس من این هدف را با «اشتیاق به کار کردن» پشتیبانی کردم و هر کاری را که برایم پیش می‌آمد انجام دادم. اهمیتی نداشت که این کار چه باشد، اگر من را به هدفم نزدیک‌تر می‌کرد، آن را انجام می‌دادم. من حق انتخاب نداشتم؛ من هر کاری را که برایم پیش می‌آمد می‌پذیرفتم و به بهترین نحوی که قادر بودم آن را انجام می‌دادم. من پله‌های ترقی را یک به یک بالا رفتم. من

باید سخت کار می‌کردم، اما این تلاش‌های فراوان، تجربیاتی را برای من فراهم کرد که موجب توسعه فردی و افزایش ظرفیت درک من شد؛ این بزرگترین میراثی است که یک پسر بچه می‌تواند دریافت کند. تنها عاملی که می‌تواند این ویژگی‌های ارزشمند را در یک فرد نهادینه کند، فقر است. به همین دلیل است که من اعتقاد دارم فقر نعمت بزرگی است، که عمیق‌ترین و کامل‌ترین تجربه‌ها را در اختیار یک پسر بچه می‌گذارد. اما همان‌طور که گفتم: باید سعی کنید که از آن خارج شوید، نه اینکه در آن بمانید.»

با توسعه کنترل نفس، شما همچنین ویژگی‌های دیگری را نیز در خودتان توسعه می‌دهید، که قدرت فردی شما را افزایش می‌دهند. یکی از توانمندی‌هایی که افراد با کنترل نفس بالا از آن برخوردار هستند، قانون تلافی یا عمل متقابل است.

آیا می‌دانید معنای واژه «تلافی» یا عمل متقابل چیست؟

در اینجا منظور ما از تلافی، با برداشتی که عموم مردم از این واژه دارند متفاوت است. منظور ما از تلافی، انتقام گرفتن یا کینه‌جویی نیست.

اگر من به شما آسیب برسانم، شما هم در اولین فرصت آن را تلافی می‌کنید. اگر حرف

ناعادلان‌های در مورد شما بزنم، شما نیز به همان شکل تلافی می‌کنید.

در سوی دیگر، اگر لطفی به شما بکنم، شما نیز با عملی مشابه یا حتی سخاوتمندانه‌تر لطف من را جبران می‌کنید.

با استفاده درست از این قانون، من می‌توانم شما را به انجام هر کاری وادار کنم. اگر بخواهم که شما از من متنفر باشید، و به من آسیب برسانید، من می‌توانم کارهایی را انجام بدهم که حس انتقام جویی شما را تحریک کنم، و به هدفم دست پیدا کنم.

اگر من آرزوی احترام دوستی و همکاری را از جانب شما داشته باشم، می‌توانم با دوستی و محبتی که به شما ابراز می‌کنم، به هدفم دست پیدا کنم.

می‌دانم درباره آنچه تا به حال گفته شد با هم توافق داریم. شما می‌توانید صحت این عبارات را در تجربه‌های خود جستجو کنید.

مطمئناً تا به حال چندین بار این عبارت را شنیده‌اید، «شخصیت بی‌نظیری دارد». تاکنون چند بار با افرادی روبرو شده‌اید که شخصیتی دلپذیر داشته‌اند، و شما را مجذوب خود کرده‌اند؟

فردی که با شخصیتی دلپذیر شما را به سمت خود جذب می‌کند، در حال استفاده از قانون جذب سازگار، یا قانون عمل متقابل است. اگر هر دوی این قوانین را تحلیل کنید، به این جمله می‌رسید «چیزهای مشابه به سمت یکدیگر جذب می‌شوند»

اگر با دقت قانون عمل متقابل را مطالعه کنید، آن را درک کنید و از آن استفاده هوشمندانه کنید، می‌توانید به یک فروشنده موفق و موثر تبدیل شوید. اگر بر این قانون ساده مسلط شوید و چگونگی استفاده از آن را بیاموزید، در واقع همه چیز را درباره فروشندگی آموخته‌اید.

اولین و شاید مهمترین گام در تسلط بر این قانون، توسعه و تقویت کنترل نفس است. شما باید یاد بگیرید که بدرفتاری‌های دیگران را تحمل کنید و در صدد انتقام جویی برنیاید. این نوع کنترل نفس، بخشی از بهایی است که باید برای تسلط بر قانون عمل متقابل پردازید.

هنگامی که یک فرد خشمگین شروع به بدگویی یا بدرفتاری با شما میکند، صرف نظر از این که عادلانه باشد یا ناعادلانه، باید به خاطر داشته باشید که اگر بخواهید به همین شکل کار او را تلافی کنید، خود را تا سطح آن فرد پایین آورده اید، و به او اجازه می‌دهید که بر شما تسلط پیدا کند. در سوی دیگر، اگر شما جلوی عصبانیت خود را بگیرید، و شکیبایی خود را حفظ کنید، و تلاش کنید با منطق خودتان با او رفتار کنید، فرد مقابل را در حیرت و شگفتی فرو خواهید برد. شما از سلاحی استفاده کرده اید که برای او ناشناخته است، و بدین ترتیب به راحتی بر او تسلط پیدا می‌کنید.

چیزهای مشابه به سمت یکدیگر جذب می‌شوند! در این قانون هیچ تردیدی وجود ندارد. در واقع، ذهن افرادی که شما با آنها در تماس هستید همانند یک گوی شیشه‌ای است که شما می‌توانید بازتاب رویکرد ذهنی خود را در آن مشاهده کنید.

در رابطه با قانون تلافی می‌خواهم تجربه‌ای را با شما به اشتراک بگذارم، که در این اواخر با دو فرزندم داشتم، که نام آن‌ها ناپلئون و جیمز است.

ما در راه پارک بودیم تا به پرندگان و سنجابها غذا بدهیم. ناپلئون یک بسته بادام زمینی همراه داشت، و جیمز یک بسته بیسکویت کراکر با خود آورده بود. جینز تمایل داشت تا بادام زمینی‌ها

را امتحان کند. او بدون اینکه اجازه بگیرد، دستش را دراز کرد، و تلاش کرد کیسه بادام زمینی را از دست برادرش برباید. اما موفق نشد و ناپلئون هم برای تلافی مشت خودش را بر چانه جیمز فرود آورد.

من به جیمز گفتم: «بین پسر من تو برای گرفتن بادام زمینی‌ها شیوه نادرستی را انتخاب کردی. اجازه بده راه درست را به تو نشان بدهم.» همه امور آنچنان سریع اتفاق افتاده بود، که من فرصت نکردم فکر کنم. بنابراین زمانی که به جیمز این پیشنهاد را می‌دادم، هیچ ایده‌ای در ذهنم نبود. لحظه‌ای درنگ کردم و به تحلیل اوضاع پرداختم تا بهترین راه حل را پیدا کنم.

سپس به یاد قانون عمل متقابل و تجربه‌هایی که در این زمینه داشتم افتادم، بنابراین رو به جیمز کردم و گفتم: «بسته بیسکویت‌های خود را باز کن و مقداری از آن را به برادرت تعارف کن سپس منتظر بمان تا ببینی چه اتفاقی می‌افتد» پس از کلنجار زیاد بالاخره توانستم او را به انجام این کار متقاعد کنم. سپس اتفاق شگفت‌انگیزی رخ داد، اتفاقی که بزرگترین درس فروشدگی را به من آموخت! پیش از این که ناپلئون به بسته بیسکویت دست بزنند، با اصرار سعی می‌کرد تا مقداری از بادام زمینی‌های خود را داخل جیب کت جیمز بریزد. او مقابله به مثل کرده بود. پس از این تجربه به ظاهر ساده، من نحوه مدیریت کردن پسرانم را یاد گرفتم. پسران من یاد گرفتند تا با استفاده از این قانون، از درگیری‌های فیزیکی پرهیز کنند.

اکنون هیچ یک از ما در مورد استفاده و به کارگیری قانون عمل متقابل، از ناپلئون و جیمز چیز بیشتری نمی‌دانیم. همه ما کودکانی هستیم که به راحتی تحت تاثیر این قانون قرار می‌گیریم. عادت

عمل متقابل، به حدی گسترده و رایج است، که می‌توان به درستی آن را قانون تلافی نامید. اگر کسی هدیه ای را به ما بدهد، تا زمانی که محبت او را جبران نکرده باشیم آرام نمیگیریم. اگر کسی از ما تعریف کند و با زبان خوش راجع به ما صحبت کند، ما نیز به همان شکل عمل او را تلافی می‌کنیم.

آیا تا به حال فکر کرده اید که چرا وقتی یک فرد ثروتمند می‌شود، همه فرصت‌های جهان به او روی می‌آورند؟

هر فرد ثروتمندی که می‌شناسید را در نظر بگیرید. به شما خواهد گفت که، به طور مرتب فرصت‌های پول درآوردن از هر سو به سمت او سرازیر می‌شوند.

«زیرا هر که دارد بدو داده شود و افزونی یابد. اما کسی که ندارد آنچه دارد هم از او گرفته

خواهد شد.»

در گذشته این نقل قول از انجیل به نظرم مضحک می‌آمد، اما اگر دقیق‌تر به آن فکر کنید، متوجه می‌شوید که حقیقت مهمی را بیان می‌کند.

بله، هر که دارد، بدو داده شود و افزونی یابد.

فردی که شکست، عدم اعتماد به نفس، تنفر یا عدم کنترل نفس دارد، این ویژگی‌ها در او رشد میکند و «افزونی می‌یابد». اما اگر او موفقیت، اعتماد به نفس، کنترل نفس، شکیبایی تداوم و اراده مصمم داشته باشد، این ویژگی‌های مثبت در او پرورش پیدا می‌کند.

اکنون شما آمده اید تا وارد فصل نهم بشوید، و قانون دیگری را بیاموزید، که با مطالب ارائه شده در درس کنترل نفس هماهنگی کامل دارد.

برای این که بتوانید قانون ارائه شده در فصل نهم را اجرایی کنید، باید کنترل نفس بالایی را در خودتان توسعه دهید. موضوع درس بعدی، عادت بیشتر کار کردن بدون انتظار دریافت پاداش است.