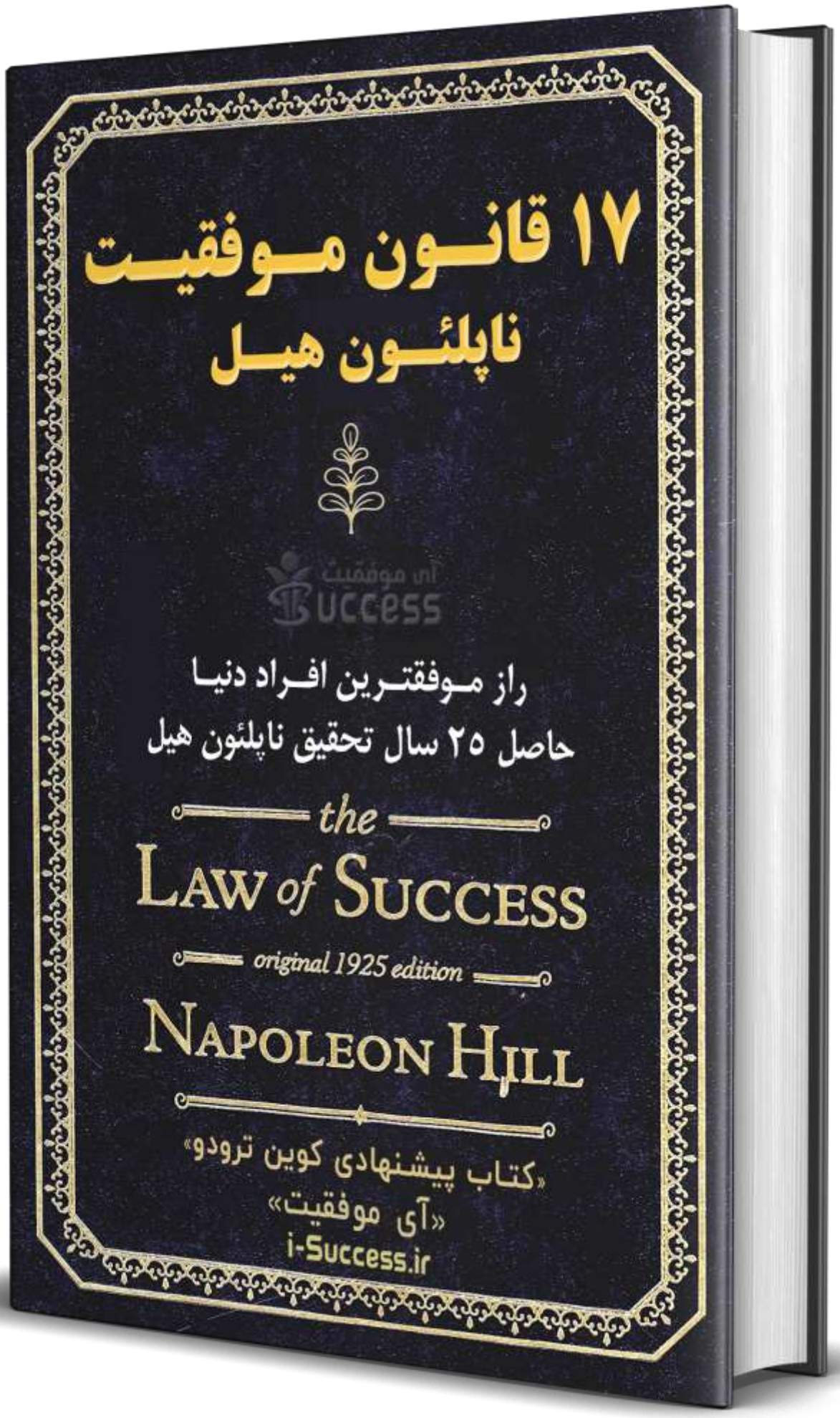
۱۷ قانون موفقیت
ناپلئون هیل
آی موفقیت
Success
راز موفقترین افراد دنیا
حاصل ۲۵ سال تحقیق ناپلئون هیل
the
LAW of SUCCESS
original 1925 edition
NAPOLEON HILL
«کتاب پیشنهادی کوین ترودو»
«آی موفقیت»
i-Success.ir

۱۷ قانون موفقیت

تهیه شده توسط سایت آی موفقیت

اثـــری از :

ناپلئون هیل

(Napoleon Hill)

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

مقدمه

در این کتاب راز و رمزهای موفقیت افراد متنفذ، مقتدر و غول های صنعت و بازرگانی مطرح می شود. نام این شخصیت های بزرگ همیشه به نیکی یاد خواهد شد و یاد و کارشان در تاریخ زنده خواهد ماند. نابغه هایی که بهانه نمی آورند و غر نمی زنند. آنان خود را اسیر وضعیت موجود و تقدیر یا سرنوشت نمیدانند. آنان افکار و شخصیت بزرگی دارند. اغلب کارهایی انجام میدهند که دیگران از انجام آنها اظهار ناتوانی می کنند. بیشک آنان افرادی توانمند و مانند دیگران هستند و جزو قدیسان نیستند. ما بیش از هر زمان دیگر، به خرد و تدبیرشان نیاز داریم. آنان الگو و اسطوره اند.

چگونه افرادی همچون «اندرو کارنگی، الکساندر گراهامیل، هنری فورد و پی.تی. بارنم» به موفقیتهایی شگرف دست یافتند؟ نکته ی عجیب و تأمل برانگیز این است که بسیاری از آنان در فقر و تنگدستی زاده شدند. آنان چه کیمیا یا قدرت جادویی داشتند که باعث شد سرنوشت محتومشان دگرگون شود و مس وجودشان به طلای خالص و ناب تغییر ماهیت دهد؟ (این کتاب توسط سایت آی موفقیت(i-Success.ir) منتشر شده است)

چه چیزی از این افراد فقیر و درمانده، برنده ساخت؟

افرادی که موفق شدند سرنوشت خود و بسیاری از افراد دیگر را نیز تغییر دهند؟

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

یکی از همین افراد که وضعیت مشابهی داشت، تصمیم گرفت پاسخی برای این پرسش اساسی پیدا کند. او کاری را انجام داد که پیش تر هیچ کس به آن اقدام نکرده بود و به راز و رمزهایی در این خصوص پی برد: او پاسخ را از همان افراد موفق گرفت. او از آنان علت پیشرفت و موفقیتشان را جویا شد. در کمال تعجب، او خودش در این فرآیند به فردی موفق و برنده تبدیل شد. او شروع به نوشتن مطالب انگیزشی کرد و با این ابداع، سرانجام خود را در فهرست افرادی همچون «مارکوس اورلیوس، رالف والدو امرسون و بن فرانکلین» و هم رتبه ی آنان یافت.

آن مرد ۱۶۰ سانتی متری کسی نبود جز ناپلئون هیل. در زندگی هیچ چیز نتوانست او را مغلوب و تسلیم کند. فقر و نداری یا دوری از میهن نیز او را ناامید و رنجور نکرد. ناپلئون هیل برای تمام افراد موفق، راهنما و مرشد بود. او نویسندهی پرفروش ترین کتاب انگیزشی تمام دوران با عنوان «بیندیشید و ثروتمند شوید» شد. شاید بسیاری افراد بدون خواندن آن به موفقیت های امروز خود دست نمی یافتند. شاید اگر ناشرش بر نام انتخابی خود برای کتاب اصرار می ورزید و نام آن را «**بیندیشید و ثروتمند شوید**» در نظر نمی گرفت، این کتاب به موفقیت خیره کننده ی امروز دست نمی یافت. (نام اولیه و انتخابی ناشر برای کتاب چنین بود: «از کله ی پوک خود برای کسب پول بیشتر استفاده کنید!».

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

۱۷ قانون موفقیت ناپلئون هیل

کتابی که اکنون در دست دارید و مشغول مطالعه اش هستید، در حقیقت سرآغازی برای موفقیت کتاب «بیندیشید و ثروتمند شوید» است. شاید بدون این کتاب، آن کتاب نیز به چنان شهرت و موفقیتی دست نمی یافت. این کتاب حاصل یکصد مصاحبه و گفت وگوی ناپلئون هیل با غول های تجاری و موفق زمانش است؛ افرادی که ذهنهایی بزرگ و پویا داشتند و جزو بزرگان تاریخ تجاری امریکا به شمار می آیند. آنان روزگاری اسرار و رموز بالا رفتن از نردبان جادویی موفقیت را فاش کردند. حاصل آن مصاحبه ها به **۱۷ قانون موفقیت** مشهور و کاربردی تبدیل شد که پیشگامان موفق عرصه ی تجارت، مستقیم و غیرمستقیم به زبان آورده بودند.

در سال ۱۹۰۸، آندرو کارنگی - پسر یک مهاجر اسکاتلندی ثروتمند- روزی در کتابخانه خانه ی مجللش در نیویورک سیتی، ساعت مچی طلای خود را از جیبش بیرون آورد و آن را به عنوان دستمزد به ناپلئون هیل جوان داد تا بفروشد و پولش را صرف یک کار تحقیقاتی کند. گزارشگر جوان و بیست و پنج ساله از سوی «رابرت تیلور» فرماندار سابق تنسی، مأموریت یافته بود که در خصوص پیشگامان تجاری برای مجله اش مطلب بنویسد و ماجرای موفقیت آنان را شرح دهد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

۱۷ قانون موفقیت ناپلئون هیل

در این میان، کارنگی نخستین سوژه ی ناپلئون هیل شد. او پیش تر سه روز و سه شب را با هیل سپری کرده بود و چیزی در وجود وی یافته بود که دوست میداشت - شاید هیل بازتابی از دوران جوانی خودش بود. و اکنون نوبت هیل بود که از کارنگی سؤالاتی بپرسد.

آیا خود هیل به گردآوری و تألیف افکار و کارهای غول های تجاری زمان خود در قالب فلسفه و اصولی کاربردی و منسجم علاقه ای داشت؟ آن هم بدون پول و اجر مادی. فقط ۲۹ ثانیه طول کشید تا ناپلئون هیل به این خواسته ی کارنگی پاسخ مثبت دهد. سپس کارنگی گفت: «بسیار خوب. من قصد داشتم به تو فقط ۶۰ ثانیه وقت برای فکر کردن و تصمیم گرفتن بدهم. خوشحالم که پاسخ تو مثبت است.»

شاید همان رخداد بود که مهر تأییدی بر این باور هیل شد که «افراد موفق خیلی سریع و قطعی تصمیم می گیرند و به ندرت نیز تصمیمات خود را تغییر می دهند. در مقابل، افراد ناموفق به کندی و با تردید تصمیم می گیرند و اغلب هم سریع تصمیمات خود را عوض می کنند»

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

ناپلئون هیل به کارش ادامه داد و بر تصمیم خود راسخ ماند و مدتی بعد مشاور فرانکلین روزولت، رییس جمهور وقت آمریکا شد. بعدها برای نوشتن این جمله که «ما نباید از چیزی جز ترس بترسیم»، اعتبار خاصی کسب کرد. زندگی هیل بیش از آن که فقط مسیری هموار و سنگفرش شده داشته باشد، در جاده ای پر از سنگ و کلوخ در جریان بود. او بارها در تجارت ورشکسته شد، شغل خود را از دست داد، به کلاهبرداری متهم شد و حتی به زندان انداخته شد. یکی از دو پسرش بدون داشتن گوش به دنیا آمد و هیل آن قدر مشغول او شد که پسر دیگرش را یکی از اعضای فامیل به فرزندی پذیرفت و سرپرستی اش را برعهده گرفت.

زندگی هیل چنان با مجموعه ای از شکستها و ناکامی های پیروزمندانه گره خورده بود که او در دهه پنجاه زندگی اش با حیرت و شگفتی اظهار کرد یک دهه کامل را بدون مواجهه با مصیبت و بدبختی شخصی سپری کرده است.

ناپلئون هیل اغلب به مشکل برمی خورد، اما هیچ گاه تسلیم و ناامید نمیشد و آن هدف مشخص خود را رها نمی کرد. او به میلیونها انسان در سراسر جهان آموخت که حتی شانس و اقبال را نیز می توان تغییر داد و از شکست هم می شود خوب استفاده کرد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

ناپلئون هیل می گفت:

«شکست هیچ عذر و بهانه ای را نمی پذیرد و موفقیت به هیچ توضیحی نیاز ندارد.»

در سال ۱۸۸۳ ناپلئون هیل، در کلبه ای که یک اتاق داشت در دامنه ی کوههای وایز کاونتی در ویرجینیا به دنیا آمد. او کودکی نا آرام و بی قرار بود. در سیزده سالگی کار نوشتن را به عنوان گزارشگر برای روزنامه ی محلی آغاز کرد و هیچ گاه عطش خود را برای یافتن حقایقی در خصوص افرادی که بر موقعیتها و رویدادهای عجیب غلبه می کنند از دست نداد. شغل های دوران کودکی هیل به او یاد داد که چطور با افرادی مصاحبه کند که فلسفه ی موفقیتشان در مطالب خردمندانه و منسجم این کتاب گنجانده شده است. (این کتاب توسط سایت آی موفقیت(i-Success.ir) منتشر شده است)

هیل زندگی ای را که می توانست هر روز بدتر و یأس آورتر شود به یک زندگی خوب و پرامید – هم برای خودش و هم برای دیگران - تبدیل کرد. وقتی بسیار کم سن بود، مادرش از دنیا رفت. اما زنی که پدرش مدتی بعد با وی ازدواج کرده زنی تحصیل کرده و باشعور بود که طاقت و تحمل فقر را نداشت و نمی خواست تسلیم آن شود.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

نامادری اش مسؤولیت خانواده را برعهده گرفت، پدرش را در چهل سالگی به مدرسه ی دندان پزشکی فرستاد و به ناپلئون هیل توان و جسارت لازم را برای بالا رفتن از کوه ویرجینیا بخشید. آن زن باشهامت و بی پروا افکاری را به ذهن هیل کوچک القا کرد که باعث شد او به موفقیت و شهرت برسد و چنین جمله ی زیبایی به زبان آورد: «ذهن انسان هر آنچه را بتواند متصور شود، به طور حتم می تواند به دست آورد.» او عقیده داشت که ما می توانیم با اراده و تلاش و همچنین داشتن هدفی مشخص در ذهن به ایده ها و اهداف بزرگی دست یابیم.

ما باید خود و ذهن مغناطیسی مان را باور کنیم تا بتوانیم با افکاری مثبت، ذهنمان را از خصایص و افکار منفی رها کنیم و جذب کننده ی افکار و اشخاص مثبت باشیم. به این ترتیب، به باور و ایمان می رسیم و از تردید خلاصی می یابیم. هیل اعتقاد داشت که «یک ذهن مردد و پر از شک، ذهنی خلاق و پویا نیست.» او می گفت: «تحمل و صبوری شاید وظیفه ی شما نباشد، اما به طور حتم مزیت شماست.»

او اعتقاد داشت که هر فکر و ایده ی بزرگی، گامی کاربردی و مهم در جهت بالا رفتن از پله های نردبان جادویی موفقیت است.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

هیل به ما می گوید: «نداشتن صبر و تحمل به هزاران روش فرصت ها را به روی ما می بندد و مانع ورود نور آگاهی و هوش به ذهن ما میشود.» او اصرار می ورزد که خود را آزادانه وارد حیطه ی قدرت هوش نامحدود کنیم و خودمان را باور داشته باشیم. او در عین حال عشق خالص و ناب را نیز مدنظر قرار میدهد و آن را منبعی واقعی از قدرت میداند.

سالهاست که در مجلات، کتاب ها، مؤسسات، فیلم ها، نوارها، سخنرانیها و همایش های بسیار، نام هیل به زبان های مختلف برده می شود و افکار و انرژی او در جریان است. اشخاص مشهوری همچون دیل کارنگی، نورمن وینسنت پیل، اورال رابرتز، ارل نایتینگل، زیگ زیگلر، آنتونی رابینز و دیگران موفقیت خود را به نوعی مدیون ناپلئون هیل می دانند و خدمات او را ارج می نهند.

امروزه اگر در سایت آمازون به جست وجوی کتاب بپردازید و نام «ناپلئون هیل» را وارد کنید، حدود هجده هزار منبع و مأخذ خواهید یافت. چرا؟

زیرا جملات قصار این مرشد و راهنمای انگیزشی در کتابهای مختلف و متفاوت - از کتاب هایی با موضوع رژیم غذایی، ارتباطات، مدیریت، تجارت آنلاین و جوانان، گرفته

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

تا سخنان سیاستمدارانی همچون جان اف کندی و حتی مسابقات المپیک و دهها جای دیگر – آورده شده است. در واقع، او موفق شد به شهرت و محبوبیت افرادی دست یابد که با آنان مصاحبه و گفت و گو می کرد.

ناپلئون هیل از هیچ شروع کرد، راز و رمزهای افرادی را که موفق می پنداشت فرا گرفت، چند بخت و اقبال و همسر به دست آورد و از دست داد و سرانجام در نوامبر ۱۹۷۰ در هشتادوهفت سالگی در اوضاعی دیده از جهان فرو بست که به تمام خواسته ها و آرزوهای زندگی اش رسیده بود و از زندگی رضایت کامل داشت.

یکی از جملات قصار معروف هیل روی سنگ قبرش نوشته شده است:

« در بدترین اوضاع، همچون جهنم هم می توانم موقعیت دلخواهم را خلق کنم.»

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

سخنان مقدماتی نویسنده

گذشته ی حیرت انگیز و عجیب ناپلئون هیل

من در دامنه ی کوههای جنوب امریکا و در منطقه ای به دنیا آمدم که مردمی فقیر و بیسواد در آن زندگی می کردند. خانواده ی من نیز از این امر مستثنی نبود. از سه نسل پیش از من، اجدادم در جهل و فقر به سر می بردند و به آن اوضاع خو گرفته و قانع بودند. شاید اگر نامادری ام - که از خانواده ای با فرهنگ بود - به زندگی ما وارد نشده بود، هنوز هم در چنان اوضاعی زندگی می کردیم. فقر و بی سوادی خانواده های ما او را می آزرد و رنج میداد، بنابراین تصمیم گرفت آن اوضاع را تغییر دهد.

او داوطلبانه وظیفه ی ایجاد آرزوها و بلندهمتیها را در قلب ما به عهده گرفت و بذرش را در وجودمان کاشت. این کار را نیز با پدرم شروع کرد و باعث شد که وی در چهل سالگی برای تحصیل به کالج برود!

سپس مدیریت و ادارهی مزرعه و مغازهی کوچکمان را عهده دار شد. همچنین از پنج فرزند مشترکشان، من و برادرم و سه فرزند خودش، به طور کامل حمایت و پشتیبانی کرد. رفتارهای او و حرفهایش، تأثیری عمیق و ماندگار در من گذاشت.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

به واقع او بود که سی سال پیش، بذر باورها و ایده های مثبت را در درون ذهن جوان و پویای من کاشت. او با حرف هایی ساده و در عین حال فراموش نشدنی در من تأثیر می گذاشت و افکارم را بارور می کرد. صرفنظر از تمام مشکلاتی که ما داشتیم، او این باور و امید را در ذهن من ایجاد کرد که می توانم فقر و بی سوادی را از خانواده ام ریشه کن کنم. بذر چنین اعتقادی در ذهن من جای گرفت و ریشه دواند.

به واقع نامادری فرهیخته و روشنفکرم بود که به من ارزش و اهمیت داشتن هدفی مشخص را در زندگی یاد داد. بعدها این اصل عاملی مهم و ضروری در کسب موفقیت شد تا آن جا که تصمیم گرفتم آن را در جایگاه دوم فهرست **۱۷ اصل موفقیت** موجود در این کتاب قرار دهم، کتابی که نوشتن آن بیست و پنج سال به طول انجامید.

به سه علت عمده نتوانستم این کتاب را زودتر به اتمام برسانم.

نخست اینکه، کار تحقیقاتی من ایجاب می کرد چند دهه به تحقیق و تفحص بپردازم و بیاموزم. من می بایست به علت موفقیتها و شکست های افراد پی می بردم.

دوم اینکه من باید قبل از هر چیز به خودم ثابت می کردم که میتوانم فلسفه و قانونی برای موفقیت ایجاد کنم که پیش از معرفی اش به خواننده، خودم به کاربردی بودنش ایمان داشته باشم و بعد آن را به خواننده عرضه و معرفی کنم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

وقتی در آغاز کار شروع به تنظیم مطالب برای قانون موفقیت کردم، هیچ قصدی در خصوص ایجاد فلسفه ای که در این کتاب ملاحظه خواهید کرد، در سر نداشتم. در ابتدا، قصد و هدف من این بود که به خودم در درک و آگاهی از اینکه دیگران چطور به ثروت می رسند، کمک کنم تا من هم بتوانم راه و روش آنان را ادامه دهم.

اما پس از چند سال، دریافتم که بیشتر مشتاق دانش موجود در این خصوص هستم تا ثروتش. با گذشت زمان، عطش و **اشتیاق** من برای کسب این دانش چنان زیاد شد که انگیزه ی اولیه ام، کسب مادیات، را از یاد بردم.

علاوه بر تأثیر اولیه و بسیار نامادری ام، من این بخت و اقبال را داشتم که اطلاعات و دانش زیادی را از اشخاصی افسانه ای همچون الکساندر گراهام بل و اندرو کارنگی جمع آوری کنم. آنان نه تنها به من انگیزه میدادند که به تحقیقاتم به طور مصمم ادامه دهم، بلکه داده های علمی مهمی را نیز در اختیارم گذاشتند که در قانون موفقیت می توانید بیابید.

بعدها با افراد موفق و بسیار مهم دیگری نیز ملاقات کردم که نه فقط مرا ترغیب کردند به ایجاد فلسفه ای برای موفقیت ادامه دهم، بلکه مرا از مزایای تجربیات ارزشمند خود نیز بی بهره نگذاشتند. من به این علت به چنین جزئیاتی پرداخته ام که

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اعتقاد دارم دلایل بسیار مهمی اند، تا جایی که اغلب تفاوت بین یک فرد موفق و ناموفق به واسطه ی همین تأثیرات محیطی مشخص و معین تعیین می شود. گاهی این تأثیر را می توان در حضور یک فرد ردیابی و جست وجو کرد.

در خصوص خود من، آن فرد نامادری ام بود. اگر تأثیر خاص و مشخص او در کاشت بذر امید و بلندهمتی در ذهنم نبود، هرگز نمی توانستم فلسفه ی موفقیت را بنویسم و اکنون در اختیار میلیونها انسان روی کره ی زمین، با هر فرهنگ و ملیتی، قرار دهم. در اوضاعی که قانون موفقیت هنوز در مراحل آغازین و امتحانی خودش بود، و هنوز تصمیمی برای چاپ و انتشار آن در قالب یک کتاب اتخاذ نکرده بودم، از طریق سخنرانی برای هزاران تن که در مجموع حدود یکصد هزار تن میشدند شروع به امتحان آن و آزمون و خطا کردم.

بسیاری از آنان به افرادی ثروتمند تبدیل شدند، هرچند که شاید برخی از آنان نیز علت موفقیت و ثروت خود را از یاد بردند.

قانون موفقیت به زبانهای بسیاری ترجمه شد و در سرتاسر جهان، افراد زیادی آن را آموختند. میلیونها تن انگیزه پیدا کردند که با همتی بلند فقر و نداری را از خود دور کنند و آن را واقعیتی محتوم و تغییرناپذیر ندانند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

آنان پی بردند با امکاناتی که پروردگار در اختیارشان قرار داده است، نباید سهم خود را فقط همان حد بدانند که در موقعیت کنونی دارند. چنین فقری به واقع فقر در نتیجه ی قصور و کوتاهی خود فرد است و نه چیزی دیگر. از این رو، آنان مصمم شدند که اوضاع موجود را تغییر دهند و موقعیت های بهتری را در زندگی رقم بزنند.

۱۷ اصل و قانون موفقیت به آنان کمک کرد که برنامه ای مشخص و هدفمند برای موفق شدن داشته باشند و ترغیبشان کرد که با امیدواری و بلندهمتی بیشتر، بلندپروازانه به موفقیت های فردی مهمی دست یابند.

اگر به گذشته برگردم، می بینم که خود من با سختی ها و شکست های بسیاری مواجه بودم و با فقر دست و پنجه نرم می کردم. اما این سختیها و مضیقه ها به من انگیزه می داد تا به لذت موفقیت دست یابم. از این رو، اکنون می خواهم دیگران را نیز در این لذت چشیدن موفقیت کمک کنم.

مدتی قبل، نامه ای از رییس جمهور سابق امریکا دریافت کردم که به من تبریک گفته بود که توانسته ام بیست و پنج سال با اراده و ایمان به کار تحقیقاتی ام ادامه دهم و تسلیم نشوم. در آن نامه نوشته شده بود که من باید از این بابت به خود ببالم که میوه ی تلاش و پشتکار خود را می بینم و بر قله ی موفقیت ایستاده ام.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

آن نامه مرا به فکر فرو برد که آیا در واقع به قله ی موفقیت رسیده ام؟ وقتی به جست وجوی علم و دانش می پردازیم، به این نکته پی می بریم که همواره قله های بیشتر و بلندتری نیز برای صعود وجود خواهد داشت و رسیدن معنایی ندارد.

نه، من نرسیده ام. اما خوشبختی و سعادت را یافته ام و در حد کافی به موفقیت های مالی برای رفع نیازهایم نایل شده ام که آن هم تنها از طریق در خدمت دیگران قرار دادن خودم بوده است. نکته ی گفتنی دیگر این است که تا وقتی قانون فلسفه ی موفقیت را در اختیار دیگران قرار نداده بودم و قصد نداشتم به آنان کمک کنم، به موفقیت چندانی نیز دست نیافتم و پس از آن بود که پول و موفقیت به سمت من سرازیر شد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

«قبل از خواندن این بخش، این کتاب را نخوانید»

پیش از خواندن این کتاب، یک ورق کاغذ و مداد کنار خود بگذارید. قبل از خواب و در بستر نیز آن را نخوانید.

خود را برای خواندنش آماده کنید. میلیونها انسان پیش از شما این موضوع را تصدیق کرده اند که این کتاب ایده ها و افکار مهمی را وارد ذهنتان خواهد کرد. ضمن خواندن مطالب این کتاب، ایده ها و تصمیماتی خلاقانه در خصوص مسائل مختلف به ذهنتان خطور می کند. قانون فلسفه ی موفقیت، در واقع یک مغناطیس ذهنی برای جذب ایده های درخشان است.

ارزش واقعی این کتاب در صفحات آن نیست، بلکه در واکنش شماست در قبال آنچه می خوانید.

هدف اصلی از قانون فلسفه ی موفقیت به واقع تحریک و برانگیختن استعدادهای ذهنی و توانایی های مغزی شماست تا به این ترتیب، ایده های کاربردی و جدیدی خلق شود. و هر کسی که بتواند افکار و ایده های بزرگی در زندگی خود خلق کند، به توانایی و قدرتی عظیم دست خواهد یافت.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

همچنان که مشغول خواندن این کتاب هستید، زیر جملاتی خط بکشید که کمک می کند این ایده های جدید به ذهنتان راه یابد و در آن نفوذ کند. این روش باعث می شود که چنین افکار و ایده هایی در ذهن شما تثبیت و ماندگار شود تا همیشه بتوانید آنها را به خدمت بگیرید. با یک بار خواندن چنین هدفی تحقق نمی یابد. پس بهتر است بارها این مطالب را بخوانید و هر بار، به خطوطی که زیرشان خط کشیده اید با دقت بیشتری توجه کنید.

دنبال کردن این روند یکی از معماهای بزرگ ذهن انسان را برای شما آشکار خواهد کرد. تجربه نشان داده است که این کار سبب می شود منبعی عظیم از دانش و آگاهی به شما معرفی شود؛ منبعی که فقط برای افرادی آشکار می شود که خودشان آن را کشف کنند. شما فقط مطالب کمی در خصوص ماهیت راز قانون فلسفه ی موفقیت در سرتاسر جهان دریافت کرده اید. سالها موفقیت با این کتاب، ثابت کرده است که فقط روش های شرح داده شده در اینجا به درک و دریافت این راز منجر می شود و بس.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

۱۷ اصل قانون موفقیت

وقتی می توانید بدون تخطی از حقوق دیگران به هر چه می خواهید دست یابید، شما قدرت دارید و این تنها قدرت واقعی است.

در این کتاب، اصول ساده ای مطرح می شود که از طریق آنها، چنین قدرتی به دست می آید. این اصول نه فقط در امور تجاری ارزشمند و مفید است، بلکه در حل و رفع مشکلات اقتصادی فرد نیز صرفنظر از هر رشته و تخصصی که دارد سودمند است.

هفده عاملی که از طریق آنها قدرت را می توان کسب کرد و در هماهنگی با تعریف بالا به کار گرفت، عبارت است از:

۱.ذهن مرکب

۲.اهمیت داشتن هدف شخصی

۳.اعتماد به نفس

۴.عادت پس انداز

۵.ابتکار عمل و پیشگامی

۶.قدرت تجسم

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

۷.شور و اشتیاق

۸.خویشتن داری

۹.عادت به انجام دادن کاری بیش از حق و حقوق خود

۱۰.شخصیت موفق

۱۱.تفکر عمیق

۱۲.تمرکز

۱۳.همکاری

۱۴.کسب موفقیت از شکست ها

۱۵.صبر و شکیبایی

۱۶.استفاده از قانون طلایی برای جلب همکاری دیگران

۱۷.عادت به سلامتی و تندرستی

اکنون اجازه دهید در ادامه کتاب به تجزیه و تحلیل کامل هر یک از این ۱۷ اصل اثبات شده موفقیت بپزدازیم.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

فصل ۱. ذهن مرکب

اصل ذهن مرکب را شاید بتوان به منزله ی ذهنی جمعی تعریف کرد که شامل ذهن دو یا بیش از دو فرد است که در هماهنگی کامل و با هدفی مشخص با هم در ارتباطند. برای درک بهتر و سریع تر اصطلاح ذهن مرکب، تعریف موفقیت را به خاطر آورید؛

نتیجه ی به کار گیری قدرت. به این ترتیب، خیلی زود آشکار می شود که گروهی متشکل از دو یا بیش از دو ذهن، که در هماهنگی کامل با هم هستند و با یکدیگر همکاری می کنند، قدرت بسیاری ایجاد خواهند کرد.

تمامی موفقیت ها از طریق به کار گیری قدرت حاصل می شود. اما شاید بتوان اشتیاق بسیار را سرآغاز کسب برخی اهداف خاص و مشخص توصیف کرد.

مبنای موفقیت، اشتیاق بسیار زیاد است. موفقیت از دل شور و اشتیاق بسیار و نیروهای انگیزشی رشد می کند و بلندهمتی یا جاه طلبی برای زنده نگه داشتن امیدواریها، ایجاد طرح و برنامه ها، گسترش شجاعت و برانگیختن ذهن برای اقدام را در جهت پیگیری برخی طرح ها یا اهداف مشخص به وجود می آورد.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

شور و اشتیاق داشته باشید نه آرزو

بنابراین، شور و اشتیاق در واقع، مبدأ تمامی موفقیت های انسان است. در دل هر شور و شوقی، انگیزه ها و محرکهای خاصی قرار دارد که از طریق آن، اشتیاق همراه با حرارت بسیار به اقدام منجر می شود. در قسمت بعد، این محرکها به منزله ی بخشی از قانون فلسفه ی موفقیت فهرست و شناخته خواهد شد.

از روی علت و منطق گفته شده است که اگر کسی با شور و اشتیاق کافی چیزهایی بخواهد، البته در محدوده های منطقی و معقول، به آنها دست خواهد یافت. هر فردی که قادر به برانگیختن ذهن خود در جهت میل و اشتیاق شدید به کسب چیزی باشد، توانایی پیگیری خواسته اش و نیل به آن را نیز خواهد داشت.

باید به یاد داشت که آرزوی داشتن چیزی با شور و اشتیاق صرف داشتن آن تفاوت دارد. آرزو داشتن فقط شکلی منفعلانه و غیر فعالانه از میل و اشتیاق شدید است. تنها با اشتیاقی پرشور و شدید است که نیروهای وادار کننده برای اقدام کردن رشد می کنند و محرکی می شوند برای ایجاد طرح و برنامه ها و اجرای آنها. بیشتر مردم فقط در مرحلهی آرزو داشتن، باقی می مانند و فراتر از آن پیش نمی روند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

محرکهای قدرت

نقطه ی شروع تمام موفقیت های انسان یکی از هشت (یا بیشتر) نیروی محرک و برانگیزاننده ی اساسی ذیل است:

۱. تمایل به صیانت از نفس

۲. میل به تماس جنسی

۳. میل به کسب سود مالی

۴. تمایل به زندگی پس از مرگ

۵. اشتیاق به کسب شهرت رسیدن به قدرت

۶. اصرار به داشتن عشق (مجزا و متمایز از تمایل به تماس جنسی)

۷. تمایل به تلافی و انتقام (مشخصهای از ذهنهای رشد نیافته)

۸. میل به لذت بردن از خودخواهی

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

افراد فقط وقتی از قدرت بزرگ و عظیم استفاده می کنند که یک یا بیش از یکی از این هشت محرک و انگیزه آنان را برانگیزد.

نیروهای تخیلی ذهن انسان وقتی فعال می شود که انگیزه و محرکی پیدا کند. فروشندگان مسلط این موضوع را کشف کرده اند. بدون این کشف، هیچ کس نمی تواند در کار فروشندگی مسلط و موفق باشد.

کار فروشندگی چیست؟

ارائه ی ایده، طرح یا پیشنهادی که به خریدار انگیزه ای قوی برای خرید بدهد. فروشنده ی توانمند و ماهر هیچ گاه بدون دادن انگیزهای خوب به خریدار، و اینکه چرا او باید کالایی را بخرد، از او نمی خواهد که چیزی را خریداری کند.

دانش فروش کالا یا عرضه ی خدمات، به خودی خود، برای حصول اطمینان از موفقیت در فروش کافی نیست. پیشنهاد خرید باید با شرحی کامل از کالا برای انگیزه دادن به مشتری برای خرید همراه باشد. بهترین و مؤثرترین طرح فروش، شامل بیشترین تعداد نیروهای انگیزشی مذکور در بالاست و این محرکها را در اشتیاقی شدید برای کالای موردنظر برای فروش متبلور می کند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

هشت محرک اساسی نه فقط به منزله مبنایی برای تأثیرگذاری در ذهن دیگران، بلکه به عنوان نقطه ی شروع در ذهن خود برای هر اقدامی به خدمت گرفته می شود.

وقتی افرادی با قابلیت و توانایی معمولی به واسطه ی برخی محرکهای درونی یا بیرونی تحریک می شوند و اقدامشان با یک یا بیش از یک محرک از هشت محرک فعال می شود، آن گاه به آبر انسان تبدیل می شوند و توانمندیهای عظیمی کسب می کنند.

وقتی فردی را ناگهان با احتمال مرگ رو در رو می کنید، در او قدرت جسمی و نوعی استراتژی تخیلی را بسط میدهید که در اوضاع معمولی غیرممکن خواهد بود.

تمایل به کسب منافع مالی نیز باعث می‌شود که قابلیتی عادی به قدرتی عظیم تبدیل شود. این تمایل سبب برنامه‌ریزی، کمک‌گرفتن از نیروی تخیل و اقدام به روش‌های غیرمعمول می‌شود. میل به کسب شهرت و قدرت فردی بر دیگران، به‌وضوح نیروی انگیزشی عمده در زندگی پیشگامان و راهبران در هر عرصه از زندگی است.

تمایل حیوانی به تلافی و انتقام، اغلب افراد را در جهت طرح‌هایی پیچیده و ابتکاری و به اجرا درآوردن اهدافی ددمنشانه پیش می‌برد.

عشق به غیرهمجنس به‌منزله ی محرکی ذهنی به خدمت گرفته می‌شود که به موفقیت‌های باورنکردنی منجر می‌شود.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

تمایل به زندگی پس از مرگ، چنان محرک و نیروی انگیزشی قدرتمندی است که هم باعث اقدامات سازنده می‌شود و هم اقدامات مخرب.

و البته تمایل در به خدمت گرفتن نفس و منیت خود (ایگو) به منزله ی مرکز تمامی اجتماعات، حتی شخص ضعیف و زبون را نیز بر آن می‌دارد که تحریک شود به اهدافی رفیع دست یابد.

اگر مایلید به موفقیت های بزرگ دست یابید، پس در ذهن خود محرک و انگیزه ای قوی بکارید؟

میلیونها تن در تمامی روزهای عمر خود، انگیزه ای قوی تر از این ندارند که به ضروریات زندگی همچون غذا، پوشاک و مسکن دست یابند. گه گاه فردی یک گام از دایره ی این ارتش بزرگ بیرون می گذارد و تقاضای چیزی بیش از زنده ماندن صرف می کند. او با تمایل شدید به رسیدن به خوشبختی، انگیزه پیدا می کند. و بعد گویی با دستان جادویی سرنوشت، وضعیت مالی اش تغییر می کند و اقداماتی در جهت خوشبختی صورت می گیرد.

قدرت و موفقیت واژه هایی متفاوت برای چیزهایی مشابه است. آن طور که برخی از ما معتقدیم، موفقیت فقط از طریق صداقت کسب نمی شود. اقامتگاهها و پانسیون ها

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

پر از افراد بی خانمانی است که شاید به اندازه ی کافی صداقت داشته باشند. آنان به این علت نتوانسته اند پول و ثروت جمع کنند که فاقد دانش کافی در خصوص کسب قدرت و استفاده از آن بوده اند؟

اصل «ذهن مرکب» در این درس واسطه ای است که از طریق آن تمامی قدرتهای فردی به کار گرفته میشود. به همین علت، تمامی محرکهای ذهنی شناخته شده و هر محرک اساسی که ترغیب کننده ی اعمال و تلاش های انسانهاست، در این فصل ذکر شده است.

دو جنبه و وجه قدرت

در این درس، دو شکل قدرت را بررسی خواهیم کرد. یکی قدرت ذهن که از طریق فرآیند تفکر کسب میشود. این قدرت از طریق طرح و برنامه های مشخص یک اقدام بروز می یابد و حاصل دانش سازماندهی شده است. توانایی تفکر، برنامه ریزی و اقدام به روش های درست سازماندهی شده در واقع نقطه ی شروع تمامی قدرت های ذهنی است.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

شکل دیگر، قدرت فیزیکی است. این نوع قدرت از طریق قوانین طبیعی، به شکل قوای الکتریسیته، نیروی جاذبه، فشار بخار و نظایر آن بروز می یابد. در این درس، ما علاوه بر تجزیه و تحلیل قدرت ذهنی و فیزیکی، ارتباط بین این دو را شرح خواهیم داد.

دانش به تنهایی قدرت نیست. قدرت فردی عظیم فقط از طریق هماهنگی موزون تعدادی از افراد حاصل میشود که تلاش های خود را بر برخی طرح و برنامه های مشخص متمرکز می کنند.

ماهیت قدرت فیزیکی

وضعیت پیشرفت که به «تمدن» معروف است، دانش اندوخته ی نژاد بشر را میسنجد. انسان در میان دانش مفید و در دسترس خود، به عناصر فیزیکی مثبت پی برده است که بلوکهای ساختمانی تمامی آشکال مواد در جهان هستی اند.

علم از طریق مطالعه، تجزیه و تحلیل و سنجشهای دقیق به بزرگی» عناصر جهان هستی پی برده است؛ عناصری همچون سیارهها، ستاره ها و خورشید. برخی از آنها حتی یک میلیون برابر بزرگتر از سیارهی کوچک زمین اند که ما در آن زندگی می کنیم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

از سوی دیگر، به «کوچکی» آشکال فیزیکی که جهان هستی را تشکیل میدهند با کاهش عناصر فیزیکی به مولکولها، اتمها، الکترونها و حتی عناصر کوچکتر پی برده شده است. الکترون را نمی توان مشاهده کرد؛ اما مرکز نیروهای مثبت و منفی است.

مولکولها، اتمها، الکترونها و عناصر کوچکتر

برای درک فرآیندی که از طریق آن دانش گردآوری، طبقه بندی و تنظیم می شود، به نظر می رسد که کار با کوچکترین و ساده ترین ذرات عناصر برای دانش آموز ضروری باشد. این ها الفبایی است که بخش فیزیکی جهان هستی را با آن ساخته است.

مولکول از اتمها تشکیل شده است. گفته میشود که اتمها ذرات نامرئی ماده اند که در مداری مستمر با سرعت نور در حال چرخش و گردشند. آنچه باعث چرخش آنها می شود، نیروی گرانشی و الکترومغناطیسی است: درست مشابه اصولی که با آن زمین حول محورش می چرخد.

گفته میشود که اتمها از الکترونها، پروتونها و نوترونها تشکیل شده اند. همان طور که پیش تر بیان شد، الکترون چیزی جز دو شکل از نیرو نیست. الکترونها یک شکلند و ماهیت یکسانی دارند. از این رو، در یک دانهی شن یا قطره آب همان اصول کلی حاکم بر کل جهان هستی وجود دارد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

چه شگفت انگیز و حیرت آور!

با توجه به این ایده، دفعه ی بعد که غذایی می خورید به خاطر می آورید که هر جزء از مواد غذایی که می خورید، بشقابی که در آن غذا می خورید، قاشق و چنگال ها و خود میز غذاخوری، در تجزیه و تحلیلی نهایی مجموعه ای از ذرات نامرئی اند.

در جهانی از ماده ی فیزیکی، خواه فردی در حال نگریستن به بزرگترین ستاره باشد که در آسمان میدرخشد و خواه به کوچکترین دانهی شن نگاه کند که در زمین یافت می شود، آن شیء چیزی غیر از مجموعه ای منظم و سازماندهی شده از مولکولها، اتمها، الکترونها و ذرات کوچکتر نیست که با سرعتی باورنکردنی در حال چرخش و گردش است. هر ذره ای از ماده ی فیزیکی در حالتی مداوم و مستمر از حرکت بسیار سریع است. هیچ چیزی هیچ گاه ساکن و راکد نیست، هرچند که به نظر می رسد تمامی مواد فیزیکی ساکن و بی حرکتند.

هیچ ماده ی فیزیکی جامدی وجود ندارد. سخت ترین قطعه از فولاد، چیزی جز تودهای منسجم و منظم از مولکول های در حال گردش نیست. علاوه بر آن، الکترونهای موجود در قطعه ای فولاد دارای ماهیتی مشابه اند، اما با سرعت های متفاوتی حرکت می کنند؛ همچون الکترونهای طلا، نقره، برنز یا پیوتر.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

به نظر می رسد که آشکال بیشمار مادهی فیزیکی از یکدیگر متفاوتند و همین طور نیز هست. زیرا آنها از ترکیبات متفاوتی از اتمها تشکیل شده اند. الکترونهای موجود در اتمها همواره مشابه و یکسانند و حامل بار منفی خاصی اند، اما ترکیب آنها با پروتون های با بار مثبت و نوترونهای با بار خنثی، آشکال متفاوتی از ماده را تولید می کند.

برای مثال، اتم جیوه شامل ۸۰ بار مثبت (پروتون) در هسته اش و ۸۰ بار منفی الکترون) است. اگر قرار بود که شیمیدان دو بار مثبت آن را در آورد، آن گاه جیوه بیدرنگ تبدیل به فلزی می شد که به پلاتین معروف است.

سپس اگر شیمیدان می توانست یک گام جلوتر برود و از آن یک الکترون منفی (متحرک) بگیرد، اتم جیوه دو الکترون مثبت و یک الکترون منفی از دست میداد؛

یعنی یک بار مثبت در کل. از این رو، ۷۹ بار مثبت و ۷۹ بار منفی در هسته باقی می ماند و به طلا تبدیل میشد! فرمولی که از طریق آن این تغییر الکترونی ممکن است به وجود آید، موضوع مورد بحث کیمیاگران در تمامی اعصار و نیز شیمیدان های روزگار ما بوده و هست.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

برخی از متفکران چنین استدلال کرده اند که زمینی که ما روی آن زندگی می کنیم، و هر ذره از ماده ی زمین از دو اتم آغاز شد که به یکدیگر پیوستند و طی صدها میلیون سال حرکت در فضا اتم های دیگر را نیز جذب خود کردند تا اینکه مرحله به مرحله کره ی زمین شکل گرفت.

آنان تأکید می کنند که این اوضاع باعث شکل گیری لایه های مختلف و متنوع مواد تشکیل دهندهی زمین شد؛ همچون بستر زغال سنگها، لایه های سنگ معدن، طلا، نقره، مس و نظایر آن. استدلال آنان این است که همان طور که زمین در فضا می چرخد، گروه هایی از انواع ابرها و غبارها را متراکم می کند.

چنین چیزی مناسب قانون جذب مغناطیسی است. در ترکیبات موجود در سطح زمین، چیزهای بیشتری می توان مشاهده کرد که این تئوری را تأیید کند. اگرچه شاید شواهد مثبتی مبنی بر صحت این تئوری نیز وجود نداشته باشد.

ما این حقایق را مرتبط با کوچکترین ذرات ماده اشاره کرده ایم، زیرا نقطهی شروعی است که از آن اطمینان می یابیم که چطور از قوانین قدرت استفاده کنیم و آنها را گسترش دهیم. به این موضوع توجه شده است که تمامی مواد در حالتی مستمر از ارتعاش یا حرکتند؛ بدین معنا که مولکول از ذراتی تشکیل شده است که به سرعت در

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

حال حرکتند و «تم» نام دارند. اتمها نیز به نوبه خود از ذراتی تشکیل شده اند که به سرعت حرکت می کنند و «الکترون» نامیده می شوند.

اصل ارتعاش و حرکت ماده

در هر ذره از ماده، نیرویی نامرئی وجود دارد که باعث میشود اتمها با سرعتی باورنکردنی در حال حرکت در اطراف یکدیگر باشند. این حرکت را «ارتعاش» می نامند. برخی محققان اعتقاد دارند میزان سرعتی که با آن این نیرو (هر نامی می خواهید بر آن بگذارید) حرکت می کند، ماهیت اشیای فیزیکی جهان هستی را تعیین می کند.

میزان ارتعاش باعث چیزی می شود که «صوت» نام دارد. گوش انسان فقط قادر به تشخیص صداهایی است که از طریق ارتعاشاتی در دامنهی ۳۲۰۰۰ تا ۳۸۰۰۰ تولید می شود. همچنان که میزان ارتعاشات در هر ثانیه افزایش می یابد و فراتر از چیزی می شود که آن را صوت مینامیم، خود را به شکل گرما و حرارت آشکار می کند. گرما با حدود یک و نیم میلیون ارتعاش در هر ثانیه آغاز می شود. ارتعاشات بالاتر از این مقیاس نیز به شکل نور بروز می یابند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

سه میلیون ارتعاش در هر ثانیه باعث ایجاد نور بنفش می شود. اگر میزان ارتعاشات بالاتر از این حد شود، اشعه ی ماوراء بنفش حاصل می شود. (این اشعه با چشم غیر مسلح قابل مشاهده نیست. همچنین، تشعشعات نامرئی دیگری نیز به وجود می آید. و همچنان ارتعاشات بالاتر از این میزان که به نظر می رسد در حال حاضر کسی نمیداند میزان آن چه مقدار است، باعث ایجاد قدرتی می شود که انسان با آن فکر می کند. من به عنوان نویسنده ی این کتاب معتقدم میزان ارتعاشی که از آن تمامی شکل های مشخص انرژی حاصل می شود، در طبیعت جهان شمول و کلی است؛ بخش سیال صوت مشابه بخش سیال نور است.

تفاوت در تأثیر بین صوت و نور فقط در میزان ارتعاش است. بخش سیال فکر نیز درست مشابه صوت، حرارت و نور است؛ به جز تعداد ارتعاشها در هر ثانیه. درست همان طور که فقط یک شکل از مادهی فیزیکی وجود دارد که از آن زمین و تمامی سیارات دیگر همچون خورشید و ستارگان تشکیل می شود الکترون همان طور هم یک شکل از انرژی سیال وجود دارد که باعث می شود تمامی مواد در حالتی مستمر از حرکت سریع باقی بمانند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

هوا و جو

هوا ماده ای محدود و محصور است که کار اصلی اش این است که در خدمت تمامی حیوانات و گیاهانی باشد که به اکسیژن و نیتروژن برای ادامه ی زندگی خود نیاز دارند و بدون آن زنده نمی مانند. نیتروژن یکی از ضرورت های عمده ی زندگی گیاهان است و اکسیژن از جمله عوامل اصلی زندگی حیوانات به شمار می رود. در نزدیکی قله ی کوهها، هوا بسیار سبک می شود، زیرا نیتروژن کمی دارد. به همین علت است که هرچه رو به بالا می رویم، درختان رشد کمتری دارند. در ارتفاعات، زندگی گیاهی نمی تواند وجود داشته باشد. از سوی دیگر، هوای موجود در ارتفاعات عمدتا متشکل از اکسیژن است. به همین علت است که بیماران مبتلا به سل را به طور کلی به زندگی در ارتفاعات و اطراف کوهها ترغیب می کنند.

تمامی این مطالب علمی، باید با شما و اهدافتان چه ارتباطی داشته باشد؟ شما خواهید دید که اساس و مبنای فلسفه ی موفقیت رسیدن به اهدافتان را امکان پذیر می کند. اگر تمامی این حقایق علمی پرهیجان و جذاب نیست، دلسرد نشوید.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

برای این که با جدیت مشغول پی بردن به تواناییها و قدرت های خود شوید، و بدانید که چطور از این قدرت ها استفاده و آنها را سازماندهی کنید، باید عزم راسخ، تلاش، پشتکار و اشتیاق بسیار را با هم تلفیق کنید تا به چنین دانشی دست یابید.

ذهن شما رادیویی دوطرفه است

«الکساندر گراهام بل» یکی از چهره های قدرتمند و معتبر جهان در موضوع ارتعاش بود؛ موضوعی که مبنای تمامی قدرت های ذهنی و تفکرات است. مطلب زیر، امروز هم به همان اندازه درست است که روزگاری مخترع تلفن نوشته بود:

فرض کنید شما از قدرت به ارتعاش در آوردن میلهای آهنی با هر فرکانس دلخواه در اتاقی تاریک برخوردارید. در ابتدا، وقتی ارتعاش با فرکانس کم صورت می گیرد، جنبش و حرکت آن را فقط با حس لامسه می توان تشخیص داد. به محض اینکه ارتعاشها افزایش می یابد، صدای کمی نیز از آن ایجاد می شود که حس شنوایی را هم وارد عمل می کند. به این ترتیب، دو حس دخیل میشود.

در ۳۲۰۰۰ ارتعاش در ثانیه، صوت بلند و گوشخراش خواهد بود؛ اما در چهل هزار ارتعاش سکوت خواهد بود و حرکت های میله به واسطه ی حس لامسه درک و احساس نخواهد شد و از طریق حواس معمول انسان قابل حس و درک نخواهد بود.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

از این مقدار تا حدود یک و نیم میلیون ارتعاش در ثانیه، ما هیچ حسی نداریم که بتواند هر گونه تأثیر ارتعاش های حد فاصل را درک کند. پس از رسیدن به آن مرحله، حرکت ابتدا به واسطه ی حس درجه حرارت و دما، و سپس وقتی میله داغ و سرخ می شود، به واسطه ی حس بینایی مشخص میشود. در سه میلیون ارتعاش، میله نور بنفش را از خود ساطع می کند.

در ارتعاش های بالاتر از آن، اشعه های ماورای بنفش و دیگر تشعشعات نامرئی را به بیرون ساطع می کند که برخی از آنها را می توان از طریق ابزارهایی حس و دریافت کرد و به کار گرفت.

اکنون به ذهنم خطور می کند که باید مسائل زیادی در خصوص تأثیر آن ارتعاشهایی یاد گرفت که در فاصلهای زیاد است که در آن حواس معمولی انسان قادر به شنیدن، دیدن یا حس کردن حرکت میله نیست. قدرت ارسال پیام های بی سیم از طریق ارتعاش های اتر در آن فاصله قرار دارد، اما آن فاصله چنان زیاد است که به نظر می رسد باید بسیار بیشتر هم باشد. شما باید دستگاههایی بسازید که حس های جدیدی فراهم کنند، همچنان که ابزارهای بی سیم این کار را می کنند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

آیا می توان گفت، وقتی به آن فاصله زیاد که آشکال بسیاری از ارتعاشها وجود ندارد فکر می کنید که شاید به ما نتایج شگفت انگیزی ارائه دهد؛ نتایجی شگفت انگیزتر از امواج بیسیم؟

به نظر می رسد که در این فاصله، ارتعاشهایی قرار دارد که ما فرض کرده ایم وقتی فکر می کنیم توسط مغز و سلول های عصبی مان بیرون رانده می شود. اما در آن صورت هم، باز شاید مقیاس آنها فراتر از ارتعاش هایی باشد که اشعه های ماورای بنفش را ایجاد می کند. (جمله ی آخر، این تئوری را بنا بر ذهنیت من مطرح می کند؛ وقتی ذهن به طور مستقیم با ذهن صحبت می کند.)

آیا ما به یک سیم برای انتقال این ارتعاشها نیاز داریم؟

آیا آنها بدون سیم از طریق اتر عبور نمی کنند، درست همانند کاری که امواج بی سیم انجام میدهند؟

دریافت کننده چگونه آنها را حس و دریافت می کند؟

آیا مجموعه ای سیگنال نمیشنود یا پی نمی برد که افکار یک شخص دیگر وارد مغز و ذهن او شده است؟

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اگر امواج فکری مشابه امواج بی سیم است، پس باید از مغز عبور کند و به طور بی پایان و ابدی در اطراف جهان جریان یابد. بدن، جمجمه و دیگر موانع محکم و سخت، هیچ خللی در عبور امواج ایجاد نمی کنند؛ چنانچه از طریق اتر می گذرند، مولکول های هر ماده ای را صرف نظر از اینکه تا چه حد غلیظ یا سخت و محکم باشد، دربر می گیرد و احاطه می کند.

شما می پرسید که اگر افکار دیگران در مغز ما جریان یابد و باعث شکل گیری افکاری در سرمان شود، پس این افکار از خودمان سرچشمه نمی گیرد، و آیا باعث سردرگمی و تداخل ذهنمان نخواهد شد؟

اکنون از کجا میدانید که افکار دیگران با افکار خود شما تداخلی ندارد؟

من به پدیده های بسیاری توجه کرده ام که در آنها، اغتشاش های ذهنی وجود داشته است. من هیچگاه نتوانسته ام علت آنها را شرح دهم. برای مثال، گاهی اوقات یک سخنران در حین صحبت با مخاطبان دچار حس دلسردی یا دلگرمی به ادامه ی صحبت می شود. من در زندگی خودم چنین حسی را بارها تجربه کرده ام و هیچ گاه نیز نتوانسته ام به طور دقیق دلایل آن را مشخص کنم و توضیح دهم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

بسیاری از یافته های علمی اخیر حاکی از آن است که افراد می توانند افکار یکدیگر را بخوانند. وقتی افکار به طور مستقیم از مغزی به مغز دیگر و بدون مداخله ی گفتار و کلام، یا یک نوشته و یا هر گونه روش ارتباطی شناخته شده منتقل می شود، پس نمی توان این واقعیت را انکار کرد. اجرایی و عملی کردن ایده ها تجارتی سودمند است. اما کمی تفاوت می کند که این ایده ها را خود شما ایجاد کنید یا توسط فردی دیگر خلق شود. این پیش بینی و انتظار که روزی بتوانیم بدون چشم ببینیم، بدون گوش بشنویم و بدون زبان حرف بزنیم، پیش بینی غیر منطقی و نامعقولی نیست. به همین ترتیب، ما می توانیم بدون گفتن حرفی به افکار یکدیگر پی ببریم و ذهن خوانی کنیم.

به طور خلاصه، این فرضیه که ذهن می تواند به طور مستقیم با ذهنی دیگر ارتباط برقرار کند، در این تئوری قرار دارد که فکر یا نیرویی حیاتی، شکلی از اغتشاش الکتریکی است. و آن را میتوان از طریق سیم یا تنها از طریق اتر، همچون امواج بی سیم تلگراف، به دوردست منتقل کرد. شباهت های بسیاری وجود دارد که نشان می دهد فکر همان ماهیت اغتشاش الکتریکی را دارد. عصبی که ماده ای مشابه مغز دارد، هادی و رسانایی عالی از جریان الکتریکی است.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

وقتی ما ابتدا یک جریان الکتریکی را از طریق عصبهای مردی مرده عبور دادیم، با دیدن این صحنه که او بلند شد و حرکت کرد حیرت زده و متعجب شدیم. اعصاب تحریک شده با جریان الکتریکی، باعث تحریک و انقباض ماهیچه ها شد.

به نظر می رسد همان طور که جریان الکتریکی بر آهنربای الکتریکی اثر می گذارد، اعصاب نیز تأثیر بسیار زیادی در ماهیچه ها دارد. این جریان باعث مغناطیسی شدن میلهای آهنی می شود که در سمت راست آن قرار دارد و اعصاب از طریق جریانی ناملموس از نیروی حیاتی که در آنها جریان می یابد، فیبرهای ماهیچه ای را که در سمت راست خود قرار دارند، تحریک و منقبض می کند.

دلایل فراوانی هست که مشخص می کند فکر و نیروی حیاتی می توانند به منزله ی مواردی با ماهیت مشابه جریان الکتریکی در نظر گرفته شوند. جریان الکتریکی امکان حرکتی موجی از اتر را فراهم می کند؛ اتر مادهای فرضی است که تمامی فضاها را پر می کند و در تمام مواد منتشر می شود. ما معتقدیم که باید اتر موجود باشد، زیرا بدون آن جریان الکتریکی نمی تواند از میان خط عبور کند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

نور خورشید نیز امکان عبور از میان فضا را ندارد. این اعتقاد منطقی و معقول به نظر می رسد که فقط حرکت موجی کاراکتری مشابه می تواند پدیده های فکر و نیروی حیاتی را ایجاد کند. ما می توانیم فرض کنیم که سلول های مغزی همچون باتری عمل می کند و این که جریان تولید شده در طول عصبها جریان می یابد.

اما آیا همان جا پایان می گیرند؟ آیا به شکل موجهایی نیستند که از بدن عبور می کنند و در اطراف جهان جریان می یابند و از طریق حواس ما قابل درک نیستند؟ درست همان طور که پیش از « هرتز » و دیگران، به امواج بی سیم پی نبرده بودند و آنها را حس نکرده بودند؟ این نویسنده حداقل براساس استدلال منطقی و رضایت بخش خودش، ثابت کرده است که مغز هر انسانی ایستگاهی است هم برای پخش و هم برای دریافت ارتعاش های فرکانس فکری اش است.

اگر این تئوری به یک حقیقت تبدیل شود و روش های مدیریت منطقی ایجاد شود، آن گاه بخشی را فرض کنید که باید در جمع آوری، طبقه بندی و تنظیم دانش نقش ایفا کند. احتمال وجود چنین واقعیتی، ذهن را گیج و سردرگم می کند؟

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

افکار چه کسی باعث شد که «پین» نابغه شود؟

توماس پین ۲ یکی از ذهنیت های بزرگ را طی انقلاب امریکا داشت. ذهن مشتاق و پرشور او بود که در شکل گیری «اعلامیهی استقلال» و متقاعد کردن امضاکنندگان مؤثر بود. او در خصوص منشأ و ذخیره ی دانش عظیم خود چنین گفت: هر فردی که مشاهداتی در خصوص مرحله ی پیشرفت ذهن انسان انجام داده باشد، به این موضوع پی برده است که دو گروه مشخص از آنچه ما افکار مینامیم، وجود دارد:

افکاری که از طریق تفکر و مکاشفه مان در خود ایجاد می کنیم و افکاری که از دیگران دریافت می کنیم و خود را با آن یا تطبیق میدهیم یا اصلاح می کنیم. من همواره این موضوع را به یک قاعده تبدیل کرده ام و به بررسی افکار وارده می پردازم. آنها ارزش بررسی و ارزیابی دارند. از طریق همان افکار بوده است

که من به تمام دانش اکنونم رسیده ام. آنچه ما در مدرسه کسب می کنیم، فقط همچون سرمایه ی اولیه ی کمی است که برای شروع آموختن عمیق تر به کار می گیریم. هر فردی در نهایت آموزگار خودش می شود، اما در ابتدا از دیگران می آموزد. تمام آنچه می آموزد، تبدیل به اصولی می شود که در ذهنش جای می گیرد و درک می کند.»

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

در عبارات بالا، پین، فیلسوف بزرگ آمریکایی، پدیده ای را شرح داده است که هریک از ما در یک برهه ی زمانی آن را تجربه می کنیم. چه کسی تا آن حد خوش اقبال نبوده است که شواهدی مثبت مبنی بر این موضوع را دریافت نکرده باشد که افکار و ایده ها از منابع بیرونی دیگر وارد ذهن ما میشود؟ چه چیزی جز هوا می تواند چنین نقل و انتقالی انجام دهد؟ هوا واسطه ی انتقال تمامی آشکال مشخص ارتعاش همچون صوت، نور و گرما است. پس چرا نباید بتواند واسطه ای برای انتقال ارتعاش فکر و ایده باشد؟

هر ذهنی به ذهن دیگر مرتبط است

هر ذهن یا مغزی به طور مستقیم به ذهن یا مغزی دیگر مرتبط است. هر ذهنیت و اندیشه ای که از مغزی آزاد می شود، ممکن است بیدرنگ توسط تمامی

مغزهای دیگر کسب و دریافت شود. من به این حقیقت همان حد اطمینان دارم که به فرمول شیمیایی H2O که باعث تشکیل و ایجاد آب می‌شود.

باور و اعتقاد من این است که هر ارتعاش فکری که از مغزی آزاد می‌شود، در جو انتشار می‌یابد و طی طول موج‌های مدور و مداری در جنبش است. طول این موج، به شدت انرژی استفاده‌شده در آزادسازی فکر مورد نظر بستگی دارد. این ارتعاش‌ها در

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

حال جنبش و حرکت باقی می‌مانند و یکی از دو منبع و منشأ افکاری‌اند که اغلب وارد ذهن می‌شوند. منبع دیگر درواقع ارتباط مستقیم و فوری با مغز است که باعث آزاد شدن ارتعاش فکری می‌شود. اگر این تئوری یک حقیقت باشد، فضای نامحدود کل جهان هستی همچون کتابخانه‌ای است که شامل تمامی افکار آزادشده توسط انسان است. این موضوع مبنای یکی از نکات مهم این فصل است.

طبق نظر دانشمندان، بیشتر دانش سودمند و کاربردی موجود برای نژاد بشر، به‌طور دقیق در کتاب مقدس طبیعت ثبت و ضبط شده است: زمین. با رجوع به صفحات تغییرناپذیر آن، داستان تلاشی بی‌وقفه را می‌خوانیم که به تمدن منجر شده است. صفحات این کتاب مقدس متشکل از عناصر فیزیکی زمین و دیگر سیارات و همچنین اتمسفری است که آن‌ها را دربرمی‌گیرد.

با مراجعه به مطالب نوشته‌شده روی سنگ و بر سطح این زمین، استخوان‌ها، اسکلت‌ها، رد پاها و دیگر شواهد قطعی و بدون تردید از تاریخچه ی زندگی حیوانات در دوره‌ها و اعصار مختلف آشکار شده است. این شواهد واضح و قطعی است. صفحات سنگی و بزرگ کتاب مقدس طبیعت، منبع واقعی ارتباط بین خالق و مخلوق را تشکیل می دهد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

این کتاب مقدس زمینی پیش از رسیدن انسان ها به مرحله ی تفکر آغاز شده بود؛ در واقع قبل از اینکه مرحلهی آمیبی و تک سلولی رو به پیشرفت برود. این کتاب مقدس قدرتی فراتر از انسان دارد. همچنین، داستان خود را به زبانی جامع و جهان شمول بیان می کند.

ارتعاشات، امواج و افکار

با این که آنها را بدیهی و مسلم فرض می کنیم، نباید از معجزه ای غافل شویم که آنها هر روز در اختیارمان قرار میدهند. اجداد و نیاکان ما فرض نکرده اند که اگر ارتعاشات معمولی همچون ارتعاشات ایجادشده به واسطه ی صدای انسان به صفحه ی فلزی نازکی برخورد کند، می تواند به صداهایی تبدیل شود که از رادیویی در خانه ای در دوردست نشأت می گیرد. امواج الکتریکی که از این ارتعاشات ایجاد می شوند، با سرعت نور (۳۰۰۰۰۰ کیلومتر در ثانیه) در تمامی جهات حرکت می کنند. همین طور، دستگاه تلویزیون ما امواج رادیویی را می گیرد و آنها را به صدا و تصویر تبدیل می کند. تلفن های ما این امکان را میدهد که سیگنال های الکتریکی در حال ارتعاش، در یک آهن ربای الکتریکی موجود در داخل گیرنده جریان یابد و باعث شود که دیافراگم یا دیواره ی فولادی به ارتعاش در آید و از خود صدا خارج کند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

این واقعیت های روزمره - انتقال فوری ارتعاشات صدا - امکان مشاهده ی انتقال ارتعاشات فکری از ذهنی به ذهن دیگر را به صورت حقیقتی مشابه و یکسان، آسان تر می کند.

ذهن مرکب: اتحاد دو ذهن باعث ایجاد ذهن سوم نیرومندی می شود

اکنون آماده ایم به روشی دیگر نگاهی بیندازیم که طی آن می توان دانش مفیدی را جمع آوری، طبقه بندی و تنظیم کرد که برای نیل به موفقیت ضروری است. این روش، اتحاد دو ذهن است که باعث خلق ذهن سومی می شود. ما آن ذهن را «ذهن مرکب» می نامیم. من نخستین بار اصطلاح «ذهن مرکب» را از یکی از ثروتمندان و قدرتمندان مردان تاریخ آمریکا شنیدم: اندرو کارنگی، این یک اصل قطعی است که با تأثیر یک ذهن در ذهن های دیگر مرتبط است.

من از جمله افرادی هستم که معتقدم ذهن از همان انرژی ای تشکیل شده است که در جهان هستی وجود دارد. اما از آنجا که تمامی ذهنها مثل هم نیستند، برخی ذهن ها نمی توانند با یکدیگر تعامل و سازگاری داشته باشند. زیرا درجات مختلف و متفاوتی از ارتباط دوستانه یا خصمانه وجود دارد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

برخی ذهن ها چنان سازگاری فطری و طبیعی ای با هم دارند که «عشق در نگاه اول» نتیجهی اجتناب ناپذیر چنین ارتباطی است. چه کسی با چنین تجربه ای آشنا نیست و آن را حس نکرده است؟ در تعاملی دیگر، ذهنها چنان با هم بیگانه و دشمن هستند که در همان دیدار و ارتباط اول، بی علاقگی و بی احساسی متقابل خود را بروز می دهند. این نتایج اغلب بدون بیان حتی یک کلمه یا جمله، و بدون حتی کوچکترین نشانه و علتی مشخص برای داشتن عشق و علاقه یا تنفر رخ می دهد.

این امر بنا به هر علتی که باشد، به نظر می رسد بر اساس واکنش های شیمیایی صورت می گیرد و نتیجه این می شود که رتعاش های حاصل تاثیری خوشایند یا ناخوشایند به همراه داشته باشند. ملاقات دو ذهن» تأثیری دارد که حتی برای یک تماشاچی عادی نیز واضح و مشخص است. این تأثیر باید مثل هر تأثیر دیگر، برای خودش علتی داشته باشد. و این علت در همان ملاقات شکل می گیرد که در آن، در ذهن خود را دوباره سر و سامان میدهند. حالتهای ذهنی هر دو طرف با آنچه پیش از ملاقات بود، دیگر متفاوت می شود.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

این واکنش که در هر لحظه رخ میدهد، حقیقتی شناخته شده است و نقطه ی شروعی می شود که از آنجا، اصطلاحی همچون «ذهن مرکب» معنا و مفهوم می یابد و خود را نشان میدهد.

ذهن مرکب ممکن است از طریق نزدیک شدن به هم از لحاظ فکری و روحی و رسیدن به هماهنگی کامل در این خصوص بین دو یا بیش از دو ذهن ایجاد شود. بر اثر این آمیختگی هماهنگ و تلفیق دو ذهن، واکنش های شیمیایی باعث خلق و ایجاد ذهن سومی می شود که ممکن است توسط یک شخص یا بیشتر به کار گرفته شود. تا زمانی که ارتباطی دوستانه و اتحادی هماهنگ بین ذهنها باقی بماند، این ذهن مرکب وجود دارد. از لحظه ای که این ارتباط و اتحاد دوستانه از بین برود، ذهن مرکب نیز از بین خواهد رفت و تمامی شواهد مبنی بر وجود آن نیز ناپدید و محو میشود.

اصل شیمی ذهن، مبنا و علت تمامی وقایع «جفت شدن روح» و ایجاد ارتباطی سه جانبه و مثلثی شکل موسوم به «مثلث عشق» است. رویدادهایی غم انگیز، همچون طلاق، در حقیقت شاهدی از بزرگترین قوانین طبیعت است. جهان متمدن میداند که دو یا سه سال اول ازدواج اغلب با ناسازگاری و نداشتن تفاهم همراه است.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

سال های اولیه برای تطبیق دادن خود با موقعیتها است. اگر ازدواج و زندگی مشترک پابرجا بماند، اتحادی همیشگی شکل می گیرد و طرفین از لحاظ ذهنی و فکری به هم نزدیک می شوند. در چنین اوضاعی، ما بدون این که علت را درک کنیم، تأثیر را مشاهده می کنیم.

در حالی که دلایل دیگری نیز سهیم است، این دوره ی سازگاری و وفق دادن طی سال های اولیه ی زندگی مشترک صورت می گیرد، زیرا مواد شیمیایی در ذهن آرام و آهسته به نحوی هماهنگ با هم در می آمیزند. وقتی آنان نخستین بار با یکدیگر ملاقات می کنند، انرژی های ذهنی و روحیشان اغلب نه به طور کامل دوستانه است و نه خصمانه. آنان از طریق ارتباط مستمر با یکدیگر سازگار می شوند و به تدریج به هماهنگی و تعامل می رسند، به جز مواردی نادر که در آن خصومت واضح و بارز همچنان وجود دارد.

این حقیقتی شناخته شده است که پس از ده تا پانزده سال زندگی مشترک، زن و مرد به یکدیگر به طور کامل خو می گیرند و وجودشان برای طرف مقابل امری ضروری و حیاتی می شود، اگرچه شاید دیگر شواهد بسیار کمی باشد که نشان از حالتی ذهنی به نام عشق داشته باشد.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

علاوه بر آن، این نوع ارتباط که همراه با مقاربت و روابط جنسی است، نه تنها نوعی پیوستگی طبیعی را بین دو ذهن گسترش می دهد، بلکه به واقع باعث می شود که آن دو از جنبه های بسیار و حتی از لحاظ حالت چهره نیز شباهت های بسیاری به یکدیگر پیدا کنند.

هر تحلیلگری که در امر ماهیت انسان ماهر و کارآمد است، می تواند به سادگی در میان جمعی ناشناس فقط پس از معرفی شدن یک مرد، همسر او را تشخیص دهد. حالت نگاه، چهره و لحن کلام افرادی که مدتها به عنوان زن و شوهر با هم در ارتباط بوده اند، تا حد زیادی مشابه یکدیگر می شود و قابل تشخیص است.

هر سخنران باتجربه ای می تواند خیلی سریع به تعبیر و تفسیر اظهارات خود از سوی حاضران بپردازد و پی ببرد که آیا آنان حرفهای او را پذیرفته اند یا خیر. علت این امر، نیرومندی تأثیر شیمی ذهن انسان است. تنها یک سخنران ماهر می تواند تضاد ذهنی یکی از حاضران، در میان صدها فرد حاضر را به آسانی تشخیص دهد؛ چرا که یاد گرفته است چگونه این قبیل تأثیرات را حس کند. علاوه بر آن، چنین سخنرانی حتی می تواند بدون دیدن آن فرد یا داشتن هر نوع ارتباط مستقیم و رودررو چنین برداشت و تفسیری داشته باشد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

فرد حاضر در جلسه ی سخنرانی نیز می تواند با بروز حس و حال خود باعث شود که سخنران سر ذوق آید و با انرژی مضاعفی سخن بگوید یا اینکه بی تفاوت و بی انرژی حرف بزند. چنین چیزی حتی می تواند بدون بیان کلمه یا جمله ای یا بدون مشخص بودن حالت چهرهی فرد حاضر در سالن صورت گیرد. نوعی انرژی که در ذهن و وجود شخص است، به سخنران منتقل می شود و او را تحت تأثیر قرار میدهد.

تمامی فروشندگان ماهر و مسلط، لحظه ی روانشناختی برای متقاعد کردن مشتری و فروش کالا را تشخیص میدهند؛ نه از طریق آنچه خریدار می گوید، بلکه به واسطهی موقعیتی که بر اثر نقش شیمی ذهن است و به حس تعبیر می شود. واژهها اغلب قصد و منظور اصلی را طور دیگری نشان میدهند، اما تعبیر و تفسیر صحیح شیمی ذهن دقیق تر است و احتمال صحیح تری را نشان میدهد. هر فردی که کار فروشندگی را تجربه کرده باشد، می داند که بیشتر خریداران عادت دارند بیشتر تحت تأثیر رویکردهای ذهنی منفی قرار گیرند.

هر وکیل ماهری «حس ششم» خود را تقویت می کند تا از طریق آن پی ببرد که شاهد زیرک و باهوش دروغ می گوید یا خیر. درواقع، چنین وکیلی از طریق شیمی ذهن به درستی تعبیر و تفسیر می کند که در ذهن شاهد چه می گذرد و چه افکاری جریان

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

دارد. بسیاری از وکلا بدون دانستن منشأ واقعی اش، این قابلیت و مهارت را در خود بسط و گسترش داده اند. آنان تکنیکی دارند که در این کار کمکشان می کند، اما درک علمی دقیق و درستی در خصوص منشأ آن ندارند و نمی دانند که بر چه اساس است. بسیاری از فروشندگان نیز اوضاع مشابهی دارند.

فردی که هنر تفسیر صحیح شیمی ذهن های دیگران را دارد، ممکن است به طور مجازی، جلوی در خانه ای مجلل و بزرگ از ذهنی معین قدم بزند. او شاید با آسودگی خاطر و سر فرصت به بررسی نمای کلی ساختمان ذهن بپردازد و به تمام جزئیات آن توجه کند. سپس پا به حیاط آن بگذارد و تصویری کلی از نمای داخلی ساختمان را نیز در ذهنش مجسم کند و سرگرم آن شود.

این در حالی است که مالک حتی نمیداند ملکش باعث سرگرمی یک بازدید کننده شده است. در بخش «تفکر دقیق» مشاهده می کنید که چطور می توان استفادهای کاربردی و مؤثر از این اصل کرد (با رجوع به اصل شیمی ذهن).

این اصل شیمی ذهن است. ما با کمک مشاهدات و تجربیات هر روزه ی خود خواننده ی کتاب ثابت کرده ایم در لحظه ای که در ذهن به یکدیگر بسیار نزدیک می شوند، تغییر ذهنی چشمگیری در هر دو رخ میدهد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

گاهی اوقات این تغییر در جهت منفی و خصمانه است و در بقیه ی مواقع در جهت مثبت و دوستانه. هر ذهنی خصیصه ای دارد که به اصطلاح «میدان الکتریکی» نامیده می شود. ماهیت این میدان متغیر است و به وضعیت و حالت ذهنی فرد و ماهیت شیمی ذهنش بستگی دارد که باعث ایجاد میدان الکتریکی می شود. من به عنوان نویسنده ی این کتاب معتقدم که وضعیت معمول یا طبیعی شیمی ذهن هر کسی هم نتیجهی وراثت جسمی و هم ماهیت افکاری است که بر ذهن غلبه و تسلط داشته است.

هر ذهنی به طور مستمر و مداوم در حال تغییر است، تا حدی که فلسفه ی فردی و عادت های عمومی افکار باعث تغییر شیمی ذهن فرد می شود. من معتقدم که این اصول صحیح است. اینکه هر فردی می تواند به طور اختیاری شیمی ذهن خود را تغییر دهد؛ تا افراد را به خود جذب یا از خود دفع کند. به بیان دیگر، فرض بر این است که هر شخصی یک رویکرد ذهنی دارد که باعث جذب دیگران یا دفع و بیزاری آنان می شود و این امر بدون کمک واژهها یا حالت چهره یا دیگر حرکات بدنی و یا طرز رفتار صورت می گیرد.اکنون به تعریف ذهن مرکب برمی گردیم؛ ذهنی که به واسطه ی آمیختگی و هماهنگی دو یا بیش از دو ذهن و در سایه ی یکدلی کامل رشد می کند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

هماهنگی و یکدلی کامل، اهمیت زیادی در این خصوص دارد. تا زمانی که عنصر هماهنگی و یکدلی کامل وجود نداشته باشد، در ذهن با هم درنمی آمیزند و به سازگاری و اتحاد نمی رسند. در هماهنگی کامل است که راز و رمز موفقیت یا شکست نهفته است. موفقیت و شکست تمامی مشارکت های تجاری و کارهای اجتماعی نیز به آن بستگی دارد.

هر مدیر فروش، فرمانده نظامی و رهبر در تمامی عرصه های زندگی، ضرورت هماهنگی و درک متقابل برای رسیدن به موفقیت را درک می کند. این روحیه ی هماهنگی و یکدلی برای نیل به هدف لازم است و از طریق نظم و انضباط، خواه اختیاری و خواه اجباری حاصل می شود. ماهیت این نظم و انضباط باید چنان باشد که ذهن افراد به صورت ذهن مرکب درآید، به این معنا که شیمی ذهن افراد طوری تغییر کند و اصلاح شود که این ذهنها با هم در آمیزد و همچون ذهنی واحد و منسجم عمل کند.

روش هایی که از طریق آن، فرآیند «در آمیختگی» رخ می دهد، بسیار زیاد است و به اندازه ی فرآیندهای مشغول شدن افراد در کارهای اجتماعی یا راهبری است. هر پیشگام و رهبری روش خاص خود را برای ایجاد هماهنگی و یکدلی بین ذهنهای پیروانش دارد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

یکی از زور و اجبار بهره می برد و دیگری از روش متقاعدسازی. یکی افراد را از مجازات می ترساند و دیگری بشارت و امید پاداش میدهد. هر یک به نوعی این کار را می کند تا ذهن افراد گروهی خاص و مشخص را به سوی یکپارچه و متحد شدن پیش ببرد و در آمیزد. اگر در نهایت ذهن های افراد در قالب یک ذهن واحد و هماهنگ در آید، موفقیت بزرگی حاصل می شود.

اما به نظر می رسد که طبیعت چنین شیمی ذهن مطلوبی را برای رهبران بزرگ جهان فراهم کرده و تدارک دیده است. این شیمی ذهن همچون هستهای مرکزی دیگر ذهنها را به خود جذب می کند. «ناپلئون بناپارت» نمونهی مردی بود که ذهنی آهن ربایی داشت و می توانست تمامی ذهن های مرتبط با خود را جذب خویش کند. سربازان حتی تا حد مرگ هم از او حرف شنوی داشتند و تبعیت می کردند، زیرا او شخصیت و ماهیتی جذب کننده و مقتدر داشت. و آن شخصیت خاص چیزی بیشتر یا کمتر از شیمی ذهن او نبود.

اگر دید فردی نسبت به گروهی بسیار منفی باشد و باعث دوری یا بیزاری دیگران شود، مانع در آمیختن ذهنها و ایجاد ذهن مرکب میشود. در مفهومی که از ذهن مرکب

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

داشتیم، ذهن های مثبت و منفی با هم در نمی آمیزند. فقدان دانش و آگاهی درباره ی این واقعیت، باعث شده است که بسیاری از رهبران و پیشگامان به موفقیت نرسند.

هر رهبری که اصل شیمی ذهن را درک می کند، اذهان گروه را با هم در می آمیزد و یکدلی ایجاد می کند تا ذهنی یکپارچه ایجاد شود. سازمان های موفق فروش بیمهی عمر و دیگر نیروهای فروش با قصد یکپارچه کردن ذهن افراد در قالب ذهن مرکب، هر چند وقت یک بار - هفته ای یکبار - قرار ملاقات می گذارند. هرچند که رهبران چنین گروههایی شاید پی نبرند در آن جلسات به راستی چه اتفاق خاص تری برای اعضای گروه رخ می دهد. طی این جلسات، ذهنهای افراد مدام در حال شارژ و تعامل با یکدیگر است.

مغز انسان را می توان با یک باتری الکتریکی مقایسه کرد که گاهی خالی یا بدون شارژ می شود و احساس دلسردی، افسردگی و فقدان انرژی در مالک آن به وجود می آورد. چه کسی چنان خوش اقبال است که هیچگاه چنین حسی را تجربه نکرده باشد؟ در چنین اوضاعی، مغز انسان باید شارژ مجدد شود و روشی که در آن چنین کاری صورت می گیرد، از طریق ارتباط با ذهن یا ذهن هایی حیاتی تر است.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

رهبران بزرگ ضرورت فرآیند شارژ مجدد را درک می کنند. آنان همچنین پی می برند که چگونه این کار را انجام دهند. این دانش و آگاهی ویژگی عمده ای است که پیشرو را از پیرو متمایز می کند.

خوشبخت فردی است که این اصل را به خوبی درک می کند و همواره در تلاش است از طریق ایجاد ارتباط با ذهنی حیاتی تر، مغز خود را شارژ و پرانرژی نگه دارد. ارتباط جنسی از جمله مؤثرترین محرکهایی است که از طریق آن ذهن را می توان دوباره شارژ کرد، مشروط بر این که این ارتباط به طور هوشمندانهای بین زن و مردی برقرار شود که احساسی عمیق و واقعی نسبت به یکدیگر دارند. هر نوع رابطه ی جنسی دیگر، باعث بی انرژی کردن و از کار انداختن ذهن میشود. (واژه ی احساس جنسی یا رابطه ی جنسی را نباید واژهای بی شرمانه در نظر گرفت.)

گرایش روزافزونی بین پزشکان مطلع و حاذق در خصوص پذیرش این تئوری وجود دارد که تمامی بیماریها وقتی شروع می شود که مغز در وضعیت کاهش یا تخلیه ی انرژی باشد. به بیان دیگر، این حقیقتی بدیهی است که فردی که مغزی پویا و پرانرژی دارد، از بسیاری بیماری ها در امان و مصون خواهد بود.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

هر پزشک باهوش و با درایتی، با هر دیدگاه و مکتب فکری، میداند که «طبیعت» یا ذهن در هر اوضاعی که نیاز به درمان است، بیماریها را مداوا می کند. در این میان، عواملی همچون دارو، اعتقاد، ماساژ درمانی، جا انداختن استخوان و دیگر محرکهای بیرونی چیزی جز کمک های ساختگی و مصنوعی برای کائنات نیست. به بیان صحیح تر، آنها فقط روشهایی برای تنظیم شیمی ذهن و به فعالیت انداختن آن است تا سلول ها و بافت های بدن دوباره سازگاری پیدا کند، مغز پرانرژی و شاداب شود و در نتیجه این ماشین انسانی به درستی و به صورت معمول خود کار کند.

با این حساب، چه احتمالاتی را می توان برای آینده ی انسان در زمینه ی شیمی ذهن در نظر گرفت؟

از طریق اصل در آمیختن و هماهنگ کردن ذهنها، سلامت کامل حاصل خواهد شد. با کمک همین اصل، قدرت و انرژی کافی برای رفع مشکلات اقتصادی افراد که همواره آنان را تحت فشار قرار میدهد، ایجاد می شود و گسترش می یابد. شاید ما احتمالات آینده ی شیمی ذهن را با فهرست کردن موفقیت های گذشته ارزیابی کنیم و این حقیقت را در ذهن نگه داریم که این موفقیت ها تا حد زیادی در نتیجه ی کشف اتفاقی و شانس رقم خورده است.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

آیا عجیب نیست که ما در هیچ جایی از تاریخ مرد بزرگی نمی یابیم که با تقلب، فریبکاری و شیادی یا دور زدن شرکای خود به موفقیت های بزرگ رسیده باشد؟

ما به دورانی نزدیک می شویم که در آن استادان دانشگاهها به همان اندازه که اکنون موضوعات علمی متداول را به دانشجویان می آموزند، شیمی ذهن را نیز به آنان یاد خواهند داد. در این ضمن، مطالعات و آزمایش های مرتبط با این موضوع نیز می تواند دورنمایی برای کارهای تحقیقاتی دانشجویان به شمار برود.

ذهن و پول

این که از شیمی ذهن میتوان به نحوی مطلوب در امور جهان تجارت و اقتصاد استفاده کرد، حقیقتی اثبات شدنی است. از طریق درآمیختن دو یا بیش از دو ذهن در سایه ی هماهنگی کامل، اصل شیمی ذهن را می توان برای گسترش قدرت کافی ایجاد کرد تا افرادی که ذهنشان با یکدیگر در آمیخته و به نوعی ترکیب شده است، به نتایجی عالی دست یابند. در واقع قدرت نیرویی است که با آن، افراد در هر کاری که بر عهده دارند، به موفقیت دست می یابند. هر گروهی از مردم در کمیتهای نامحدود، ممکن است از قدرت و اقتدار برخوردار شوند.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

اما آنان باید به حد کافی عاقل و باتدبیر باشند که شخصیت و منافع فردی خود را حفظ کنند تا بتوانند با هماهنگی کامل، ذهن خود را با دیگر افراد در آمیزند و یکی کنند.

به تکرار و کثرت واژهی «هماهنگی» در مبحث ذهن مرکب توجه کنید. در جایی که عنصر هماهنگی کامل وجود نداشته باشد، گسترش ذهن مرکب نیز نمی تواند به وجود آید. تا وقتی که در ذهن تحریک و برانگیخته نشده باشد، واحدهای فردی یک ذهن با واحدهای فردی ذهن دیگر در آمیخته نمی شود و هماهنگی کامل به وجود نمی آید. لحظه ای که در ذهن ضد همدیگر میشوند و در دو مسیر متفاوت قرار می گیرند، واحدهای فردی هر ذهن از هم مجزا می شوند و عنصر سومی که ذهن مرکب نامیده می شود و حاصل اتحادی هماهنگ و دوستانه است، از بین می رود.

اکنون به مطالعه ی برخی افراد مشهور می پردازیم که از طریق به کارگیری ذهن مرکب به قدرت بسیاری دست یافته اند و البته بخت و اقبال بسیار زیاد. اجازه دهید این کار را با سه بزرگمرد موفق تاریخ در حوزه ی کار حرفه ای و تجارت آغاز کنیم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اسامی آنان عبارت است از: هنری فورد، توماس ادیسون و هاروی فایرستون هنری فورد در زمان خودش، از لحاظ مالی قدرتمندترین بود. من حتی پا را فراتر می گذارم و می گویم بسیاری که به مطالعهی فورد پرداختند، معتقد بودند او قدرتمندترین مردی است که تا به حال زندگی کرده است. فورد اعتبار مالی بسیار زیادی داشت. گفته می شود او به همان راحتی پول به دست می آورد و جمع می کرد که کودکان در ساحل دریا شن و ماسه جمع می کنند و حتی ساده تر از توانایی بیشتر مردم برای افزایش ماه به ماه اجاره خانه! او طی فقط یک هفته، یک میلیارد دلار به داراییهایش اضافه می کرد.

همچنان که همگان می دانند، ادیسون فیلسوف، دانشمند و مخترع بود. او اشتیاق زیادی به کسب علم و الهام گرفتن از خرد و دانش مام طبیعت برای بهبود کیفیت زندگی انسان نشان می داد؛ شاید بیش از هر انسانی که اکنون در این کره ی خاکی زندگی می کند. او بود که نوک سوزن و تکه ای از موم در حال چرخش، به صورت استوانه ی مومی، را چنان قرار داد که نخستین بار امکان ارتعاش صدای انسان و ثبت آن فراهم شود. (گرامافون امروزی)

ادیسون بود که ابتدا صاعقه را مهار کرد و نور آن را با کمک گرفتن از لامپ الکتریکی التهابی در خدمت انسان در آورد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

ادیسون بود که تصاویر متحرک را به جهان عرضه کرد.

اینها فقط بخشی از موفقیت های چشمگیر و برجسته ی ادیسون است. توماس ادیسون از هیچ شروع کرد و به یکی از مردان ثروتمند زمان خودش تبدیل شد. او معتقد بود که اختراع یک درصد الهام گرفتن و نودونه درصد جدیت و پشتکار است. او می گفت: «من نخواهم گفت که هزار بار شکست خورده ام. خواهم گفت که هزار راه شکست را کشف کرده ام.» او مدت بسیار کوتاهی به مدرسه رفت و پس از آن در لابراتواری که مادرش در خانه برایش درست کرده بود، ساخته ها و اختراعاتش را آزمایش می کرد. او حتی دستفروشی هم کرد.

آی موفقیت Success

اختراعات او که معجزات مدرن قلمداد می شد، همچون پرتوهایی از نور برای علم بود. ژول ورن و دیگران به این معجزات در کتابهای تخیلی خود اشاره کرده اند؛ چیزی که بعدها تحقق یافت و دیگر تخیل نبود.

فایرستون شرکت بزرگ تایر فایرستون را ایجاد کرد و باعث شد موفقیت های صنعتی افسانه ای و شگرفی در صنعت خودروسازی رقم بخورد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

این سه مرد کار، تجارت و حرفهی خود را بدون سرمایه و با دانش کم که موسوم به تحصیلات است، آغاز کردند. و هر سهی آنها نیز زندگی و کار خود را با تحصیلات بالا پایان دادند. هر سه بسیار مقتدر و ثروتمند بودند. اکنون بیایید به جست وجوی منشأ قدرت و ثروت آنان بپردازیم. تا اینجا فقط با تأثیر سر و کار داشتیم؛ در حالی که فیلسوف واقعی، آرزو و اشتیاق دارد که «علت » تأثیری مشخص را درک کند.

فورد، ادیسون و فایرستون سالها دوستان صمیمی و نزدیک بودند. آنان در اوایل کارشان عادت داشتند که سالی یک بار مدتی را برای استراحت، تفکر و تجدید قوای ذهنی به جنگل بروند. شاید حتی خود آن سه مرد موفق نیز نمیدانستند که طی آن مدت با هم بودن ذهن هایشان در آمیخته می شود و به صورت ذهن مرکب در می آید. همان کار منشأ واقعی موفقیت و قدرت فردی هر یک از آنان بود.

ذهن جمعی و گروهی - که حاصل ذهن فردی و هماهنگ شده ی فورد، ادیسون و فایرستون بود - آن سه را قادر کرد که نیروها و منابع دانش خود را با آنچه بیشتر مردم نسبت به آن به کلی ناآشنا هستند، تنظیم و هماهنگ کنند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اگر در این اصل یا تأثیرات شرح داده شده تردیدی دارید، به خاطر آورید که بیش از نیمی از تئوری مطرح شده در این جا بر حقایق معین و مشخص مبتنی است. برای مثال، مشخص شده است که این سه تن از قدرت و اقتدار زیادی برخوردار بوده اند و بسیار ثروتمند بودند. مشخص شده است که هر سه ی آنها کار خود را با دانش و تحصیلات کم و بدون سرمایه آغاز کردند و مرتب با هم در ارتباط بودند و با یکدیگر ارتباط ذهنی داشتند. مشخص شده است که آنان با هم دوست و هماهنگ بودند. مشخص شده است که موفقیت های آنان چنان برجسته و چشمگیر بوده است که هرگز نمی توان آنان را با همکلاس ها و هم سن هایشان مقایسه کرد.

حقیقت عمده ی دیگری وجود دارد که با «علت» موفقیت های ادیسون، فورد و فایرستون مرتبط است و ما از این حقیقت مطمئن هستیم. این موفقیت ها به هیچ وجه بر مبنای فریب، حیله، نیرنگ یا هر شکلی از قانون غیر طبیعی بنا نشده است. این مردان نیز واجد دانشی رمزی از جادویی خاص نبوده اند. آنان مطابق و هماهنگ با قوانین طبیعی عمل کرده اند. تمامی پیشگامان حوزه ی اقتصاد و علم چنین حقیقتی را تصدیق می کنند و به خوبی از آن آگاهند، فقط برخی موارد استثنا از این قانون وجود دارد که شیمی ذهن بر مبنای آن است.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

از طریق مطالعه ی بیشتر قدرت ذهن که همه ساله ادامه دارد، این موارد استثنا که به طور رسمی و در مفهوم سنتی «علم» نیست مشخص می شود.

از ذهن مرکب که به طور حسی و شهودی برای چنین مزیتی توسط فورد، فایرستون و ادیسون استفاده میشد، هر گروهی نیز می تواند بهره ببرد که ذهن خود را برای ایجاد هماهنگی کامل یکپارچه و مرتبط می کنند. چنین گروهی می تواند شامل دو شخص یا بیشتر باشد. به نظر می رسد که بهترین نتایج، از درآمیختن شش یا هفت ذهن حاصل شود.

وقتی دو تن یا بیشتر ذهن های خود را هماهنگ و یکپارچه می کنند و بعد تأثیری معروف به «ذهن مرکب» ایجاد می شود، به هر فرد از گروه برای ایجاد ارتباط با دیگران و جمع آوری دانش از طریق ذهنهای «**ناخودآگاه**» دیگر اعضای گروه قدرتی اعطا می شود.

این قدرت بیدرنگ از تأثیر تحریک و برانگیختن ذهن برای رسیدن به حدی بالاتر از ارتعاش برخوردار می شود و خود را به شکل تخیل فعال تر و آگاهی بیشتر در قالب حس ششم بروز می دهد. از طریق حس ششم است که افکار و ایده های جدید به ذهن خطور می کند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

این افکار و ایده ها طبیعت را به خدمت خود در می آورد و موضوعی را شکل می دهد که بر ذهن فرد غلبه و تسلط یابد. اگر کل گروه به قصد بحث در خصوص موضوع مشخصی با هم دیدار کنند، ایده های مرتبط با موضوع موردنظر وارد ذهن های تمامی افراد حاضر می شود؛ گویی که تأثیری بیرونی مطالب را به آنها دیکته می کند. ذهن های افرادی که در ذهن مرکب مشارکت دارند، به آهن ربا تبدیل می شود و ایده ها و افکار بسیار سازمان یافته و با ماهیتی کاربردی و طبیعی را جذب خود می کند؛ و کسی نمیداند که از کجا؟

فرآیند در آمیختن و ترکیب ذهن (ذهن مرکب) را می توان به عمل کسی تشبیه کرد که باتری های الکتریکی بسیاری را به یک سیم انتقال وصل می کند و باعث می شود به واسطهی مقدار انرژی ای که باتری ها حمل و ارسال می کنند، مقدار نیروی بیشتری از خط انتقال عبور کند. از این رو، در خصوص در آمیختن و ترکیب ذهن های افراد و تبدیل آنها به ذهن مرکب نیز چنین اتفاقی رخ می دهد. هر ذهنی، از طریق اصل شیمی ذهن، تمامی دیگر ذهن های موجود در گروه را تحریک می کند و بر می انگیزد تا انرژی ذهن چنان زیاد و عظیم شود که در انرژی جهان نفوذ کند و با آن مرتبط شود، که آن هم به نوبه ی خود هر اتم عناصر موجود در جهان هستی را تحت تاثیر قرار میدهد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

هر سخنران عمومی تأثیر شیمی ذهن را حس کرده، زیرا حقیقتی شناخته شده است. به محض این که ذهن مخاطب سازگاری و توافقی با سخنران شکل می دهد (به معنای اینکه با سرعت ارتعاش ذهن فردی دیگر تنظیم و هماهنگ میشود)، افزایش چشمگیری در حس و اشتیاق سخنران حاصل میشود و اغلب باعث می شود او به شیوهای سخنرانی کند که همگان و از جمله خودش را نیز به شگفت آورد!

پنج تا ده دقیقه ی نخست سخنرانی به گرم کردن» و ایجاد وضعیت ذهنی لازم در شنونده اختصاص دارد؛ فرآیندی که از طریق آن، ذهن گوینده و مخاطب در سایه ی هماهنگی کامل با هم در می آمیزد. هر سخنرانی میداند که وقتی این هماهنگی کامل از جانب مخاطب رخ ندهد و تحقق نیابد، چه پیش خواهد آمد. پدیده های به ظاهر فوق طبیعی و معجزه گونه ای که گاهی در جلسات مذهبی و معنوی رخ می دهد، حاصل واکنش ذهن افراد حاضر در جلسات روی یکدیگر است. این قبیل پدیده ها به ندرت طی ۱۰ - ۲۰ دقیقه ی نخست شکل گیری گروه روی می دهد، زیرا زمانی لازم است تا ذهن افراد گروه با هم هماهنگ و در آمیخته شود. (این کتاب توسط سایت آی موفقیت(i-Success.ir) منتشر شده است)

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

پیام هایی که توسط اعضای چنین گروهی دریافت می شود، احتمال دارد از یکی از دو منبع زیر یا هر دو نشأت بگیرد:

از مخزنی گسترده و وسیع از ذهن ناخودآگاه برخی اعضای گروه از مخزنی جهان شمول از انرژی که به احتمال زیاد، تمامی ارتعاش های فکری در آن حفظ و ذخیره می شود.

این حقیقتی شناخته شده است که هر فردی شاید به بررسی و کاوش مخزن دانش ذهن فردی دیگر بپردازد که این کار از طریق شیمی ذهن صورت می گیرد. به نظر منطقی می رسد که فرض کنیم این قدرت را می توان گسترش داد تا شامل ارتباط با تمامی ارتعاش های موجود باشد.

این تئوری که تمامی ارتعاشها، همچون ارتعاش های ذهنی، حفظ می شود و به سوی ارتعاشهای برتر و کامل تر پیش می روند، از این حقیقت شناخته شده نشأت می گیرد که ماده و انرژی (دو عنصر شناخته شده ی جهان هستی) نه ایجاد می شوند و نه از بین می روند. پس منطقی و معقول است که فرض کنیم تمامی این قبیل ارتعاش ها برای همیشه باقی خواهند ماند. اما ارتعاش های پایین تری که در همان وضعیت می مانند، به احتمال زیاد فقط برای مدت طبیعی خود وجود دارند و پس از آن از بین می روند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

ممکن است تمامی افرادی که آنان را نابغه مینامیم، صرفنظر از شانس یا موارد مشابه دیگر، شهرت و اعتبار خود را از اتحاد و هماهنگی ذهن خود با ذهن دیگران به دست آورده اند و این اتحاد آنان را قادر ساخته است که ارتعاشات ذهنی خود را بالاتر ببرند و کامل تر کنند. آنان سپس توانسته اند با منبع عظیمی از دانش که در آن اطلاعات ثبت و طبقه بندی می شود، در ارتباط باشند. علاوه بر آن، تا جایی که اطلاعات من می گوید، تمامی نابغه های بزرگ از محرکهای ذهنی قدرتمندی همچون محرک جنسی بهره برده اند.

از آنجا که به داشتن منشأ قدرت اقتصادی نیاز بیشتری است، اجازه دهید مطالعه ای موردی در این خصوص انجام دهیم. از این رو، به گروهی متشکل از شش عضو شیکاگویی معروف به « Big Six » اشاره می کنیم. یکی از اعضای این گروه قدرتمند «ویلیام ریگلی جونیور» بود. صد سال پیش، درآمد او مبلغ شگفت انگیز پانزده میلیون دلار بود. از آن زمان، یک شرکت مالی معتبر در آمد سالیانه ی این شش مرد را بالغ بر بیست و پنج میلیون دلار تخمین زده بود، رقمی که آن سال ها حیرت آور و عالی بود.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

تجزیه و تحلیل کل این گروه، این حقیقت را آشکار می سازد که - همچون گروه ادیسون، فورد، و فایرستون - هیچ یک از آنان از مزایای آموزشی و تحصیلی خاصی برخوردار نبوده اند. همگی آنان بدون سرمایه با اعتبار خاصی کار خود را شروع کردند. موفقیت مالی شان به علت طرح و برنامه های فردی و اصولی شان بود، نه بخت و اقبال و چرخیدن چرخ شانس.

سال ها پیش این شش مرد، اتحادی دوستانه را شکل دادند. آنان تصمیم گرفتند در زمانهایی مشخص و با قصد کمک به یکدیگر در ادارهی امور اقتصادی و صنایع مختلف خود با یکدیگر ملاقات کنند. این جلسات فقط با قصد و هدف ایجاد هماهنگی بر مبنای دریافت و دادن اطلاعات لازم و کمک به همدیگر از طریق ارائه ی پیشنهادها و ایده ها تشکیل میشد.

نکته ای در خصوص موفقیت مالی این گروه خاص وجود دارد که ارزش بازگو کردن دارد؛ این حقیقت که آنان به خوبی یاد گرفته بودند چگونه از طریق در آمیختن ذهن های خود در سایه ی هماهنگی کامل، ذهن هایشان را با یکدیگر هماهنگ و یکپارچه کنند تا ذهنی مرکب ایجاد شود که قفل درهای ذهن هریک از آنان را باز کند که برای بیشتر نژاد بشر بسته است.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

شرکت فولاد ایالات متحده ی امریکا همواره از قدرتمند ترین سازمان های صنعتی جهان بوده است. ایده ای که باعث شد این غول صنعتی بزرگ رشد و پیشرفت کند، در ذهن «البرت گری»۳ شکل گرفت و متولد شد. او وکیلی معمولی بود که در شهری کوچک در ایلینوی در نزدیکی شیکاگو به دنیا آمد و همان جا نیز رشد و پرورش یافت. بعدها نام آن شهر را به نام او تغییر دادند. گری نیز در جمع گروهی جای گرفت که ذهن هایشان با هم در می آمیخت و به هماهنگی کامل و موفقیت آمیزی می رسید. از این رو، باعث ایجاد ذهن مرکب میشد. و در نهایت، شرکت بزرگ فولاد ایالات متحدهی امریکا را ایجاد کرد.

هر جا موفقیتی چشمگیر در عرصه ی تجارت، صنعت، اقتصاد یا هر حرفهی دیگر می یابید، به طور حتم باید به جست وجوی افرادی باشید که به خوبی از اصل شیمی ذهن استفاده کرده اند و از طریق آن ذهن مرکب ایجاد شده است. اغلب به نظر می رسد که این موفقیت های جالب توجه و برجسته حاصل کار یک تن باشد. اما با جست وجوی دقیق، افراد دیگری را نیز می یابید که ذهن هایشان در تعامل و هماهنگی با آن فرد بوده است. به خاطر داشته باشید که وجود دو شخص یا بیشتر برای به کار انداختن اصل شیمی ذهن، که به ذهن مرکب منجر می شود، لازم است.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

قدرت به معنای قدرت انسان فقط دانش منظم و سازمان یافته است که از طریق اقدامی هوشمندانه و خردمندانه بروز می یابد. تا وقتی که افراد به تبادل و هماهنگ کردن دانش و انرژی خود نپردازند و به هماهنگی کامل نرسند، نمی توان گفت که تلاش آنان سازمان یافته و هدفمند پیش می رود. فقدان چنین تلاش هماهنگ و هدفمندی، علت اصلی هر ناکامی و شکستی در کار و تجارت است.

من آزمایش جالبی را با همکاری دانشجویان یک کالج معروف انجام دادم. از هر دانشجو خواستم که مقاله ای در این خصوص بنویسد که «چرا و چگونه هنری فورد ثروتمند شد.» از هریک از آنان خواستم که در بخشی از مقاله اش شرح دهد که به نظرش ماهیت داراییهای واقعی فورد چه بود. بیشتر دانشجویان، داشته های مالی فورد را فهرست کردند و از آنها به منزله ی مبنایی برای ارزیابی ثروت او بهره گرفته بودند. از جمله منابع ثروت فورد از دید آنان عبارت بود از: پول نقد در بانکها، مواد خام و ساخته شدهی موجود در انبار، اموال و دارایی های غیرمنقول، املاک و ساختمانها و نظایر آن. اما از میان گروهی بزرگ و متشکل از چند صد دانشجو، یک تن پاسخ زیر را نوشته بود که به نظرم جالب آمد:

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اموال و دارایی های هنری فورد به طور کلی شامل دو دسته است:

۱) سرمایه ی در گردش و مواد خام و ساخته شده؛

۲) دانش حاصل شده از تجربه ی خود فورد، و همکاری او با سازمانی که به خوبی پی میبرد چگونه از دانش او به بهترین نحو استفاده کند. تخمین دقیق اینکه ارزش دلارها و سنت های واقعی او در هریک از این دو گروه دارایی چه مقدار است، غیرممکن به نظر می رسد.

اما به عقیده ی من ارزشهای نسبی آنها به قرار زیر است:

دانش سازماندهی شدهی سازمان فورد هفتاد و پنج درصد

ارزش دارایی های نقدی و غیرنقدی، شامل مواد خام و ساخته شد بیست و پنج درصد

من بر این باورم که این مطالب فقط حاصل بررسی مرد جوانی نیست که در پایان نامه آن را امضا کرده است. در واقع، بدون کمک برخی افراد مجرب و تحلیل های دقیق آنان چنین بررسی ای ممکن نمیشد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

بدون شک بزرگترین دارایی و سرمایه ی هنری فورد مغزش بود. علاوه بر آن، مغز همکاران و دوستان نزدیکش حلقه ای ارتباطی به وجود آورد و در موفقیت او سهم داشت. زیرا از طریق همکاری آنان بود که او موفق به کسب چنان دارایی و ثروتی شد.

اگر در آن زمان شما تمامی کارخانه ها و شرکت ماشین سازی فورد، هر قطعه از ماشین آلات آنها، هر تن از مواد خام و ساخته شده، هر خودروی آماده شده، و هر دلار و پول نقد او را از بین برده بودید که در هر بانکی موجود بود، باز هم او همچنان از لحاظ اقتصادی قدرتمندترین مرد جهان باقی می ماند.

زیرا مغزهایی که تجارت فورد را ایجاد کرده بود، دوباره می توانست موقعیت مشابهی را رقم بزند. برای مغزهایی همچون فورد، سرمایه همواره در مقدار و کمیت نامحدود در دسترس است. فورد از لحاظ اقتصادی قدرتمندترین مرد روی کره ی زمین بود، زیرا درک بسیار کاربردی و درستی از اصل دانش سازماندهی شده ی هر فرد به همراه اشتیاق و ابزارهای دانستن داشت.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

تردیدی وجود ندارد که استفادهی فورد از اصل شیمی ذهن، حداقل در ابتدا، حاصل اتحاد و هماهنگی اتفاقی با دیگر ذهنها، به خصوص ذهن ادیسون، بود. بدون شک روش های هماهنگی ذهن فورد در سالهای نخست کامل و دقیق نبود و به تدریج او به تدبیر، خرد و مهارت لازم دست یافت و به مرور به پختگی در این زمینه رسید.

به طور قطع، او به رغم قدرت و موفقیت مالی بسیارش، در آغاز در به کارگیری اصولی که او را به چنان قدرت و ثروتی رساند، اشتباهاتی هم داشت.

این احتمال وجود دارد که بصیرت و بینش خاص فورد و توجه اش به قانون طبیعت، در ابتدا در نتیجه اتحاد و همدلی او با همسرش - حتی مدت ها پیش از ملاقاتش با ادیسون یا فایرستون - شکل گرفت. در وضعیتی که همسرش هیچ چیزی در خصوص منشأ موفقیت او نمیدانست، از طریق به کارگیری اصل ذهن مرکب او را یاری کرد. خانم فورد زن بسیار باهوشی بود و من معتقدم ذهن او بود که با ذهن شوهرش در آمیخت و سرآغازی برایش شد در جهت قدرتمند شدن.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

بدون اینکه از عظمت و غرور فورد بکاهم و این افتخار را کمرنگ کنم، باید بگویم که فورد در آغاز کار می بایست با دشمنان قدرتمندی همچون بیسوادی و جهل که میراث طبیعی و خانوادگی او بود حتی بیش از ادیسون یا فایرستون مبارزه کند و آنها را به دانش مبدل کند. او ناچار بود که ریشه ی درختان فقر و جهل زندگی اش را قطع کند تا بتواند این میراث بدشگون و ناخواسته را ریشه کن کند و استعدادهایش را بروز دهد.

فورد توانست طی مدتی کوتاه بر سه دشمن سرسخت بشریت فائق آید و آنها را به دارایی هایی تبدیل کند که اساس و مبنای موفقیت او را تشکیل دهند. این سه دشمن لجوج و سرسخت عبارتند از: جهل، بی سوادی و فقر! هر کسی که بتواند این سه نیروی متخاصم و سرکش را مهار کند و آنها را به نیروهایی مثبت و کارآمد تبدیل کند، می تواند به موفقیت هایی دست یابد.

فردی که هدفی مشخص در ذهن دارد و دارای طرح و برنامه ای معین برای نیل به آن هدف است، از قبل نود درصد راه خود به سوی موفقیت را پیموده است.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

بدون شک ما در دوره ی قدرت صنعتی زندگی می کنیم. منبع این قدرت تلاش سازمان یافته و منظم است. نگاهی به روزنامه ها و توجه به برنامه های خاص، مؤید این موضوع است که تعداد زیادی از صنایع در هم ادغام می شوند و قدرتی غیرمنتظره را در سایه ی مدیریتی واحد به ارمغان می آورند. روزی زنجیره ای از روزنامه ها، گروهی از بانکها و شرکتهای گسترده خواهیم داشت. همه ی آنها با هدف گسترش و افزایش قدرت از طریق تلاش بسیار هماهنگ و سازمان یافته با هم ادغام و یکی میشوند.

به طور کلی دانش موجود در طبیعت و سازمان نیافته قدرت به شمار نمی رود؛ بلکه فقط قدرتی بالقوه و عنصری است که از آن می توان قدرت واقعی کسب کرد. هر کتابخانه ی امروزی و مدرن، شامل ثبت سازمان نیافته ای از دانش های ارزشمندی است که تمدن امروز وارث آن است. اما این دانش قدرت نیست، زیرا سازمان نیافته است.

هر شکلی از انرژی و هر گونه ای از زندگی گیاهی یا حیوانی باید سازمان یافته باشد تا زنده و باقی بماند. از الکترون تا بزرگترین ستاره در گیتی و هر ماده و موجودی که در جهان هست، مؤید یکی از نخستین قوانین طبیعت یعنی نظم و سازماندهی است.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

۱۷ قانون موفقیت ناپلئون هیل

خوشبخت کسی است که به اهمیت قانون طبیعت پی می برد و خود را با روشهای مختلف مؤثر واقع شدن آن آشنا و هماهنگ می کند. افرادی که در کار و تجارت باهوش هستند، نه تنها به اهمیت قانون تلاش سازمان یافته و منظم پی برده اند، بلکه این قانون را برای موفقیت در کارشان لازم و قطعی می دانند و همچون تار و پود یک فرش در نظر می گیرند.

بیشتر افرادی که اصل شیمی ذهن را کشف کرده اند و آن را تا حد ذهن مرکب بسط و گسترش دادهاند، اغلب به علت نشناختن ماهیت واقعی این کشف خود یا درک نکردن منشأ قدرت خویش نتوانسته اند دانش خود را نظم دهند و سازماندهی کنند و از این رو همه چیز را فقط اتفاقی تلقی کرده اند.

من بر این باورم که تمامی موجودات زنده ای که در حال حاضر از اصل شیمی ذهن در افزایش و گسترش قدرت خویش از طریق در آمیختن ذهنها به طور آگاهانه استفاده می کنند، شاید به تعداد انگشتان در دست هم نباشند. اگر این تخمین درست باشد، پس با چنین تعداد کمی چطور می توان با دیگران به اتحاد و هماهنگی رسید؟

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

این حقیقتی شناخته شده است که از دشوارترین وظایف و کارهایی که هر فردی باید در حوزه ی تجارت انجام دهد، برانگیختن افراد به هماهنگ کردن تلاش هایشان با یکدیگر در سایه ی هماهنگی و اتحاد است. در غیر این صورت، نیل به موفقیت غیر ممکن به نظر می رسد. اگر اعضای گروه با هم همکاری و هماهنگی مستمر نداشته باشند و در قبال یکدیگر احساس مسؤولیت نکنند، راه به جایی نخواهند برد و به موفقیت نخواهند رسید.

فقط پیشگامان و مدیران کارآمد می توانند چنین هدفی را به انجام برسانند. در این صورت است که می توان در حوزه های اقتصاد، صنعت و تجارت نام افرادی همچون هنری فورد، توماس ادیسون یا جان راکفلر را در سرتاسر جهان شنید. رهبران و پیشگامان کارآمد می توانند جهانی را برانگیزند.

قدرت و موفقیت واژه هایی مترادف هستند. یکی از دیگری ناشی می شود. از این رو، هر فردی با دانش و توانایی گسترش قدرت از طریق اتحاد و هماهنگی افراد می تواند در مسؤولیت و کاری موفق باشد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اگرچه نباید فرض کرد که از هر گروهی از ذهنها در سایهی هماهنگی، به سرعت و به شیوه ی رویش قارچ، ذهن مرکب حاصل می شود. هماهنگی در مفهوم واقعی کلمه در میان گروههای افراد بسیار نادر و کمیاب است؛ همچون مسیحیان واقعی در میان جامعه ی مسیحیت که خود را پیرو راستین می نامند و چنین ادعایی دارند.

هماهنگی هسته ای است که در اطرافش باید حالتهای ذهنی معروف به ذهن مرکب گسترش یابد، بدون عنصر هماهنگی ذهن مرکب نمی تواند به وجود آید؛ حقیقتی که دیگر به تکرار آن نیازی نیست.

وقتی «وودرو ویلسون» رییس جمهور آمریکا شکل گیری جامعه ی ملل را پیشنهاد کرد، که سرآغاز و مقدمه ای بر سازمان ملل شد، در ذهن خود گسترش ذهن مرکب، در آمیختگی ذهن های بین المللی، را در نظر داشت.

در آن زمان، منظور ویلسون رسیدن به ایده ها و افکار دور از دسترس و انسان دوستانه ای بود که کمتر در ذهن ها به صورت فردی شکل می گرفت. ایدهی او بر اصلی مبتنی بود که قدرت کافی برای ایجاد رابطه ای برادرانه و انسان دوستانه را بر روی کره ی زمین به انسان می بخشید.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اتحاد ذهن ها برای اجتماعات بزرگ و بین المللی لازم است و به دوری از جهل و خرافات و رسیدن به درک و خرد کمک می کند.

خواه اتحاد و هماهنگی ذهن را روان شناسی یا شیمی ذهن بنامید و خواه هر اصطلاحی که مایلید (همه ی آنها بر اصلی مشابه مبتنی اند)، هیچ چیزی قطعی تر از این حقیقت نیست که هرجا گروهی از ذهنها با یکدیگر در ارتباط باشند و به هماهنگی و اتحادی کامل برسند، هر ذهنی در گروه به واسطه ی انرژی چشمگیری که «ذهن مرکب» نامیده می شود، تقویت و تکمیل می شود.

مغز انسان و سیستم عصبی او قطعه ای از یک دستگاه پیچیده را تشکیل میدهد که تعداد بسیار کمی از افراد موفق به درک ساختارش می شوند. اگر این قطعه از این دستگاه پیچیده به خوبی مدیریت و هدایت شود، با کارایی خوب خود می تواند موفقیت های زیادی به همراه آورد.

مغز انسان با جریانی مستمر از انرژی ارتباطی مستقیم دارد که از آن، انسانها قدرت خود برای تفکر را به دست می آورند. مغز این انرژی را دریافت می کند و آن را با انرژی ایجادشده توسط غذایی که وارد بدن می شود، در می آمیزد و ترکیب می کند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

سپس با کمک جریان خون و سیستم عصبی، آن را در هر بخش از بدن توزیع و پخش می کند. در نهایت، تبدیل به چیزی می شود که آن را «زندگی» می نامیم. این انرژی بیرونی از آن منبع می آید، چیزی که به نظر می رسد هیچ کس نمیداند و آگاه نیست. تمام آنچه در این خصوص میدانیم، این است که یا باید چنین انرژی ای داشته باشیم یا میمیریم. منطقی و معقول است که بدیهی بدانیم این انرژی همراه اکسیژنی که در هواست و تنفس می کنیم، در بدن ما جریان می یابد.

بدن هر انسان معمولی دارای یک آزمایشگاه شیمیایی درجه یک و انباری از مواد شیمیایی مناسب و کافی برای پرداختن به اموری همچون تجزیهی مواد، جذب آنها و ترکیب دقیق مواد با غذای مصرفی است. چنین کارهایی پیش از توزیع انرژی ایجادشده در بخش های مختلف بدن به منزله ی بدن ساز است.

تستها و آزمایش های زیادی هم با انسان و هم با حیوان انجام گرفت تا ثابت کند که انرژی معروف به ذهن در عملکرد شیمیایی ترکیب و تبدیل غذا به مواد لازم برای حفظ شرایط بدنی و ترمیم بافتهای آسیب دیده نقش مهمی ایفا می کند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

مشخص شده است که نگرانی، هیجان و استرس یا ترس فرآیند هضم را دچار مشکل می کنند و در موقعیتهای حاد و شدید، حتی این فرآیند را به طور کامل متوقف می کنند که در نهایت به بیماری لاعلاج و حتی مرگ منجر می شوند. پس واضح است که ذهن وارد فرآیند هضم غذا و پخش آن می شود.

بسیاری از افراد مجرب و معروف در این حوزه معتقدند که شاید این امور از لحاظ علمی ثابت نشده باشد، اما شواهد حاکی از آن است که انرژی موسوم به فکر و ذهن می تواند با واحدهای منفی آلوده شود، به حدی که کل سیستم عصبی بدن دچار اختلال شود و نظم خود را از دست دهد.

در چنین اوضاعی، هضم غذا دچار اشکال میشود و بیماریهای مختلف و گوناگونی بروز می کند. چنین ذهنهای مغشوش و به هم ریخته ای موجب مشکلات مالی و عشق های ناکام یا یکطرفه، علاوه بر مشکلات دیگری می شوند. برای مثال، محیطی منفی که در آن برخی اعضای خانواده به طور دایم غرغر می کنند و نق می زنند، باعث بروز اختلال در شیمی ذهن می شوند تا حدی که فرد آرزوها و بلندهمتی های خود را به تدریج از دست میدهد و رفته رفته در باتلاقی از فراموشی و بی تفاوتی فرو می رود.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

این موضوع مبنای سخنی قدیمی و کهن است که می گوید «یک فرد باعث ساخته شدن یا ویرانی همسر و شریک زندگی خود می شود.» اگر ترکیبات غذایی خاصی وارد معده شود، ممکن است به سوءهاضمه، درد شدید و حتی مرگ منجر شود. سلامتی و تندرستی انسان، دست کم تا حدی، به ترکیبات غذایی هماهنگ کننده بستگی دارد. اما این هماهنگی ترکیب غذایی، برای اطمینان از سلامتی و تندرستی کافی نیست. بین واحدهای انرژی که ذهن را به وجود می آورند، نیز باید هماهنگی و انسجام وجود داشته باشد. هماهنگی یکی از قوانین طبیعت است که بدون آن، چنین انرژی سازمان یافته و منسجمی یا زندگی در هر شکل خود نمی تواند به وجود آید.

سلامت جسم و نیز ذهن اساسا بر مبنای اصل هماهنگی به وجود می آید؛ وقتی اعضای بدن دیگر با هماهنگی با یکدیگر کار نمی کنند، انرژی موسوم به «زندگی»، شروع به تجزیه شدن و تحلیل رفتن می کند و کم کم مرگ نزدیک می شود. در لحظه ای که در منبع هر شکلی از انرژی سازمان یافته (قدرت) هماهنگی متوقف شود، واحدهای آن انرژی دچار اختلال می شوند و به حالت بی نظم و نامرتب در می آیند. در آن صورت، قدرت خنثی یا غیر فعال خواهد شد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

همچنین، هماهنگی هسته ای است که در اطرافش اصل شیمی ذهن، معروف به ذهن مرکب، قدرت خود را گسترش می دهد. اگر این هماهنگی را از بین ببرید، در واقع، قدرت افزایش تلاش منسجم و هماهنگ گروهی از ذهنها را از بین برده اید. این حقیقت بارها به روش های مختلف شرح داده شده است و دیگر به تکرار آن نیازی نیست. اگر فرد این اصل مهم را درک نکند و یاد نگیرد که از آن استفاده کند، دیگر شرح و توضیح آن بی فایده است.

صرف نظر از اینکه یک فرد موفقیت را چه می نامد و چه تعریفی برایش دارد، موفقیت در زندگی تا حدی زیاد با موضوع سازش و تطابق مرتبط است، به نحوی که بین فرد و محیط او هماهنگی وجود داشته باشد. اگر در دیوارهای قصر یک پادشاه و آلونک یک دهقان هماهنگی وجود نداشته باشد، هر دو شبیه هم می شوند. از سوی دیگر، اگر در ساختار کلبه ی دهقان هماهنگی وجود داشته باشد و در عمارت مردی ثروتمند چنین نباشد، آن کلبه به مراتب شادی و خوشبختی بسیار بیشتری به همراه می آورد تا عمارت مجلل مردی ثروتمند. نحوه ی ساخت خانه طوری است که بر ساکنان آن اثر می گذارد و در شیمی ذهنشان مؤثر است.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

بدون هماهنگی کامل علم نجوم بی استفاده و بیهوده میشد. زیرا در آن صورت، ستاره ها و سیاره ها به یکدیگر برخورد می کردند و همه ی آنها به حالتی از هرج و مرج و بی نظمی دچار میشدند.

بدون قانون هماهنگی، به جای رویش مو روی سر، ممکن بود ناخن رشد کند. در آن صورت، بنا به خرافات، بین آن موجود تخیلی خاص بدوی و شاخدار با انسان امروزی ارتباطی پنداشته و اشتباه گرفته میشد!

بدون قانون هماهنگی، دیگر دانش سازمان یافته و منظم نمی توانست به وجود آید. باید به خاطر داشت که فقدان هماهنگی، اولین و اغلب آخرین و تنها علت شکست و ناکامی است؟

بدون وجود هماهنگی، دیگر هیچ شعر، موسیقی یا فن خطابه و سخنوری چشمگیر و با ارزشی به وجود نمی آمد.

معماری خوب تا حد زیادی بر اساس هماهنگی صورت می گیرد. بدون هماهنگی، یک خانه چیزی جز توده ای از عناصر و مواد ساختمانی ناهماهنگ و غیر متناسب نیست.

هر مرد یا زن شیک و خوش لباس، تصویری زنده و نمونهای متحرک از هماهنگی است.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

با تمامی این توصیفهای معمول و روزمره از اهمیت هماهنگی در امور جهان، نباید گفت در عملکرد کل عالم هستی، چطور فردی هوشمند و با درایت می تواند بدون هماهنگی به هدفی مشخص در زندگی خود دست یابد؟

اگر شما نیز عنصر هماهنگی را از زندگی خود حذف کنید، عنصری که سنگ بنای اساسی موفقیت است، آن گاه شاید دیگر هیچ هدف مشخصی نداشته باشید. بدن انسان سازمانی پیچیده از اعضا و اندام های مختلف همچون غدد، رگهای خونی، اعصاب، سلول های مغزی، ماهیچه ها و ... است. انرژی ذهن که تحریک کننده ی اعمال و هماهنگ کننده ی تلاش های بخش های مختلف بدن است، به تکثر انرژیها و تغییر آنها نیز می پردازد. از هنگام تولد تا مرگ، تلاشی مستمر بین نیروهای ذهن وجود دارد که ماهیتی همچون مبارزه ای آزاد دارد.

برای مثال، می توان به کشمکش و مبارزه ای همیشگی بین نیروهای برانگیزاننده و تمایلات ذهن انسان اشاره کرد که بین وسوسه های درست و نادرست رخ می دهد. این تضادها و کشمکشهای درونی همواره در درون فرد وجود دارد و ذهن را درگیر خود می کند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

هر انسانی حداقل واجد دو قدرت ذهنی یا شخصیت است و تا شش شخصیت مجزا در یک فرد کشف شده است. در واقع، از مهم ترین و دقیق ترین وظایف ما هماهنگ کردن این نیروهای ذهنی است، به طوری که در جهت کسب هدفی معین سازماندهی و هدایت شوند. بدون این عنصر هماهنگی، هیچ فردی نمی تواند به طور دقیق و عمیق فکر کند.

جای تعجب نیست که پیشگامان امور خطیر تجاری و صنعتی و نیز امور مهم دیگر، سازماندهی گروههایی از افراد را در جهت کسب هدفی معین، بدون داشتن اختلاف نظر و حساسیت، بسیار دشوار میدانند. هر فردی در درون خود نیروهایی دارد که هماهنگ کردنشان سخت است، حتی وقتی آن فرد در محیطی قرار می گیرد که هماهنگ کردن خود با آن، کار چندان دشواری به نظر نمی رسد. اگر شیمی ذهن فرد چنان است که واحدهای ذهن او را نمی توان به سادگی هماهنگ کرد، پس تصور کنید که هماهنگ کردن گروهی از ذهنها که قرار است همچون ذهنی واحد و یکپارچه و با روشی منظم و خاص، از طریق آنچه به ذهن مرکب معروف است عمل کنند، تا چه اندازه باید دشوارتر و پیچیده تر باشد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

پیشگام و رهبری که انرژی های یک ذهن مرکب را با موفقیت گسترش می دهد و هدایت می کند، باید واجد روشها و راهکارهای مشخص، صبر و تحمل، پشتکار، جدیت، اعتماد به نفس، دانش شیمی ذهن و توانایی سازگار کردن و وفق دادن خود در حالتی با موازنه و هماهنگی کامل باشد تا خیلی سریع و بدون نشان دادن کمترین آزار و رنجش، اوضاع را تغییر دهد.

چه تعداد از افراد می توانند به چنین الزاماتی دست یابند؟

یک پیشگام و رهبر موفق باید قابلیت تغییر رنگ ذهن خود و دیگران را داشته باشد تا اوضاع را متناسب با آن تغییر دهد. علاوه بر آن، چنین پیشگامی باید بدون بروز کمترین نشانه ای از خشم یا فقدان خویشتن داری، قابلیت تغییر خلق وخو یا حالت روحی خود را داشته باشد. یک پیشگام موفق باید ۱۷ قانون موفقیت را درک کند و می بایست بتواند هر ترکیبی از این قوانین را در موقع لزوم به کار بگیرد.

بدون این قابلیت، هیچ پیشگام و رهبری نمی‌تواند قدرتمند و موفق باشد، و بدون قدرت هیچ پیشگام و رهبری قابلیت تحمل و صبر طولانی ندارد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

مفهوم واقعی آموزش

سال‌ها درک و برداشت نادرستی از مفهوم واژه «آموزش» می‌شد. فرهنگ‌های لغت هم کمکی به برطرف‌شدن این برداشت غلط نمی‌کردند، زیرا آن‌ها واژه «آموزش» را به‌منزله عمل انتقال دانش تعریف و مشخص کرده بودند. واژه educate (آموزش) در واژه لاتین «educo» ریشه دارد که به مفهوم پیشرفت از درون است. رشد و پیشرفت از طریق قانون به‌کارگیری یا بیرون‌کشیدن و انتقال دانش خود از دیگر معانی آن است.

طبیعت در تمامی اشکال خود، از بطالت و تنبلی بیزار است. طبیعت زندگی مستمر را فقط به عناصری می‌دهد که مورد استفاده قرار می‌گیرند. اعضایی از بدن خود را که به‌کار نمی‌گیرید، ضعیف و بی‌روح می‌شوند. برعکس، اگر بیش از حد معمول از عضوی همچون بازوی خود کار بکشید- همچون آهنگری که در تمام روز چکش سنگین را به آهن سخت می‌کوبد - باعث می‌شوید بازویتان قوی و نیرومند شود.

قدرت از دانش سازمان یافته به دست می آید، اما به خاطر داشته باشید که از طریق به کارگیری و استفاده ایجاد می شود. فردی می تواند بدون داشتن هرگونه قدرتی، به دایره المعارفی سیار تبدیل شود. این دانش فقط در صورتی و تا حدی به قدرت تبدیل می شود که سازمان یافته، منظم، طبقه بندی شده و کاربردی باشد. برخی افراد معروف

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

جهان که تحصیلات عالی دارند، دانش عمومی و کلی کمتری از برخی افراد ابله و احمق دارند. تفاوت این دو در به کارگیری و استفاده از دانش است. یک گروه دانش خود را به کار می گیرند، در حالی که گروه دیگر چنین تلاشی نمی کنند.

یک فرد آموزش دیده و تحصیل کرده کسی است که می داند چگونه هر چیز لازم را برای به دست آوردن هدف اصلی در زندگی بدون تخطی و تجاوز به حقوق دیگران کسب کند. شاید برای بسیاری از افراد به اصطلاح تحصیل کرده دانستن این نکته عجیب باشد که آنان هرگز موقعیت افراد تحصیل کرده را ندارند.

شاید برای بسیاری از افرادی که معتقدند از نداشتن آموزش و دانش لازم رنج می برند، دانستن این نکته تعجب آور باشد که به خوبی آموزش دیده اند. وکیل موفق، ناگزیر فردی نیست که بیشترین تعداد اصول قانونی را حفظ و از بر می کند. برعکس، وکیل موفق کسی است که میداند کجا یک اصل قانونی و نیز انواعی از نظرات و عقاید حمایت کنندهی آن اصل را پیدا کند. به بیان دیگر، وکیل موفق شخصی است که می داند در هنگام نیاز کجا آن قانون را بیابد.

این اصل با نیرویی یکسان و برابر برای امور تجاری و صنعتی به کار گرفته می شود. هنری فورد تحصیلات مقدماتی بسیار کمی داشت. با وجود این، از بادانش ترین مردان

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

جهان بود. به نظر می رسید که او چنین قابلیتی را از تلفیق قوانین طبیعی و اقتصادی کسب کرده بود. او این قدرت را به دست آورد که به هر آنچه می خواهد، دست یابد.

آموزش واقعی به مفهوم گسترش و تعمیق ذهن است و نه فقط جمع آوری و طبقه بندی دانش. اینکه بدانیم ارتش انگلستان در سال ۱۷۷۶م چه تعداد سرباز را برای سرکوب شورشها در مستعمره های خود اعزام کرده است، اهمیت چندانی ندارد و چندان لازم نیست که ذهن خود را با جزئیات بسیار و بی ثمر پر کنیم و به خود زحمت دهیم که آنها را حفظ کنیم. شاید هنری فورد نمی توانست تمامی ایالتهای آمریکا را برشمارد و نام ببرد، اما قادر بود با دانش خود سرمایه ای گرد آورد که با آن چرخ اقتصاد را در هر ایالت به گردش در آورد و اوضاع اقتصادی را متحول کند.

فراموش نکنیم که آموزش شامل قدرت به دست آوردن هر چیز لازم بدون تخطی و تجاوز به حقوق دیگران است. مردان تحصیل کرده ی زیادی بودند که از لحاظ تئوری با پرسیدن سؤالات بسیاری که فورد قادر به پاسخ دادن به آنها نباشد، به سادگی او را در مخمصه می انداختند. اما فورد نیز توانسته بود، برندهای رقابت و نبردی در عرصه ی صنعت باشد که همان افراد تحصیل کرده را، به رغم تمامی دانش و علمشان، مغلوب کند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

شاید فورد نمی توانست به آزمایشگاه برود و به تجزیه ی آب به اتمهای تشکیل دهنده اش بپردازد و بعد دوباره این اتمهای اکسیژن و هیدروژن را به شکل نخستشان در آورد. اما، او به خوبی میدانست که چطور در جوار شیمیدانی مجرب قرار گیرد و از او بخواهد این کار را برایش انجام دهد. فردی که با هوشمندی و ذکاوت از دانش فردی دیگر استفاده می کند، توانمندتر از شخصی است که آموزش های لازم را دیده است و فقط دانش این کار را دارد، نه توانایی انجامش را. چنین شخصی نمیداند که با دانش خود چه کار کند و چگونه از آن بهره ببرد.

آموزش شامل انجام و اقدام است و نه فقط دانایی و آگاهی!

ارتباط بین تمایلات جنسی و نبوغ محرک جنسی یکی از هشت نیروی محرک و قدرتمندی است که ذهن را به اقدام تحریک می کند. به علت اهمیت این موضوع، در بخش مربوط به ۱۷ عامل تشکیل دهنده ی قانون موفقیت به آن خواهیم پرداخت.

این موضوع را که تمایلات جنسی در نیل به موفقیت نقش دارد، ابتدا با مطالعه ی زندگی نامه ی پیشگامان بزرگ و همچنین تجزیه و تحلیل افراد موفق دوران کنونی کشف کردم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

بیشتر افراد یا از این موضوع آگاهی ندارند یا آن را نادیده می گیرند، زیرا چنین حرفی را دور از ادب و نزاکت قلمداد می کنند و سعی شان این است که به دیده ی انتقاد به آن بنگرند و چنین ذهنیتی را سرکوب کنند. اغلب با دیدی منفی به مردان و زنان با تمایلات جنسی زیاد نگریسته میشود و نوعی بدگمانی نسبت به آنها در نگاه دیگران حس میشود.

طی سال های نخست تحقیقاتم، وقتی که چنین فلسفه ای در مراحل آغازین و جنینی اش قرار داشت، پی بردم هر فردی که در رشته های مختلف هنری همچون موسیقی، ادبیات یا در عرصه های دیگر زندگی پیشگام است، تمایلات جنسی بالایی دارد. از میان گروهی که زندگی نامه هایشان را به دقت بررسی کردم، می توانم به افراد زیر اشاره کنم:

ناپلئون بناپارت، شکسپیر، جورج واشنگتن، آبراهام لینکلن، رالف والدو امرسون، رابرت برنز، توماس جفرسون، اسکار وایلد، وودرو ویلسون، استنفورد وایت و انریکو کاروسو.

در واقع تمایلات جنسی، اوج احساسات و هیجانات انسانی و پالوده ترین شکل آن است. هیچ احساس و هیجان دیگری نمی تواند به این اندازه باعث شود که سرعت و میزان ارتعاش های ذهن انسان افزایش یابد و سبب شود که توانایی ذهنی مغز انسان به سطح

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

فردی نابغه برسد. به دور از اینکه بخواهیم چنین چیزی را شرم آور بدانیم، باید گفت که چنین ماهیتی در واقع موهبتی است که باید به آن ببالیم.

اهمیت و ارزش درمانی میل جنسی

دانشمندان، و نه افراد غیر متخصص، به این واقعیت آگاهند که میل جنسی چنان ارزش درمانی دارد که برای دیگر هیجانات انسان، چنین ارزشی قائل نمی شوند. این حقیقت را به سادگی می توان با مشاهدهی حالت فیزیکی بدن پس از برقراری ارتباط جنسی تأیید کرد که در موقعیت زندگی مشترک هستند و جفت خوبی برای همدیگر به شمار می روند. در چنان موقعیتی، جسم به آرامش و استراحت می رسد و اعصاب آرام می گیرد و سیستم عصبی فرصتی برای توازن و توزیع انرژی روانی بدن به تمام اعضا و اندام ها پیدا می کند. توزیع مناسب انرژی روانی باعث حفظ سلامت بدن می شود. همچنین، این انرژی روانی، اگر به خوبی از طریق تمدد اعصاب توزیع شود، می تواند علت ناخوشی های جسمی و روحی را برطرف کند.

حقایقی که به طور خلاصه ذکر شد، فقط باور و عقیده ی من نیست. بسیاری از محققان و دانشمندان ممتاز طی چند دهه کار تحقیقاتی و همکاری با یکدیگر، به تدریج این اطلاعات را گردآوری کرده اند. یکی از آنان پزشکی معروف بود که تا آن حد جسارت

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

داشت که به افرادی که از بیماری هراس و خودبیمارانگاری ۵ رنج می بردند، اغلب توصیه می کرد درباره ی رابطه ی جنسی خود تجدیدنظر کنند. او حتی پیش بینی کرده بود که دیر نخواهد بود زمانی که این شکل درمان به صورتی عمومی تر درک و استفاده شود. او به تأثیرات مطلوب این روش برای چنین بیمارانی معتقد بود.

نژاد بشر هنوز هم نسبت به احتمالات میل جنسی و فعالیت، نه فقط در ارتباط با حفظ تندرستی، بلکه در رابطه با ایجاد نبوغ ناآگاه است. یک عشق بزرگ و ماندگار، برای انگیزه دادن به یک فرد معمولی و رساندن او به موفقیت های باورنکردنی محر کی مناسب است؛ حقیقتی که تمامی زوجها باید به خاطر داشته باشند.

بنابر آنچه گفته شد، تمایلات جنسی - خمیره ی رؤیاها و آوازها - را بهترین روش موثر برای انرژی دادن به ذهن و رساندن آن به سطح ذهن مرکب میدانند!؟

ده علتی که ذهن به سوی بزرگی پیش می رود

محرک ذهن هرگونه تأثیری است که به طور موقت یا همیشگی باعث می شود سرعت و میزان ارتعاش های مغز افزایش یابد. تمامی موفقیت های بزرگ، نتیجه ی یکی از شکل های چنین محرکهایی است. مردم اغلب با آگاهی از برخی از این محرکها متعجب

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

می شوند. در اینجا این محرکهای ذهن، به ترتیب اهمیتی فهرست میشود که نویسنده برایشان قائل است:

۱. ارتباط جنسی بین همسران که به واسطه ی احساس عشق واقعی برانگیخته می شوند.

۲. عشق، و نه همراه با تماس جنسی

۳. عطش شدید به کسب شهرت، قدرت و رسیدن به ثروت.

۴. برای فردی بسیار احساساتی، موسیقی محرکی نیرومند است.

۵. دوستی و رفاقت مشروط بر اینکه هر دو تمایل داشته باشند برای پیشرفت و رسیدن به هدفی معین به یکدیگر کمک کنند.

۶. اتحاد ذهن مرکب بین دو شخص یا بیشتر که از لحاظ ذهنی و به قصد کمک متقابل به یکدیگر با هم متحد می شوند.

۷. رنج متقابل، همچون رنج تجربه شده ی افرادی که بی رحمانه آزار و اذیت شده اند و تفاوتهای قومی، نژادی، با اعتقادی دارند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

۸. خودتلقینی. یک فرد می تواند از طریق تلقین مستمر به خود و و با کمک انگیزهای مشخص، ذهنش را عمیق تر کند و وسعت بخشد (شاید این منبع تحریک ذهن را باید در نزدیکی بالای فهرست قرار داد).

۹. پیشنهاد. تأثیر پیشنهاد می تواند باعث شود که فردی به اوج موفقیت برسد. اگر از مورد پیشنهادشده به طور منفی استفاده شود، می تواند فرد را به گودالی بی انتها از شکست و ویرانی بیندازد.

۱۰. مواد مخدر. این قبیل چیزها از منابع تحریک کنندهی ذهن در نظر گرفته می شود، اما اثر آنها به طور کامل مخرب است و در نهایت باعث منفی شدن تمامی منابع محرک ذهن خواهد شد.

از طریق این منابع محرک ذهن، شخص با استفاده از هوش نامحدود می تواند به طور موقت از فردی معمولی و متوسط فراتر برود و در دسته بندی افراد نابغه و سرشار از هوش قرار گیرد. برخی در این حالت برتر باقی می مانند و برخی دیگر به طور موقت یا همیشه به حالت متوسط قبلی برمی گردند و پسرفت می کنند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

زیاده روی و عادت اعتیادگونه ذهن را خراب می کند

از میان ده محرک نام برده، فقط نه محرک برای استفاده ایمن است و حتی آنها را نیز نمی توان بیش از حد استفاده کرد.

استفاده از مواد مخدر به عنوان محرک ذهن «به طور کامل» محکوم است. چنین چیزهایی در نهایت عملکرد طبیعی و معمول مغز را تخریب می کنند.

میل جنسی قدرتمندترین محرک ذهن است، اما آن نیز در حالت بیش از حد، تأثیراتی مخرب و زیانبار به همراه دارد. افراط و زیاده روی در غذا خوردن نیز می تواند زیان آور باشد. تمامی زیاده روی ها در هر شکلی، امکان موفقیت های بزرگ را از بین می برد.

یکی از ۱۷ عامل قانون موفقیت خویشتن داری است. در زمان مناسب، به آن خواهیم پرداخت. خویشتن داری همچون چرخی تعادلی است که فرد را در برابر زیاده روی از هر نوع محافظت می کند. سه افراط عمده که امروزه در سرتاسر جهان زندگی افراد را به نابودی می کشاند، عبارتند از: استفاده از مواد مخدر، رفتارهای غذایی نادرست و رفتارهای جنسی نادرست. این سه عامل برای نیل به موفقیت همچون مانع عمل می کنند و نقشی بسیار مخرب و کشنده دارند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

چرا بیشتر افراد پس از چهل سالگی به موفقیت می رسند

یک تئوری بارز و آشکار که شرح می دهد چرا اغلب افراد کوشا و پرتلاش تا چهل سالگی در کار دلخواهشان به موفقیت نمی رسند، بر مقدار انرژی بیش از حدی تأکید می کند که در سالهای پیش از آن صرف فعالیت های جنسی می شود. واژه ی «افراط» اغلب برای توصیف و شرح این پدیده به کار می رود.

مردی جوان تا رسیدن به میانسالی - ۴۰ تا ۴۵ سالگی - نمیداند که میل جنسی می تواند در زمینه هایی به جز تماس جنسی مفید و مؤثر باشد. تا رسیدن به این سن، زندگی او فقط با روابط جنسی مستمر و زیاده روی در این خصوص همراه است. به این ترتیب، تمامی احساسات و هیجانات نیرومند به هدر می رود. این حرف فقط عقیده ی من نیست، بلکه بر مبنای تجزیه و تحلیل دقیق روی بیش از بیست هزار شخص است.

بیشتر انرژی انسان بین پرخوری و افراط در رابطه ی جنسی صرف می شود و انرژی کمی برای استفاده در موقعیتهای دیگر باقی می ماند تا اینکه فرد به چهل سالگی برسد، در دو رفتار ذکر شده، انسان هیچ گاه بر خودش تسلط کامل ندارد و این نقطه ضعف در بیشتر مواقع با اوست.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

متأسفانه، باید گفت که بیشتر افراد پرخوری و افراط در برقراری رابطه ی جنسی را اموری خطرناک نمیدانند و آگاه نیستند که این دو می تواند فرصت آنان را برای موفق شدن در زندگی از بین ببرد. بحث و اختلاف نظری نیز در خصوص اثرات زیان آور و مخرب استفاده از مواد مخدر وجود ندارد. همه میدانند که چنین چیزهایی قاتل موفقیت در زندگی است، اما همه نمیدانند که زیاده روی در غذا خوردن و تماس جنسی نیز می تواند به همان اندازه مضر و مخرب باشد.

میل به برقراری ارتباط جنسی از نیرومندترین و شدیدترین امیال و غریزههای تمامی انسانهاست. به همین علت است که این میل را باید مهار کرد و آن را در مسیرهایی به جز تماس جنسی قرار داد، به گونه ای که باعث افزایش توانمندیها و بروز نبوغ و استعدادهای انسان شود. از سوی دیگر، اگر این میل و غریزهی نیرومند مدیریت نشود و تغییر ماهیت ندهد، می تواند و اغلب نیز چنین است انسان را به درجه ای نزول دهد که در سطح حیوانات قرار بگیرد.

در پایان این فصل از کتاب، شاید برخی بر من خرده بگیرند که چرا به موضوع ارتباط جنسی اشاره کردم. شاید بعضی افراد بگویند که طرح چنین موضوعی برای مردان و زنان جوان درست نیست.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

پاسخ من این است: بی توجهی به موضوع ارتباط جنسی، به علت احساس شرم در مطرح کردن آن توسط افرادی که به واقع اهمیتش را می دانند، فقط به استفادهی مخرب از محرک جنسی در تمام دوران زندگی منجر شده است. علاوه بر آن، اگر فردی تصور می کند که این اشارهی مختصر به چنین موضوع مهمی ممکن است به اصول اخلاقی نسل جوان لطمه بزند، آن فرد باید این حقیقت را به خاطر داشته باشد که بیشتر جوانان به علت نداشتن منابع آموزشی و اطلاعاتی در این خصوص از منابعی غیر معتبر و غیردقیق که مبتنی بر واقعیت نیست، اطلاعات لازم خود را کسب می کنند.

چنان منابعی فقط بر قدرت میل جنسی تأکید می ورزند که هیچ ارتباطی با موضوع روابط جنسی و نبوغ ندارد و فقط ذهن جوانان را به انحراف می کشد. آن منابع به هیچ وجه اشاره نمی کنند که می توان ماهیت قدرت میل جنسی را با کنترل و هدایت در زمینه هایی همچون کارهای هنری و ادبی، یا پیشگام شدن در امور تجاری با بسیاری از امور سازنده و مؤثر دیگر، تغییر داد. آموزش غریزهای نیرومند و آگاهی دادن در خصوص آن، از ضروریات دوره و نسلی است که بیش از هر چیز به اطلاعات درست و صادقانه نیاز دارد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

در غیر این صورت، از منابع اطلاعاتی بیشمار و در دسترس استفاده خواهد کرد. یکی از امور مبهم و معماگونه ی زندگی موضوع مسائل جنسی است که باید به درستی مطرح و بحث شود. از آن گذشته، نیاز جنسی غریزهای نیرومند است که با ماهیت بیولوژیکی انسان ارتباط دارد و نمی توان آن را با سکوت و پرده پوشی سرکوب کرد. در حقیقت، هیجان و شور میل جنسی از مؤثرترین هیجانات تمامی انسان هاست و روابط جنسی و زناشویی از زیباترین روابط انسانی. پس چرا باید آن را بی شرمانه و وقیحانه جلوه دهیم و سعی کنیم آن را در لفافه و پوششی از سکوت، تاریکی و ابهام پنهان کنیم؟

در این جا به پایان موضوع ذهن مرکب می رسیم. ما مبحث مربوط به دومین مسأله از ۱۷ عامل قانون موفقیت را با ایجاز و اختصار بیشتری دنبال خواهیم کرد. عذرخواهی و تأسف مرا بابت نداشتن فضا و مجال کافی برای بحث گسترده در خصوص ۱۶ موضوع باقی مانده بپذیرید.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

فصل ۲. اهمیت داشتن هدفی مشخص

برای اینکه در هر تلاشی موفق باشید، باید در ذهنتان هدفی مشخص در جهت کار دلخواهتان داشته باشید. برای رسیدن به این هدف، باید طرح و برنامه های معینی داشته باشید. هیچ چیز ارزشمندی هیچ گاه بدون طرح و برنامه ای معین انجام نخواهد شد مگر این که به طور نظام مند و مستمر دنبال شود. بدون هدفی عمده و مشخص، ۱۶ قانون دیگر موفقیت بیهوده و بی ثمر خواهد بود. زیرا اگر ماهیت هدفی مشخص و معین نباشد، فرد چگونه می تواند امیدوار باشد که به موفقیت می رسد یا از کجا میداند که به موفقیت رسیده است؟

طی بیست سال گذشته، من به تجزیه و تحلیل بیش از بیست هزار فرد در عرصه های بسیار مختلف زندگی پرداخته ام. در کمال حیرت و شگفتی مشاهده کردم که از این افراد نودوپنج درصد ناکام و ناموفق و فقط پنج درصد موفق بوده اند.

به این معنا که بیشتر آنان به ندرت توانسته اند نیازهای مالی خود را برآورده کنند و برای رسیدن به استقلال مالی خویش، پول کافی پس انداز کنند. برخی از آنان حتی به طور نسبی نیز قادر به انجام این امر نشده و به طور کامل ناکام مانده اند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

موضوع مهم این است که آن پنج درصد موفق هدفی اصلی و مشخص و همچنین برنامه ای برای رسیدن به آن در سر داشته اند. به بیان دیگر، افرادی که میدانستند چه میخواهند و طرح و برنامه ای مشخص برای نیل به آن داشتند، موفق بودند. این در حالی بود که افرادی که به راستی نمی دانستند چه می خواهند و هدفشان مشخص نبود، به هیچ چیز نرسیدند؛ (این کتاب توسط سایت آی موفقیت(i-Success.ir) منتشر شده است)

اگر فروش، بازی اصلی است با توجه پایدار به مشتری هدف اصلی است، آن گاه روش های مشخص و معین مدیریت مشتری در جهت خرید طبق برنامه ای مشخص باعث رسیدن به هدف خواهد شد. طرح و برنامه ی یک موضوع و مشخص بودنش و ماهیت بخشیدن به آن به گونه ای که سبب شود ذهن مشتری تحت تأثیر قرار بگیرد، موضوعی دیگر است که اهمیت بسیاری دارد. هر فردی می تواند اجناس دلخواه مشتری ها را در معرض دید آنان قرار دهد، اما هر فردی این هنر و مهارت را کسب نکرده است که باعث شود مشتری بارها و بارها نزدش بیاید و به مشتری همیشگی او تبدیل شود. اینجاست که ضرورت داشتن هدفی مشخص و طرحی معین برای نیل به آن پیدا می شود.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

در همه ی مناطق، تعمیرگاه های اتومبیل وجود دارد. شاید تفاوت کمی نیز بین کیفیت خدمات دهی تعمیرگاه ها وجود داشته باشد. اما به رغم این واقعیت، برخی مالکان خودروها حتی حاضرند کیلومترها بروند تا به تعمیرگاه با گاراژی برسند که نحوه ی رفتار و خدمات دهی آن رضایت بخش و مطلوبشان است و آنان را به سوی خود می کشد.

اکنون این پرسش مطرح می شود: «چه چیزی چنین واکنشی را از سوی این افراد به وجود می آورد؟»

و پاسخ این است: «افراد جذب فروشندگان و کسبه ای می شوند که علاوه بر خدمات دهی به مشتری، به پرورش او نیز می پردازند. منظور از پرورش مشتری چیست؟ شما چطور یک گیاه را پرورش می دهید و باعث رشدش میشوید؟ نه فقط با کارهای ضروری همچون آب دادن به آن. شما توجه و محبت خاص تری به آن می کنید، علفهای هرز اطرافش را از بین می برید، آن را هرس می کنید، مراقب تغییر فصل هستید، آن را در معرض نور خورشید و آب بیشتر قرار میدهید، به خاکش کود اضافه می کنید و اگر ساس بزند، آن را سمپاشی می کنید.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

هر کاسب و مغازه دار خوبی با مشتریان خود همچون یک باغبان رفتار می کند. فردی که با اتومبیل شما آشنا است، به این موضوع توجه می کند که چه موقع باد لاستیک زیادتر یا کمتر از حد معمول است، چه موقع لازم است که ضدیخ به آب رادیاتور اضافه کند یا نور چراغ هایش کافی و مناسب نیست. چنین فردی فقط به فکر ایجاد یک رابطه ی کاری صرف و رسیدن به منفعت خویش با پول گرفتن از شما نیست. کاسب و فروشنده ی خوب اعتماد مشتری را جلب می کند و با خدمات دهی ارزشمند و شایسته، مشتری را تحت تأثیر قرار می دهد و احساساتش را بر می انگیزد. تمام اینها تصادفی اتفاق نمی افتد. در ایجاد چنین اعتمادی طرح و برنامه ای مشخص و هدفی معین وجود دارد. و همین امر باعث میشود که فردی همچون دارندهی خودرو، بارها و بارها نزد آن شخص برود. این شرحی مختصر بود از مفهوم و منظور واقعی «هدف اصلی مشخص».

اکنون اجازه دهید عمیق تر به مطالعه ی اصلی روانشناختی بپردازیم که قانون هدف اصلی مشخص بر مبنای آن قرار گرفته است. مطالعه و بررسی دقیق بیش از یکصد پیشگام در زمینه های مختلف و متفاوت زندگی، این حقیقت را آشکار کرده است که هریک از آنان با یک هدف اصلی مشخص کار کرده و طرحی مشخص برای نیل به آن هدف داشته است.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

ذهن انسان همچون آهن ربایی است که افکار مشابه و نظیر خود را جذب و به افکار غالب ذهن تبدیل می کند؛ به خصوص افکاری که هدف اصلی مشخصی را تشکیل میدهد. اگر فروشنده ای یک هدف اصلی مشخص را در ذهن خود به منزله ی یک قصد و هدف کاری ایجاد کند، برای مثال، روزانه حدود یکصد مشتری جدید را به تعداد مشتریان دائمی اش اضافه کند تا به طور مداوم از او خرید کنند، بی درنگ این قصد و هدف به محرکی غالب در ذهنش تبدیل میشود و در نتیجه، او هر اقدام لازمی را برای جلب و جذب مشتری های بیشتر انجام میدهد.

تولید کنندگان خودروها و دیگر خطوط تجاری و اقتصادی اغلب چیزی تولید می کنند که «سهمیه» نامیده می شود. آنان تعداد خودروهایی را تحت پوشش خط تولید قرار میدهند که باید در مقطع زمانی مشخصی به فروش برسند. این سهمیه ها وقتی به طور مشخص در نظر گرفته شوند، هدف اصلی مشخصی را تشکیل میدهند که تمامی شاغلان در کار ساخت و تولید خودرو یا کالا، تلاش های خود را در آن زمینه هدایت می کنند. به بیان دیگر، برای کسب موفقیت در فروش یا هر تلاش دیگر، شخص باید هدف مشخصی را در ذهن خود در نظر بگیرد و به زبان آورد تا بتواند در جهت آن کوشش کند و پیش برود. بدون داشتن چنین هدفی، نتایج کم و ضعیفی حاصل خواهد شد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

نکته ای هست که محققان و متخصصان مغز، پزشکان، روان شناسان، روان پزشکان، مشاوران و آموزش دهندگان همگی بر سر آن اتفاق نظر دارند. آن نکته به صورت ساده چنین می شود: ارتباط بسیار زیادی بین وقایع زندگی شما و افکار و باورهایتان وجود دارد. از این رو، هر فردی با هدفی مشخص و با اعتقاد کامل به قابلیت خود برای تحقق آن هدف، نمی تواند همواره مغلوب و شکست خورده باشد. شاید شکستها و ناکامی های مقطعی و موقت وجود داشته باشد، اما باخت کامل و همیشگی هرگز!

بی شک، روشی مطمئن برای اجتناب از انتقاد وجود دارد: هیچ کاری انجام نده، هیچ چیز نباش! آرزوها و بلندهمتیهای ارزشمند خود را در وجودت بکش و نابود کن. این فرمول همواره مؤثر واقع می شود. اما اگر می خواهی به جای آن مسیر موفقیت را انتخاب کنی، اولین گام این است که بدانی قرار است به کجا بروی،

قصد داری چطور سفر کنی و می خواهی چه موقع به مقصد برسی، که روشی دیگر برای بیان این موضوع است که باید در خصوص هدف اصلی مشخص خود تصمیم بگیری.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

این هدف باید با زبان واضح و مشخصی نوشته شود که قبل از هر فرد دیگری، خودتان آن را به خوبی درک کنید. اگر نکته ی مبهمی در هدفتان وجود دارد، پس واضح و مشخص نیست. یک پیشگام موفق روزی گفت که نود درصد موفقیت در هر کاری، دانستن آن چیزی است که می خواهید. این موضوع به طور کامل درست است.

در لحظه ای که شما جمله ای راجع به هدف اصلی تان می نویسید، در واقع بذر آن هدف را در ذهن ناخودآگاه خویش می کارید. از طریق برخی فرآیندها که حتی دانشمندان و محققان متخصص نیز هنوز درنیافته اند، کائنات باعث می شود که ذهن ناخودآگاهتان از آن هدف اصلی به منزله ی الگو یا طرحی استفاده کند که بخش عمده ای از افکار، ایده ها و تلاش های شما را در جهت نیل به هدفتان هدایت می کند.

این حقیقتی عجیب و انتزاعی است؛ چیزی که نمی توان به طور دقیق سنجید یا حتی روی آن تمرکز کرد. اما به هر حال یک حقیقت است. وقتی به قانون تخیل و قوانین دیگر در بخش های بعدی برسید، بیشتر با اسرار و معماهای این قانون عجیب آشنا خواهید شد.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

فصل ۳. اعتماد به نفس

سومین قانون از ۱۷ قانون موفقیت اعتماد به نفس است. این عبارت واضح و بدیهی به معنای آن است که برای نیل به موفقیت، باید خود را باور داشته باشید. اما این بدان معنا نیست که شما هیچ محدودیتی ندارید. مفهومش این است که شما قرار است آن ویژگیها و خصوصیتهای خود را بشناسید که مفید و سودمند است، و بعد آنها را در طرح و برنامه ی کاربردی مشخصی تنظیم کنید تا به هدف اصلی مشخص خود دست یابید. (این کتاب توسط سایت آی موفقیت(i-Success.ir) منتشر شده است)

در تمامی زبان های جهان، هیچ واژه ای نیست که به طور دقیق هم مفهوم یا حتی نزدیک به مفهوم «اعتقاد» باشد. این کلمه فقط به اعتقاد به قدرتی برتر اشاره ندارد. با وجود این، اگر چنین نیروهایی به عنوان «معجزات» وجود داشته باشد، فقط با کمک قدرتی فرابشری قابلیت اجرا دارد. ذهن مردد ذهنی خلاق نیست. هر موفقیت و خلاقیتی در هر نوع تلاشی، در سایهی تخیل و اعتقاد محقق می شود.

برای اینکه موفق شوید، باید به توانایی ها و قابلیتهای خود اعتقاد داشته باشید و ذهنیت اولیه ی لازم را برای انجام کار دلخواهتان به دست آورید. همچنین، باید عادت اعتقاد به افرادی که با شما مرتبط هستند خواه در موقعیتی که بر شما تسلط و اقتدار دارند و

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

خواه برعکس را در خود رشد و پرورش دهید. علت روان شناختی این امر، در بخش قانون همکاری به طور واضح و کامل شرح داده خواهد شد.

افراد مردد سازنده و خلاق نیستند! اگر «کریستف کلمب» برای قضاوت دربارهی خود اعتماد به نفس نداشت، شاید هیچ گاه به اکتشافات دلخواهش نمی رسید و دیگر لازم نبود چنین جملاتی درباره اش نوشته شود. اگر «جورج واشنگتن» و همراهانش در سال ۱۷۷۶ میلادی اعتماد به نفس لازم را نداشتند، ارتش کورنوالیس ۶ امریکا را فتح می کرد و امروز این کشور بزرگ، از طریق جزیرهای کوچک و بسیار دور در حدود پنج میلیون کیلومتری خود در شرق، اداره و حکمرانی میشد.

یک هدف اصلی مشخص، نقطه ی شروع تمامی موفقیت های ارزشمند است. اما اعتماد به نفس، نیرویی نامرئی است که فرد را پیش می برد و هدایت می کند تا هدف ذهنی اش تحقق یابد و لباس واقعیت به تن کند. بدون اعتماد به نفس، هیچ موفقیتی از مرحلهی تصمیم گیری و هدفمندی صرف فراتر نمی رود و هیچ ارزشی ندارد. افراد زیادی اهدافی مبهم و نامشخص در ذهن دارند، اما به هیچ جا نمی رسند. زیرا فاقد اعتماد به نفس لازم برای ایجاد طرح و برنامه های مشخص در جهت دستیابی به اهداف خود هستند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

ترس دشمن اصلی اعتماد به نفس است. هر فردی با شش ترس عمده پا به این جهان می گذارد و به نوعی اسیر نفرین زمین می شود.

پیش از اینکه فردی اعتماد به نفس لازم و کافی برای رسیدن به موفقیت های چشمگیر را در خود بسط و گسترش دهد، باید بتواند بر تمامی این ترسها غلبه کند. این شش ترس به قرار زیر است:

۱. ترس از سرزنش و انتقاد

۲. ترس از بیماری

۳. ترس از فقر

۴. ترس از پیری

۵. ترس از ترک شدن توسط عشق خود و از دست دادن محبوب (به طور معمول حسادت نامیده میشود.)

۶- ترس از مرگ

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

در اینجا، مجال لازم را نداریم که به طور گسترده منشأ این شش ترس را شرح دهیم. اما به طور کلی باید گفت که آنها از طریق محیط دوران کودکی ما با آموزش، شنیدن و بیان قصه های مرتبط با روح یا جن و نظایر آن، در درونمان ریشه دار می شود و جا خوش می کند. ترس از سرزنش و انتقاد، در رأس فهرست ترس ها قرار دارد. زیرا شاید متداول ترین و از جمله مخرب ترین این شش ترس باشد.

گفته میشود که ترس از سخنرانی و صحبت در جمع رایج ترین و بزرگترین ترس هاست. ترس از انتقاد نیز در متن آن قرار گرفته است. به نظر می رسد که یکی از راههای علاج این ترس فلج کننده، حداقل خنثی کردن موقتی آن باشد. پیشنهاد این است که فرد سخنران، حضار را عریان مجسم کند و حضورشان را نادیده بگیرد. این حقیقت باقی می ماند که این ترس خودمحور است و از طریق غرور و خودبینی محض ایجاد میشود.

دانستن ترس از انتقاد، هرساله موقعیت بسیار خوبی برای تولید کنندگان پوشاک به همراه می آورد و هزینه هایی را نیز به افراد ترسو تحمیل می کند. زیرا بیشتر افراد فاقد شجاعت لازم برای پوشیدن همان لباس های فصل یا سال قبل خود هستند که دیگر از مد افتاده است. ترس از انتقاد تا حدی نیز توسط خودروسازانی به کار گرفته

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

می شود که فصل به فصل و سال به سال مدل های جدیدی طراحی می کنند تا رضایت مشتری هایی را جلب کنند که به دنبال تقویت موقعیت، نمایش وابستگی و بروز موفقیت خود هستند.

پیش از اینکه بتوانید اعتماد به نفس کافی به دست آورید تا بر موانع موجود بین خود و موفقیت تان غلبه کنید، باید پی ببرید که چند ترس از این شش ترس اصلی در مسیرتان به سوی موفقیت قرار گرفته است. پس از چند روز تفکر و بررسی، قادر خواهید بود انگشتتان را به سمت ترس یا ترس های خاصی نشانه بگیرید که بین شما و اعتمادبه نفستان قرار می گیرند و خلل ایجاد می کنند.

وقتی به این دشمنهای موفقیت پی ببرید، به راحتی می توانید از طریق فرآیندی که در بخش های بعدی شرح داده خواهد شد، آنها را برطرف و حذف کنید.

برخی بر این باورند که ترس از بیماری، فقر، پیری و مرگ حاصل آموزش های گذشته و قدیمی است. از طریق باورهایی که در گذشته در ذهن ها جای می گرفت و بر آنها تأکید میشد، در گذشته، حتی برای مردم متداول تر بود که یاد بگیرند مرگ ممکن است با خود جهانی را به همراه آورد که شامل آتش سوزان و شکنجه ی ابدی است.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

این احتمال وجود دارد که تأثیر این آموزش در ذهن افراد چنان عمیق و شوک آور بود که باعث میشد ترس در ذهن ناخودآگاه جای بگیرد و به این ترتیب از والدین به کودک منتقل شود و همچنان از نسلی به نسل دیگر انتقال یابد و برقرار بماند. دانشمندان بر سر این موضوع اختلاف نظر دارند که چنین ترسهایی از طریق وراثت و رسیدن خصوصیات جسمی والدین به فرزندان منتقل شود.

اما تمامی آنان بر سر این موضوع اتفاق نظر دارند که بحث در خصوص چنین موضوعاتی در حضور کودک، برای کاشتن بذر ترس در ذهن ناخودآگاه او کافی است. در ذهن ناخودآگاه، چیزی به جز تصمیم مقتدرانه و اعتقاد قوی به یک باور، که در تضاد با چیزی است که از آن ترسیده می شود، نمی تواند زیان روحی وارده را از بین ببرد.

منشأ ترس از ترک شدن توسط عشق خود و از دست دادن محبوب (حسادت) به روزگاران کهن وحشی گری انسانها بازمی گردد. در آن روزگار، عادت مردها این بود که جفت یک مرد دیگر را بدزدند یا به زور از او بگیرند. امروزه روش فریفتن و مجذوب کردن با رفتارهای همدلانه و محبت آمیز یا دادن هدیه های معنادار، جایگزین روش روزگار توحش شده است.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

شاید دیگر همسری را به غاری نکشند و محبوس نکنند، اما همسران به طور غریزی و ناخودآگاه چنین خطری را که در ماقبل تاریخ نیز بوده است حس می کنند و خود را در معرض آن می بینند. از این رو، این ترس (یا حسادت) مبنای بیولوژیکی و نیز اقتصادی دارد و از چنین ماهیتی برخوردار است. در واقع، حسادت شکلی از حماقت و جنون است، زیرا اغلب بدون کمترین دلیلی به نشانهی وجود آن بروز می کند که در این صورت، آن را با «پارانویا» مرتبط می دانند. با وجود این حقیقت، این ترس باعث رنج، آزار و شکست ناگفته ای در این جهان می شود. درک ماهیت این ترس و چگونگی مواجهه با آن مرحله ای است در مسیر غلبه و تسلط بر آن.

برای پی بردن به اصول موفقیت، باید زندگی نامه ی افرادی را انتخاب کرد که به موفقیت های چشمگیری دست یافته اند. زیرا به طور حتم، چنین روشی این حقیقت را آشکار می سازد که این پیشگامان در مقاطعی نیز ناکامی و شکست را تجربه کرده اند. اما آنها با وجود چنین تجربیات دلسردکننده ای، اعتماد به نفسی را در وجود خویش بسط و گسترش داده اند که برای غلبه بر موانع پیش رویشان کافی بوده است. از جمله کتابهای کلاسیک و توصیه شده از این نوع می توان.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

به کتاب جبران ۷ نوشته ی رالف والدو امرسون ۸ و عصر خرده به قلم توماس پین ۱۰ اشاره کرد. این دو کتاب تاریخی به ایجاد مفهوم اعتماد به نفس در ذهن و رسیدن به آن کمک می کنند. آنها درک این موضوع را که چرا احتمالات کمی در زندگی وجود دارد، البته اگر وجود داشته باشد آسان تر می کنند.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

فصل ۴. عادت به پس انداز کردن

این اعترافی خجالت آور است، اما حقیقت دارد که فرد فقیر شانسی برای رسیدن به موفقیتی چشمگیر نخواهد داشت؛ مگر اینکه فقر هم هدفمند و برنامه ریزی شده باشد. در آن صورت، در واقع نوعی سادگی اختیاری است که موضوع کتاب دیگری خواهد بود. شاید درست باشد که بگوییم پول موفقیت نیست، اما صرف نظر از هدف اصلی مشخصتان اگر آن را نداشته باشید یا نتوانید از آن برای امور روزمره استفاده کنید، چندان به جایی نخواهید رسید و موفقیتی به دست نخواهید آورد. به راستی امروزه پول از عوامل ضروری و الزامی برای نیل به موفقیت است و به جز پول و پس انداز کردن نظام مند آن، فرمول مشخصی برای استقلال مالی وجود ندارد.

مبلغی که از هفته ای به هفته دیگر یا از ماهی به ماه دیگر پس انداز می شود، پیامد و نتیجه ای خاص به همراه نخواهد داشت. اما این کار نظاممند و مستمر، به عادت پس انداز کردن تبدیل خواهد شد و چیزی را به دیگر کیفیت های لازم و ضروری برای رسیدن به موفقیت خواهد افزود. اگر فردی بتواند بدون استقلال مالی و پس انداز کردن، اعتماد به نفس خود را به حداکثر برساند، باید دچار شک و تردید شد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

چیزی در خصوص دانشی است که در آن، فرد با پس انداز کردن پول در بانک به خود اتکا می کند و به اعتمادبه نفسی می رسد که به طرق دیگر چنین نتیجه ای حاصل نمی شود.

از فرد بی پول به راحتی می توان سوء استفاده و وی را استثمار کرد و طعمدی خود ساخت. چنین فردی به سادگی مورد سوءاستفاده ی دیگران قرار می گیرد و طعمه ی آنان می شود.

اگر فردی پولی پس انداز نکرده است و از این رو پولی ندارد خدماتی شخصی پیشنهاد دهد، هیچ گزینه و راه چاره ای برای پذیرش آنچه خریدار پیشنهاد میدهد، ندارد. اگر فرصتی برای سود بردن به واسطه ی کاسبی یا تجارت ایجاد شود، برای کسی که نه پول دارد و نه اعتبار هیچ فایده ای ندارد. و باید به خاطر سپرد که اعتبار به طور کلی بر مبنای پول یا معادلی است که شخص دارد.

وقتی قانون فلسفه ی موفقیت ابتدا مطرح و ایجاد شد، عادت به پس انداز کردن یکی از موارد هفده گانه نبود. اما این نتیجه به دست آمد که هزاران فردی که این فلسفه را تجربه کردند، دریافتند که عادت به پس انداز کردن در رسیدن به موفقیت و هدف خود در این زمینه مؤثر است. طی سالها من و خالق این فلسفه، از طریق تحقیقات بسیار،

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

به جست وجوی علت پرداختیم و سرانجام پی بردیم که یک قانون کم است و آن همان قانون عادت به پس انداز کردن بود.

وقتی این قانون اضافه شد، دانش آموختگان قانون فلسفه ی موفقیت بدون استثنا شروع به پیشرفت کردند، و اکنون میلیونها تن از آنان از فلسفهی کسب موفقیت استفاده می کنند و حتی یک نفر از آنها نیز شکست نخورده است.

اگر به طور نظام مند بخشی از پول خود را پس انداز نکنید، میزان درآمدتان اهمیت چندانی نخواهد داشت. در آمد ده میلیون دلار در سال بهتر از ده هزار دلار نخواهد بود، مگر اینکه بخشی از آن ذخیره و پس انداز شود. در حقیقت اگر کل در آمد ده میلیون دلار خرج شود و هدر رود، حتی از درآمدی بسیار کمتر و ناچیزتر نیز شاید ناتوان کننده تر باشد. زیرا روشی که در آن پول موردنظر خرج می شود، ممکن است شانس و فرصت موفقیت را از بین ببرد.

افراد بسیاری ماجراها و داستانهایی در خصوص موفقیت عظیم و ثروت نامحدود هنری فورد» خوانده یا شنیده اند، اما به جرأت می توان گفت که از هر هزار نفر آنها حتی یک نفر نیز به خود زحمت نداده یا به حد کافی تعمق نکرده است که علت و مبنای واقعی موفقیت فورد را تعیین کند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

از طریق آزمونی که نویسنده ی قانون فلسفه ی موفقیت برگزار کرد، برای پانصد شرکت کننده از دوازده عامل اساسی نام برده شد که در موفقیت فورد بیشترین تأثیر را داشته است. در این فهرست تأکید شد که مقدار پول نقد دریافتی هرسالهی فورد از کارخانه هایش بالغ بر ششصد هزار دلار بوده است. هیچ یک از آن پانصد شرکت کننده به این موضوع اهمیتی نداد. حتی یکی از آنها نیز به این حقیقت پی نبرد، یا اگر هم پی برد به آن اشاره نکرد، که فورد همواره به طور نظام مند منابع مالی را ذخیره و پس انداز می کرد.

ما اطلاعات زیادی در خصوص عادت های پس انداز کردن مردم داریم، اما اطلاعاتمان از چگونگی و مدیریت این عادتها و نظام مند کردن آنها کم است. هر چیزی قاعده ای دارد که اگر طبق آن انجام شود، موفقیت را در زندگی به همراه خواهد داشت. پس انداز روشمند و نظام مند عادتی خوب است که به همه توصیه می شود و می تواند ضامن موفقیت باشد.

جیمز هیل فقید گفته است قاعده ای وجود دارد که از طریق آن، هر فردی می تواند تعیین کند که در زندگی موفق می شود یا خیر. او این قاعده را عادتی نظام مند و موردنیاز میداند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

وولورث ۱۱ با پس انداز کردن میلیونها ده سنتی که امریکایی ها به سطل های زباله پرت می کردند، یکی از بلندترین آسمان خراش ها را در زمان خودش در جهان ساخت و توانست بیش از یکصد میلیون دلار به دست آورد! عادت به پس انداز کردن، اشتیاقی مفرط نزد بیشتر مردم است که باید نظام مند و قاعده مند شود.

«انسان ترکیبی از گوشت، استخوان، خون، مو و سلولهای مغزی است. او با استفاده از این مواد و از طریق اصل عادت، شخصیت خودش را میسازد»

بر همگان واضح است که پس انداز پول، یکی از ضروریات موفقیت است، اما سوال اساسی ای که ذهن افرادی را که پس انداز نمی کنند به خود مشغول می کند این است که چگونه باید این کار را انجام دهم؟»

پس انداز کردن یک نوع عادت است. به همین دلیل، این درس را با توضیح مختصری از اصل عادت آغاز میکنیم.

همانطور که در ابتدای این درس گفتیم، انسان با استفاده از اصل عادت به شخصیت خود شکل میدهد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

انسان می تواند با تکرار چند باره ی هر کاری، آن را به یک عادت تبدیل کند. به نظر می رسد که ذهن انسان تنها توده ای از نیروهای محرک است، که از عادات روزانه او سرچشمه می گیرند.

هنگامی که یک عادت در ذهن انسان تثبیت شود، می تواند رفتار او را تحت کنترل بگیرد، و او را وادار به انجام کاری به خصوص بکند. برای مثال اگر هر روز از مسیر مشابهی به محل کار یا هر مکان دیگری بروید، به زودی این عمل به یک عادت تبدیل می شود، و بدون نیاز به فکر کردن، ذهنتان به صورت خودکار شما را به مقصد هدایت می کند. حتی اگر بخواهید به جای دیگری بروید، ممکن است ناگهان متوجه شوید که در مسیر قدیمی قرار گرفته اید.

سخنرانان عمومی متوجه شده اند که تکرار چندباره یک داستان، حتی اگر کاملا افسانه باشد، اصل عادت را وارد ماجرا می کند، و آنها به زودی فراموش می کنند که این داستان حقیقت داشته یا تنها یک افسانه بوده است.

دیوارهای محدودیت از طریق عادت ها ساخته میشوند میلیون ها نفر زندگی خود را در فقر و نیاز می گذراندند، چون استفاده مخربی از قانون عادت داشته اند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

افرادی که با فقر دست و پنجه نرم می کنند، نه قانون عادت را درک کرده اند و نه قانون جذب را، این افراد به ندرت متوجه میشوند که وضعیت فعلی شان نتیجه اقدامات و فعالیتهای گذشته خودشان است.

اگر این فکر را در ذهن خودتان تثبیت کنید که توانایی کسب در آمد شما محدود است، و هرگز نمی توانید بیش از آن پولی به دست بیاورید؛ در این صورت، قانون عادت، محدودهی در آمدی مشخصی را برای شما تعیین می کند، ضمیر ناخودآگاه تان این محدودیت را می پذیرد. به زودی آنچنان درگیر ترس از فقر (یکی از ترسهای ششگانه) می شوید، که دیگر هیچ فرصتی درب خانه شما را نمی کوبد؛ سرنوشت شما مشخص شده است، و حکم غیر قابل تغییر زندگی شما صادر گردیده است.

ایجاد عادت پس انداز به این معنی نیست که شما ظرفیت درآمدی خودتان را محدود کنید؛ معنای آن کاملا برعکس است. شما باید به شکلی این اصل را اجرا کنید، که نه تنها از درآمد فعلی شما محافظت کند، بلکه فرصت های متنوعی را در اختیار شما قرار دهد، و بینش، اعتماد به نفس، تصور، اشتیاق، نوآوری و رهبری مورد نیاز برای افزایش سطح درآمدی تان را در شما ایجاد کند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

به بیان دیگر، هنگامی که بر قانون عادت تسلط کامل پیدا کنید، می توانید موفقیت خود را در زمینه کسب پول تضمین کنید.

شما باید به این شکل عمل کنید

اول: با استفاده از قانون «هدف اصلی واضح»، توصیف دقیق و مشخصی از خواسته های خودتان، از جمله میزان دقیق پولی را که قصد دارید به دست بیاورید، در ذهنتان تثبیت کنید. ضمیر ناخودآگاه تان از این توصیفات به عنوان یک نقشه راه استفاده می کند، تا افکار و اندیشه های شما را در قالب برنامه هایی کاربردی برای دستیابی به هدف اصلی زندگیتان تنظیم کند شما با استفاده از اصل عادت، هدف اصلی مشخص زندگیتان را در ذهنتان تثبیت می کنید، تا به صورت پیوندی ثابت و همیشگی در آید.

این کار ذهنیت فقر را نابود کرده، و به جای آن ذهنیت رفاه و سعادت را جایگزین می کند. شما حقیقتا خواستار رفاه می شوید و انتظار دستیابی به آن را خواهید داشت؛ شما خودتان را برای دست یابی به آن و استفاده عاقلانه از آن آماده می کنید، و بنابراین آماده می شوید که عادت پس انداز را در خودتان توسعه بدهید.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

دوم: حال که ظرفیت در آمدی خودتان را افزایش داده اید، بار دیگر از اصل عادت استفاده کنید و در بیانیه هدف اصلی زندگی تان، بخشی از در آمدتان را که قصد دارید پس انداز کنید تعیین کنید.

بنابراین همانطور که در آمد شما افزایش پیدا می کند، پس انداز شما نیز به همان نسبت افزایش پیدا خواهد کرد.

با استفاده از انگیزه روز افزون شما برای افزایش ظرفیت در آمدی تان از یک سو و پس انداز کردن بخشی از این در آمد از سوی دیگر، به زودی به مرحله ای می رسید که تمام محدودیت های خیالی را از ذهنتان پاک می کنید، و در مسیر استقلال مالی قرار می گیرید.

هیچ کاری کاربردی تر و سهل الوصول تر از این نیست حال فردی را در نظر بگیرید که از قانون عادت به شکلی مخرب استفاده می کند. ترس از فقر بر ذهن او تسلط پیدا کرده است و به زودی ظرفیت درآمدی او را کاهش میدهد، و زمانی به خود می آید که حتی قادر نیست پول کافی برای تامین نیازهای اولیه زندگی اش را تامین کند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

ناشران روزنامه ها می توانند با درج اخبار مربوط به شکست کسب و کارهای سراسر کشور، ترس و وحشت را به جامعه القا کنند. اما حقیقت این است که، تعداد کسب و کارهایی که شکست می خورد و ورشکسته می شوند، در مقایسه با تعداد کل کسب و کارهای سراسر کشور، عددی ناچیز است.

مهم نیست شما چه کسی هستید، و چگونه زندگی میکنید؛ همه ما برده عادت های خودمان هستیم.

هر ایده ای که به صورت آگاهانه در ذهن تثبیت کنیم، یا به آن اجازه بدهیم که از طریق پیشنهادات دیگران و شرایط محیطی، در ضمیر ناخود آگاه نفوذ کند، در رفتارهای ما تاثیر می گذارد، و ما را وادار می کند که اقداماتی همراستا با آن ایده را از خودمان بروز بدهیم.

اگر عادت اندیشیدن و سخن گفتن از رفاه و وفور را در خودتان ایجاد کنید، به زودی شواهد حقیقی آن، در شکل فرصتهای گسترده تر، و فرصت های جدید و ناگهانی، تجلی پیدا می کند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

به خاطر داشته باشید که همواره چیزهای مشابه به سمت یکدیگر جذب می شوند. اگر شما یک کاسب باشید و عادت کرده باشید که همیشه از بد بودن اوضاع و زیان ده بودن کسب و کار صحبت کنید، بدون شک وضعیت شما بد خواهد شد، و کسب و کارتان زیانده می شود.

اگر به یک انسان بدبین اجازه داده شود که تاثیرات مخرب خود را بر یک گروه بگذارد، می تواند نتیجه کارهای سازنده ۶ فرد توانمند را نابود کند. او با ایجاد ذهنیت فقر و شکست در ذهن همکارانش، این کار را انجام میدهد.

«شما مانند یک مغناطیس انسانی هستید و همواره افرادی را به سمت خود جذب می کنید که ویژگی های مشابهی با شما دارند.»

یکی از موفق ترین بانکداران ایالت ایلینویز این عبارت را بر روی یک تخته نوشته است، و آن را در دفتر کار خود نصب کرده است:

«ما در اینجا تنها از وفور و رفاه صحبت میکنیم. اگر داستان غم انگیزی دارید، لطفا برای خودتان نگه دارید، چون ما تمایلی به شنیدن آن نداریم.»

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

هیچ کسب و کار یا شرکتی مایل به همکاری با یک فرد بدبین نیست. افرادی که درک درستی از قانون جذب و قانون عادت داشته باشند، هرگز به صورت آگاهانه اجازه نمی دهند که چنین افرادی در نزدیکی آنها قرار بگیرند،

زیرا چنین فردی، نتیجه تمام فعالیتهای اطرافیانش را نابود میکند.

موضوع اصلی صحبت در بسیاری از خانه ها فقر و نیازمندی است، و بنابراین چیزی جز فقر و نیازمندی نصیبشان نمی شود. آنها به فقر فکر می کنند درباره آن صحبت می کنند، و آن را به عنوان سرنوشت خودشان در زندگی می پذیرد. توجیه آنها این است که چون اجداد آنها فقیر بوده اند، بنابراین آنها نیز باید فقیر باقی بمانند.

ذهنیت فقر درنتیجه ی عادت اندیشیدن به فقر و ترس از فقر در انسان شکل می گیرد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

بردگی بدهی

بدهی اربابی بی رحم، و دشمن ویرانگر عادت پس انداز است. فقر به تنهایی برای نابودی جاه طلبی اعتماد به نفس و امید کافی است؛ اما اگر بار سنگین بدهی را هم به آن اضافه کنید خواهید دید قربانیان این دو قاتل بیرحم، سرنوشتی جز شکست و نابودی در انتظار ندارد. انسانی که بار سنگین بدهی را بر دوش می کشد، هرگز نمی تواند بهترین عملکردش را از خود نشان دهد، احترام دیگران را کسب کند و یا هدف مشخصی در زندگی تعیین کند و آن را دنبال کند. انسانی که اسیر بدهی های خود باشد، همانند برده مفلوکی است که با جهل خود در غل و زنجیر اسارت، گرفتار شده است.

من دوست بسیار نزدیکی دارم که درآمد ماهانه او هزار دلار است. همسر او بسیار اجتماعی است و متاسفانه طوری زندگی می کند که گویی بیست هزار در سال در آمد دارند. در نتیجه شوهر بیچاره اش هر سال ۸ هزار دلار بدهی بالا می آورد. همه اعضای خانواده او، این عادت ولخرجی را از مادر به ارث برده بودند. دو دختر و یک پسر او هم اکنون در سنی هستند که می توانند به دانشگاه بروند، اما بدهیهای سرسام آور پدر،

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

این کار را غیرممکن کرده است. این موضوع موجب بروز اختلاف بین پدر و فرزندان شده، و آنها را به خانواده ای ناکام و بداقبال تبدیل کرده است.

حتی فکر کردن به زندگی در بند و زنجیر همانند یک زندانی، وحشتناک است، فردی که به کسی بدهی دارد، در واقع اسیر و بردهی او است. انباشت بدهی نیز یک عادت است. بدهی نخست با مقادیر اندک شروع می شود و پس از مدتی به تدریج به ابعاد وسیعی گسترش پیدا میکند، تا زمانی که در نهایت کنترل روح فرد را به طور کامل در اختیار می گیرد.

بسیاری از مردان جوان زندگی مشترک خود را با بدهی های غیرضروری آغاز می کنند و هرگز نمی توانند خودشان را از زیر بار این بدهی ها خلاص کنند. پس از اینکه مدت زمانی بگذرد و تازگی ازدواج از بین برود(که معمولا این اتفاق به زودی می افتد)، زوج جوان از احساس نیازمندی خود شرمگین می شوند و این وضعیت رفته رفته بدتر می شود و تا زمانی ادامه پیدا می کند که منجر به نارضایتی زن و مرد از یکدیگر میشود، و در نهایت پای آنها به دادگاه خانواده کشیده میشود.

کسی که در بند بدهی اسیر شده باشد، زمان با انگیزه کافی برای تعیین کردن یا حرکت به سمت ایده آل های خود را ندارد، و در نتیجه رفته رفته در این مرداب پایین تر

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

میرود تا زمانی که ذهن خود را محدود می کند و خود را پشت میله های ترس و تردید زندانی می کند.

برای اجتناب از بدهی، هر کاری که از دستتان بر می آید انجام دهید و از هیچ فداکاری ای فروگذاری نکنید به خود و کسانی که به شما وابسته هستند فکر کنید و تصمیم بگیرید که هرگز به فرد دیگری بدهی نداشته باشید»، این، بخشی از نصیحت های یک فرد بسیار موفق است که تمام فرصتهای اولیه زندگی اش را به علت بدهی از دست داده بود. اما او به زودی توانست به خود بیاید و عادت مصرف گرایی و خریدن اقلام غیرضروری را نابود کند و خودش را از بند اسارت رها کند.

اغلب افرادی که در چنگال عادت بدهی گرفتار می شوند، نمی توانند به موقع خودشان را از این بند رها کنند، زیرا بدهی مانند باتلاقی است که قربانیان خود را رفته رفته بیشتر در خود فرو می برد.

ترس از فقر، یکی از مخرب ترین ترسهای ششگانه اصلی است. انسانی که در گرداب ناامیدی ناشی از بدهی های سرسام آور گرفتار شود، جاه طلبی و اعتماد به نفس خود را از دست می دهد، و رفته رفته در باتلاق ناامیدی فرومیرود.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

دو نوع بدهی وجود دارد. ماهیت این دو نوع بدهی به حدی با یکدیگر تفاوت دارد که لازم است با جزئیات در اینجا به توصیف آنها بپردازیم:

۱. برخی از بدهیها مربوط به تجملات زندگی است، که زیان کامل است.

۲. نوع دیگری از بدهی ها در خلال فعالیت های اقتصادی ایجاد می شوند و در شکل خدمات و کالاهایی هستند که می توان دوباره آنها را به دارایی تبدیل کرد.

شما باید تا حد ممکن از بدهیهای نوع اول پرهیز کنید. بدهی نوع دوم قابل اغماض است؛ اما تنها در صورتی که میزان آن از محدوده عاقلانه فراتر نرود، و در کاربردهای مفید، از آن استفاده شود.

همه ی انسان هایی که بیشتر از میزان درآمدشان خرج می کنند، همیشه با این امید زندگی می کنند که شاید بتوانند بدهی های خود را تسویه کنند و چرخ گردون دوباره آنها را به نقطه صفر برگرداند. اما این چرخ معمولا در نقطه اشتباهی توقف می کند، و این افراد از بدهی هایشان خلاص نمی شوند.

ترس از فقر، عزم و اراده قربانیان خود را در هم می شکند. آنها متوجه می شوند که توان بازسازی ثروت از دست رفته خودشان را ندارند. موضوع ناراحت کننده تر این است که آنها امید خودشان نسبت به آزادی از بند بدهی را از دست داده اند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

تقریبا هر روز حداقل یک خبر از خودکشی یک فرد به دلیل بدهی هایش را در روزنامه ها می خوانیم.

بردگی بدهی، با اختلاف زیادی شایع ترین دلیل خودکشی در میان انسانها است، که این موضوع نشان دهنده بی رحمی ترس از فقر است.

در دوران جنگ جهانی، میلیونها انسان با علم به اینکه ممکن است هر لحظه مرگ آنها فرابرسد، به خط مقدم جبهه می رفتند و با مرگ دست و پنجه نرم می کردند. همین انسان ها، هنگامی که با ترس فقر روبرو می شوند آن چنان ناامید می شوند و قدرت تعقل خود را از دست می دهند که گاهی اوقات اقدام به خودکشی می کنند.

انسانی که از بدهی آزاد باشد، قادر است بر فقر غلبه کند و به موفقیتهای عظیم دست پیدا کند، اما اگر همین فرد در بند بدهی گرفتار باشد، چنین دستاوردهایی برای او غیرممکن می شود.

ترس از فقر یک حالت ذهنی منفی و مخرب است. احتمالا میدانید که یک حالت ذهنی منفی، حالتها و ذهنیت های منفی دیگر را به سمت خود جذب می کند. برای مثال، ترس از فقر می تواند ترس از بیماری را نیز به سمت خود جذب کند، و این دو ترس به همراه هم، ترس از کهولت سن را به سمت انسان جذب می کنند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

میلیونها گور بی نام و نشان که زودتر از موعد هم حفر شده اند، به دلیل همین ذهنیت ترس از فقر قربانی خود را در کام گرفته اند؟

حدود ده سال پیش مرد جوانی پست حساسی را در بانک ملی شعبه نیویورک عهده دار شد. او با زندگی پرخرج، بدهی بسیار زیادی انباشته کرد، که موجب نگرانی و دلهره او شد، تا زمانی که آثار این عادت مخرب، در شغل او نمایان شد، و در نهایت منجر به اخراج او شد.

او شغل دیگری با درآمد پایین تر برای خود دست و پا کرد، اما طلبکاران دست از سر او برنمیداشتند و او مجبور شد به شهر دیگری نقل مکان کند. او تصمیم داشت برای مدت محدودی از دست آنها فرار کند، تا بتواند پول کافی برای تسویه کردن بدهی هایش را انباشت کند. اما طلبکاران تا زمانی که پول خود را از بدهکاران نگیرند، دست از سر آنها برنمی دارند. آنها او را ردیابی کردند و به زودی محل کار جدید او را پیدا کردند. کارفرمای جدید این مرد که از جریان بدهی های سرسام آور او آگاه شد، او را از شرکت خود اخراج کرد.

سپس او به مدت دو ماه در جست و جوی شغلی جدید بود، اما موفق نشد شغل مناسبی برای خود پیدا کند. یک شب سرد زمستانی او به بام یکی از بلندترین برج های خیابان

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

برادوی رفت و خود را به پایین پرتاب کرد. بدهی، قربانی دیگری را به کام مرگ کشانده بود.

چگونه می توان بر ترس از فقر غلبه کرد.

اگر زیر بار بدهی هستید و قصد دارید بر ترس از فقر غلبه کنید، باید دو گام مشخص بردارید.

اول، عادت خرید اعتباری یا خرید نسیه ای را ترک کنید، و سپس رفته رفته بدهی انباشته شده خودتان را صاف کنید.

هنگامی که ذهن خود را از نگرانی ها و دلهره های مربوط به ترس از بدهی آزاد کنید، آماده اید که عادت های ذهنی خود را از نو بسازید و مسیر خودتان به سمت ثروت و رفاه را بیابید. به عنوان بخشی از هدف اصلی مشخص زندگی تان، تصمیم بگیرید که درصد معینی از درآمدتان را پس انداز کنید، حتی اگر این مبلغ تنها یک پنی در روز باشد. به زودی این بر ذهن شما چیره می شود و عملا از آن لذت خواهید برد. در اینجا مهم میزان پولی نیست که پس انداز می کنید بلکه مهم ایجاد عادت پس انداز کردن است.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

ما می توانیم هر عادت ناپسند و مخربی را با یک عادت مطلوب که به آن تمایل داریم جایگزین کنیم. همه افرادی که در جست و جوی استقلال مالی هستند، باید عادت «ولخرجی» را با عادت پس انداز» جایگزین کنند.

متوقف کردن یک عادت به تنهایی کافی نیست، زیرا عادتها معمولا تمایل دارند دوباره در ذهن انسان نفوذ کنند، مگر اینکه جایگاه ذهنی قبلی آنها توسط یک عادت دیگر پر شده باشد.

قطع یک عادت حفره ای را در ذهن شما به وجود می آورد، و این حفره باید با عادت دیگری جایگزین شود، در غیر این صورت، همان عادت مخرب قبلی بار دیگر به جایگاه خود برمی گردد.

در طول این دوره، فرمول های روانشناختی متعددی ارائه می شوند، که از شما میخواهیم آنها را تمرین کنید و در ذهن بسپارید. برای مثال شما می توانید یک نمونه از این فرمول ها را در فصل ۳ بیابید، و به کمک آن اعتماد به نفس را در خودتان توسعه بدهید.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اگر به درستی از دستورالعمل های ارائه شده پیروی کنید و مطالب مربوط به چگونگی اجرایی کردن آنها را مطالعه کنید و به کار ببندید، می توانید با استفاده از قانون عادت این فرمول ها را به بخشی از تاسیسات ذهنی خودتان تبدیل کنید.

فرض ما این است که خوانندگان این کتاب، همگی در تلاش برای دستیابی به استقلال مالی هستند. (این کتاب توسط سایت آی موفقیت(i-Success.ir) منتشر شده است)

اگر شما بتوانید بر ترس از فقر غلبه کنید و به جای آن عادت پس انداز را جایگزین کنید، انباشت ثروت برای شما کار چندان سختی نخواهد بود.

جای تاسف دارد اگر حتی یک نفر از دانش آموزان این دوره اعتقاد داشته باشد که سطح موفقیت، تنها با توان مادی اندازه گیری می شود.

با این حال، پول یکی از مهم ترین جنبه های موفقیت است، و اگر انسانی تمایل داشته باشد که فردی مفید، شاد و مرفه باشد، باید مبالغ زیادی از آن را در اختیار داشته باشد.

حقیقت تلخ و سرد این است که در این عصر مادی گرایی، انسانی که از پشتوانه و قدرت پول بی بهره باشد، همچون تلی از دانه های شن است که با هر نسیمی در جهات مختلف پخش می شود؟

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

انسان نابغه، برتری های متعددی نسبت به دیگران دارد، اما با این حال نبوغ بدون پول قابل افتخار نیست و همچون یک اسکلت خالی است. مردم بی پول همواره تحت تسلط افراد ثروتمند قرار دارند؟

این موضوع همواره و در هر شرایطی، صرف نظر از میزان توانایی های فرد، آموزش هایی که دیده است و ماهیت نبوغ او، صدق می کند.

اهمیتی ندارد که شما چه کسی هستید و چه کاری انجام می دهید، اغلب مردم شما را با میزان پول موجود در حساب بانکی تان ارزش گذاری می کنند. هنگامی که دیگران برای اولین بار شما را می بینند، اولین سوالی که در ذهنشان ایجاد می شود، مربوط به میزان ثروت شما است. اگر پول داشته باشید، همه جا مورد استقبال قرار می گیرید، و فرصتهای متعددی در دسترس شما قرار می گیرد. همه توجهات به شما معطوف می شود. دیگران همانند یک اشراف زاده با شما برخورد می کنند، و بهترین جایگاه ها برای شما فراهم می شود.

اما اگر کفش های پاره پاره و مندرس به پا داشته باشید، لباس هایتان اتو کشیده نباشد، یقه لباستان کثیف باشد، و نشانه های فقر در ظاهر شما نمایان باشد، غم و اندوه همراه همیشگی شما خواهند بود، زیرا هیچ کس به شما احترام نخواهد گذاشت.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

این عبارات چندان خوشایند نیستند، اما حقیقت دارند این حقیقت که انسانها دیگران را با توجه به میزان ثروتشان قضاوت می کنند، محدود به طبقه خاصی از جامعه نیست. همه ما تا حدودی این ویژگی را داریم، چه به این رفتار خودمان آگاه باشیم، چه نباشیم.

توماس ادیسون یکی از معروف ترین و مورد احترام ترین مخترعان جهان است. اما حقیقت این است که اگر او از عادت پس انداز کردن پول بی بهره بود، و نمیتوانست توانایی های مادی خود را به دیگران نشان دهد، فردی ناشناخته باقی می ماند.

اگر هنری فورد عادت پس انداز را از همان سال های ابتدایی زندگی اش در خود توسعه نداده بود، هرگز نمی توانست طرح «گاری بدون اسب» خود را اجرایی کند. علاوه بر این، اگر هنری فورد منابع مالی مورد نیاز را ذخیره نمی کرد، هرگز نمی توانست با رقبای قدرتمند بازار رقابت کند، و در همان ابتدای کار توسط آنها بلعیده میشد. بسیاری از افرادی که راه طولانی ای را در مسیر موفقیت طی کرده اند، تنها به علت نداشتن ذخیره پولی مورد نیاز در مواقع اضطراری، با شکست مواجه شدند. تعداد کسب و کارهایی که سالانه، به علت نداشتن اندوخته سرمایه ای مورد نیاز در مواقع ضروری، ورشکسته می شوند، بسیار زیاد است. این عامل بیش از همه عوامل دیگر، باعث ورشکستگی کسب و کارها میشود.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

ذخیره مالی، یکی از مهمترین ضروریات برای عملکرد موفق کسب و کار است به طریق مشابه، حساب پس انداز نیز نقش مهمی در موفقیت اشخاص ایفا می کند. نداشتن پس اندازه کافی از دو جهت برای افراد دردسر ساز است: اول، عدم توانایی شکار فرصت های مناسب، و واگذاری آنها به افرادی که پول نقد در اختیار دارند، و دوم، ناتوانی گذر از شرایط اضطراری که به پول نقد نیاز دارد.

علاوه بر این، عدم تقویت عادت پس انداز پیامد مخرب دیگری را نیز در پی دارد. عدم تقویت عادت پس انداز، موجب می شود که این افراد در عادت هایی که به آن وابسته هستند نیز رشدی از خود نشان ندهند. شاید عجیب به نظر برسد، اما اگر شما بتوانید سکه ها و پول خردهای خودتان را به شکلی سیستماتیک پس انداز کنید، و سپس به صورت سیستماتیک از آنها بهره برداری کنید، می توانید به استقلال مالی دست پیدا کنید. ما توانستیم به کمک بانک پس انداز و مسکن ایلات متحده، اطلاعات مفیدی را درباره دستاوردهای حاصل از پس اندازهای اندک ماهیانه به دست آوریم و آنها را در جدول زیر مرتب کنیم. با در نظر گرفتن این موضوع که اغلب مردم برای کارهای غیرضروری و بی ارزش پول به مراتب بیشتری خرج می کنند، نتایج به دست آمده از این تحقیق بسیار تکان دهنده خواهند بود.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

پس انداز ۵ دلار در ماه (۱۷ سنت در روز)

	میزان پس‌انداز	میزان سود	جمع پس‌انداز و سود
سال اول	$60.00	$4.30	$64.30
سال دوم	$120.00	$16.35	$136.35
سال سوم	$180.00	$36.30	$216.30
سال چهارم	$240.00	$64.00	$304.00
سال پنجم	$300.00	$101.00	$401.00
سال ششم	$360.00	$140.00	$500.00
سال هفتم	$420.00	$197.00	$617.00
سال هشتم	$480.00	$257.05	$737.05
سال نهم	$540.00	$324.95	$864.95
سال دهم	$600.00	$400.00	$1000.00

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

پس انداز ۱۰ دلار در ماه (۳۳ سنت در روز)

	میزان پس‌انداز	میزان سود	جمع پس‌انداز و سود
سال اول	$120.00	$8.60	$128.60
سال دوم	$240.00	$32.70	$272.70
سال سوم	$360.00	$72.60	$432.60
سال چهارم	$480.00	$128.00	$608.00
سال پنجم	$600.00	$202.00	$802.00
سال ششم	$720.00	$280.00	$1000.00
سال هفتم	$840.00	$394.00	$1234.00
سال هشتم	$960.00	$514.10	$1474.10
سال نهم	$1080.00	$649.90	$1729.90
سال دهم	$1200.00	$800.00	$2000.00

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

پس انداز ۲۵ دلار در ماه (۸۳ سنت در روز)

	میزان پس‌انداز	میزان سود	جمع پس‌انداز و سود
سال اول	$300.00	$21.50	$321.50
سال دوم	$600.00	$81.75	$681.75
سال سوم	$900.00	$181.50	$1081.50
سال چهارم	$1200.00	$320.00	$1520.00
سال پنجم	$1500.00	$505.00	$2005.00
سال ششم	$1800.00	$700.00	$2500.00
سال هفتم	$2100.00	$985.00	$3085.00
سال هشتم	$2400.00	$1285.25	$3685.25
سال نهم	$2700.00	$1624.75	$4324.75
سال دهم	$3000.00	$2000.00	$5000.00

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

پس انداز ۵۰ دلار در ماه (۶۶,۱ سنت در روز)

	میزان پس‌انداز	میزان سود	جمع پس‌انداز و سود
سال اول	$120.00	$43.00	$643.00
سال دوم	$1,200.00	$163.50	$1363.50
سال سوم	$1800.00	$363.00	$2163.00
سال چهارم	$2400.00	$640.00	$3040.00
سال پنجم	$3000.00	$1010.00	$4010.00
سال ششم	$3600.00	$1400.00	$5000.00
سال هفتم	$4200.00	$1970.00	$6170.00
سال هشتم	$4800.00	$2570.50	$7370.50
سال نهم	$5400.00	$3249.50	$8649.50
سال دهم	$6000.00	$4000.00	$10000.00

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

کسب کردن و خرج کردن پول یک علم است، با این حال قوانین انباشت پول به حدی ساده است که هر انسانی با هر سطح تحصیلات و دانشی، میتواند آنها را اجرایی کند. اولین و مهمترین پیش نیاز این است که آینده را اولویت اول خودتان قرار دهید، و هزینه های غیر ضروری و تجملات را از زندگی خودتان حذف کنید.

یکی از برجسته ترین بانکداران نیویورک از راننده خود که ۲۰ دلار در هفته در آمد داشت، درخواست کرد که به مدت یک هفته تمام هزینه های خود را در یک دفترچه یادداشت کند.

در ادامه تمام هزینه های این راننده در یک هفته آورده شده است:

سیگار	**۰,۷۵دلار**
آدامس	۰,۳دلار
نوشابه	۱,۸دلار
سیگار برای دوستان	۱,۵دلار
سینما	۱دلار
آرایشگاه و انعام	۱,۶دلار
روزنامه و مجلات هفتگی	۰,۲۲دلار

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

واکس کفش	۰,۳دلار
	۷,۴۷ دلار
کرایه اتاق و خوراک	۱۲دلار
باقیمانده حقوق	۰,۵۳دلار
	۲۰دلار

این اعداد نشانگر داستان غم انگیزی هستند، که در مورد هزاران مرد جوان دیگر نیز صدق می کند.

او ۲۰ دلار در هفته در آمد داشت و با این حال تنها ۵۳ سنت از آن را پس انداز می کرد. او ۷ دلار و ۴۷ سنت را برای اقلامی هزینه می کرد که هیچ کدام مهم نبودند و می توانست به راحتی آنها را کاهش دهد و یا حتی برخی از آنها را به کلی حذف کند. در واقع اگر او صورتش را خودش اصلاح می کرد و کفشهایش را خودش واکس می زد، می توانست تمام این مبلغ ۷ دلار و ۴۷ سنت را صرفه جویی و پس انداز کند.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

حال اجازه بدهید به جدول بانک پس انداز و مسکن برگردیم، و ببینیم که پس انداز هفتگی ۷ دلار ۴۷ سنت چه نتایجی را می تواند در پی داشته باشد. فرض کنید که میزان پس انداز این فرد تنها ۲۵ دلار در ماه باشد؛ در این صورت میزان پس انداز او پس از ۱۰ سال، به بیش از ۵۰۰۰ دلار خواهد رسید.)

این جوان هنگامی که مخارج خود را یادداشت می کرد ۲۱ سال سن داشت. اگر او به طور مرتب ۲۵ دلار در ماه پس انداز کند، در سن ۳۱ سالگی مبلغ قابل توجهی پول در حساب بانکی اش خواهد داشت. این پس انداز فرصت های زیادی را برای او به ارمغان می آورد تا بتواند به کمک آنها به استقلال مالی دست پیدا کند.

(این نکته را در نظر داشته باشید که این کتاب ۱۰۰ سال پیش نوشته شده است و در آن زمان ۵۰۰۰دلار مبلغ قابل توجه ای بوده است.)

برخی از افراد کوته بین اعتقاد دارند که هیچ کس نمی تواند با پس انداز چند دلار در ماه، ثروتمند شود. ممکن است این استدلال آنها منطقی به نظر برسد، اما سوی دیگر داستان این است که همین پس اندازهای اندک ماهیانه، انسان را قادر می سازد که از فرصتهای تجاری به نفع خود استفاده کند و به سرعت به سمت استقلال مالی گام بردارد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اگر شما نیز مانند اغلب مردم عادت پس انداز پول را در خود پرورش نداده اید، پیشنهاد می کنم که بخشی از جدول بالا که نشان می دهد پس انداز ۵ دلار در ماه چه نتایجی را میتواند در پی داشته باشد، در جایی قرار دهید که هر روز صبح پس از بیدار شدن و هر شب قبل از خواب، بتوانید آن را ببینید. به نظر من این جدول را باید با فونت درشت بازسازی کرد و نسخه های فراوانی از آن را بر روی دیوارهای مدارس سراسر کشور نصب کرد، تا از همان سنین پایین، ارزش عادت پس انداز را به کودکان یادآور شود.

سالها پیش قبل از این که من به ارزش عادت پس انداز پی ببرم، در یک تجربه اتفاقی، میزان پولی را که برای کارهای غیرضروری هزینه می کردم محاسبه کردم. ابعاد این مسئله به حدی هشدار دهنده بود که منجر به نوشتن این درس و اضافه شدن عادت پس انداز به این کتاب شدم.

در ادامه این محاسبات به صورت موردی ارائه شده اند

- ۴,۰۰۰ دلار که به ارث برده بودم، و به همراه یکی از دوستانم برای خرید و فروش اتومبیل از آن استفاده کردیم و در مدت کمتر از یک سال، تمام آن را بر باد دادیم

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

• ۳,۶۰۰ دلار که درآمد مازاد من از نوشتن مقالات آزاد برای روزنامه ها مجلات بود و همه آن را در کارهای غیرضروری مصرف کردم.

• ۳۰,۰۰۰ دلار که از سخنرانی برای بیش از ۳ هزار فروشنده کسب کرده بودم، آن را در یک مجله سرمایه گذاری کردم. اما به علت نداشتن سرمایه ذخیره، در نهایت این کسب و کار با شکست مواجه شد و همه پولم را از دست دادم.

• ۳,۴۰۰ دلار که از سخنرانی های عمومی کسب کردم و همه آن را به سرعت خرج کردم.

• ۶,۰۰۰ دلار مبلغی که می توانستم در یک دوره ده ساله پس انداز کنم. برای این کار تنها لازم بود ماهی ۵۰ دلار از درآمد خودم را پس انداز کنم.

• ۴,۷۰۰دلار اگر مبالغ فوق الذکر را در بانک پس انداز و مسکن ایالات متحده، سرمایه گذاری می کردم، هم اکنون بیش از ۹۴ هزار دلار پول در اختیار داشتم.

لازم به ذکر است که من به هیچ یک از عادت های مخربی همچون قمار، اعتیاد به مواد مخدر و نوشیدنی های الکلی، و یا عیاشی های افراطی، گرفتار نیستم.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

سرمایه ۹۴ هزار دلاری کافیست تا برای هر فردی آزادی و استقلال مالی را فراهم آورد.

خاطره به خصوصی را به یاد می آورم که مدیرعامل یکی از شرکتهایی که برای کارمندانش سخنرانی ارائه کرده بودم، چکی به مبلغ ۵۰۰ دلار برای من فرستاد، دقیقا به یاد می آورم که پس از باز کردن این نامه چه افکاری به ذهنم خطور کرد. مدتی بود که قصد داشتم اتومبیل جدید خریداری کنم و با این چک می توانستم قسط اول آن را پرداخت کنم. هنوز ۳۰ ثانیه از دریافت چک نگذشته بود که آن را خرج کرده بودم.

احتمالا اغلب مردم چنین چیزی را تجربه کرده اند. همه ما بیشتر به فکر راه هایی برای خرج کردن پول هستیم تا روش هایی برای پس انداز کردن آن. ایده پس انداز و از خودگذشتگی و کنترل نفس مورد نیاز برای آن، برای اغلب مردم ناخوشایند است، اما فکر خرج کردن پول، هر کسی را به وجد می آورد.

این موضوع یک دلیل منطقی دارد و آن این است که اغلب ما عادت خرج کردن را در خودمان پرورش داده ایم، در حالی که عادت پس انداز را نادیده گرفته ایم، و هر

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

ایده ای که بیشتر در ذهن انسان تکرار شود، برای او خوشایندتر است و راحت تر آن را می پذیرد.

در حقیقت عادت پس انداز نیز می تواند به اندازه عادت خرج کردن برای انسان جذابیت داشته باشد، اما بدین منظور لازم است که آن را به عادتی متداول، ریشه دار و سیستماتیک تبدیل کنید.

انسان ها تمایل دارند کارهای تکراری را انجام بدهند و یا به عبارت دیگر به قول دانشمندان: «ما قربانی عادت های خودمان هستیم.»

توسعه عادت پس انداز پول، نیاز به ویژگیهای شخصیتی ای دارد که به ندرت در انسان های معمولی یافت می شود، برای مثال این افراد باید در بسیاری از مواقع خواسته های خودشان را نادیده بگیرند و از خوشی های گوناگون صرف نظر کنند.

به همین دلیل، فردی که در حال توسعه عادت پس انداز است، همزمان عادت های سازنده دیگری را که برای موفقیت ضروری هستند نیز در خود پرورش میدهد. برخی از این عادت های مثبت عبارتند از: کنترل بر خویشتن ، اعتماد به نفس ، شجاعت، توازن، متانت و آزادی از ترس.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

چقدر باید پس انداز کرد؟

اولین پرسشی که در این زمینه مطرح می شود این است که، «میزان پس انداز باید چقدر باشد؟»

پاسخ را نمی توان در چند کلمه خلاصه کرد، زیرا مبلغ پس انداز برای هر فرد به عوامل متعددی وابسته است که برخی از آنها از کنترل او خارج هستند.

به طور کلی، هر فرد شاغل باید حقوق دریافتی خود را به شکل زیر تقسیم بندی کند:

حساب پس انداز ..... ۲۰ درصد

مخارج زندگی پوشاک خوراک و سرپناه ..... ۵۰ درصد

هزینه ی رشد و پیشرفت شخصی ..... ۱۰ درصد

تفریحات..... ۱۰ درصد

بیمه عمر ..... ۱۰ درصد

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اما ارقام زیر عملکرد واقعی افراد در مورد درآمدشان را نشان میدهد:

حساب پس انداز ..... صفر

مخارج زندگی پوشاک خوراک و سرپناه ..... ۶۰ درصد

هزینه ی رشد و پیشرفت شخصی ..... ۰ درصد

تفریحات..... ۳۵ درصد

بیمه عمر ..... ۵ درصد

برای مثال تفریحات را در نظر بگیرید. بسیاری از هزینه هایی که تحت این عنوان خرج می شود، به هیچ وجه مفرح نیستند. برای مثال هزینه هایی که برای مشروبات الکلی، جشن های شبانه و موارد مشابه صرف می شود، سلامت فرد را به خطر می اندازد و شخصیت او را نابود میکند.

یک تحلیلگر با سابقه ادعا می کند که قادر است با بررسی هزینه های ماهیانه یک فرد، نوع زندگی او را تعیین کند؛ او مدعی است که بیشتر اطلاعات خود را از مخارجی که یک فرد برای تفریحات خود هزینه می کند، به دست می آورد.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

بنابراین، این عامل اهمیت بسیار بالایی دارد و باید با دقت آن را بررسی کرد، همان طور که یک باغبان باید بطور مرتب دماسنج گلخانه را کنترل کند، زیرا تغییرات دما برای گیاهان یک عامل حیاتی است.

تقریبا همه افرادی که هزینه های خود را یادداشت و محاسبه می کنند، بخشی از هزینه های خود را تحت عنوان «سرگرمی» یا «تفریحات» دسته بندی می کنند، که در اکثر مواقع، مخرب ترین نوع هزینه ها است، زیرا بخش اعظمی از درآمد فرد را می بلعد و مهمتر از آن، در موارد افراطی می تواند سلامتی او را به خطر بیاندازد.

هم اکنون ما در عصری زندگی می کنیم که، بخش اعظمی از درآمد افراد صرف سرگرمی و تفریحات میشود. دهها هزار نفر از افرادی که در آمد هفتگی آنها بیشتر از ۵۰ دلار در هفته نمی شود، بیش از یک سوم درآمد خود را صرف تفریحات می کنند. این افراد نادان نه تنها پولی را که باید پس انداز می کردند دور میریزند، بلکه سلامت و شخصیت خود را نیز به خطر می اندازند.

ما در اینجا قصد نداریم نصیحت های اخلاقی ارائه کنیم. ما تنها به حقایق تلخی می پردازیم که اصول موفقیت بر اساس آنها بنا شده است.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

در سال ۱۹۲۶، من با مرحوم دون ملت، که در آن زمان ناشر روزنامه ایالت اوهایو بود، شراکت داشتم. او پس از آشنایی با این کتاب از کار قبلی خود استعفا داد، و با من شریک شد. او تا آخرین روز زندگی اش در ۱۶ جولای ۱۹۲۶، مسئولیت اداره امور تجاری کارهای من را به عهده داشت. آقای ملت به این کتاب علاقه مند شد چون اعتقاد داشت که این کتاب می تواند به عنوان مشاور مناسبی به مردان و زنان جوان کمک کند که در زندگی رو به جلو حرکت کنند. آقای ملت با روزنامه خود، در حال مبارزه با مافیای زیرزمینی اوهایو بود. او به کمک کارآگاهان و بازپرسانی که توسط فرماندار اوهایو در اختیار او قرار گرفته بودند، اطلاعات دقیقی درباره نحوه زندگی مردم ایالت اوهایو گرد آوری کرد.

یک نسخه از تمام تحقیقاتی که در مورد جنایات انجام گرفته در اوهایو انجام می شود، به دفتر من ارسال شد، بنابراین اطلاعات ارائه شده در ادامه، کاملا بر اساس حقایق هستند.

یک کارمند بانک، که ۱۵۰ دلار در ماه حقوق داشت، بیش از ۷۵ دلار در ماه برای مشروبات الکلی هزینه می کرد. طولی نکشید که این عادت زندگی او را به نابودی کشاند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

مامور پلیسی که ماهانه حدود ۱۶۰ دلار درآمد داشت، در هر ماه حداقل ۴۰۰ دلار برای برگزاری جشنهای شبانه هزینه می کرد. منبع این پولها سوالی بود که پاسخ آن هرگز به نفع مامور پلیس نبود.

مرد جوانی که در یک فروشگاه مواد غذایی کار می کرد و حقوق هفتگی ای حدود ۲۰ دلار داشت، هر هفته بیش از ۳۵ دلار مشروبات الکلی غیرقانونی میخرید. به نظر می رسید او برای پرداخت هزینه این مشروبات، از دخل فروشگاه دزدی می کرد.

یک فروشنده جوان بیمه عمر، که به علت ماهیت درآمدی کمیسیونی اش، میزان حقوقش دقیقا مشخص نیست، هر ماه حداقل ۲۰۰ دلار برای خرید مشروبات الکلی هزینه می کرد. او هیچ حساب پس اندازی نداشت. بعدها او به اختلاس محکوم شد و هم اکنون در حال گذراندن حکمی بلندمدت در زندان اوهایو است.

من تا به حال بیش از ۴۰ سخنرانی در دبیرستانهای اوهایو ارائه کرده ام. مسئولان این مدارس بیان می کردند که تنها حدود ۲ درصد از دانش آموزان این مدارس نسبت به پس انداز از خود تمایلی نشان می دادند، و طبق تحقیقاتی که از طریق ارائه پرسشنامه به بیش از ۱۱۰۰ نفر انجام شد، دریافتیم که تنها ۵ درصد از آنها اعتقاد داشتند که عادت پس انداز برای موفقیت ضروری است.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

با این تفاسیر جای تعجبی نیست که ثروتمندان ثروتمندتر می شوند و فقیران فقیرتر!

متاسفانه اغلب ما توسط والدینی که هیچ چیز راجع به روانشناسی عادت نمی دانند، عقب نگه داشته شده ایم. این والدین بدون اینکه متوجه اشتباهشان باشند، به فرزندانشان کمک می کنند که عادت خرج کردن را در خودشان رشد دهند و هیچ آموزشی برای عادت پس انداز به آنها نمی دهند.

عادت هایی که در کودکی کسب می کنیم، تا آخر عمر با ما باقی می مانند.

به راستی چه خوشبخت است کودکی که والیدنش ارزش حقیقی عادت پس انداز را درک می کنند و تلاش می کنند این عادت را در ذهن فرزندشان پرورش دهند.

این آموزش، آثار مثبتی در پی دارد.

اگر یک فرد معمولی به طور ناگهانی و بدون پیش بینی، ۱۰۰ دلار پول به دست بیاورد، با آن چه می کند؟ چرا او بلافاصله به راه هایی برای خرج کردن آن پول فکر می کند؟ دهها چیز مختلفی که به آنها نیاز دارد، یا فکر می کند که به آنها نیاز دارد، به ذهن او خطور می کند، اما تقریبا می توان با اطمینان گفت که هرگز به ذهن او خطور نمی کند که این ۱۰۰ دلار می تواند آغاز یک حساب پس انداز باشد(مگر اینکه عادت پس انداز را در خود پرورش داده باشد).

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

هنوز شب نرسیده او این پول را خرج کرده است، یا حداقل راجع به نحوه خرج کردن آن تصمیم گرفته است، و بنابراین سوخت بیشتری برای آتش شعله ور عادت ولخرجی فراهم کرده است.

عادتها بر ما حکمرانی می کنند!

باز کردن یک حساب پس انداز و افزودن مستمر بخشی از تمام درآمدها به آن، به شخصیت قوی، عزمی راسخ و قدرت تصمیم گیری نیاز دارد.

یک قانون وجود دارد که هر کسی می تواند با استفاده از آن متوجه شود که آیا قادر خواهد بود از آزادی و استقلال مالی بهره مند شود یا خیر، و این قانون هیچ ارتباطی با میزان درآمد فرد ندارد.

این قانون بیان می کند که اگر فردی به صورت سیستماتیک بخش مشخصی از درآمدش را پس انداز کند، بدون شک می تواند به استقلال مالی دست پیدا کند. اگر او هیچ پس اندازی نداشته باشد، هرگز نمی تواند به استقلال مالی برسد و اهمیتی ندارد که میزان درآمد او چقدر باشد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

تنها استثنا این قانون زمانی است که افراد ارثی را دریافت می کنند که نمی توانند از آن استفاده کنند، اما این وقایع بسیار نادر هستند؛ احتمال وقوع چنین اتفاقاتی به حدی پایین است که نمی توانید به آن تکیه کنید.

من با صدها نفر در نقاط مختلف ایالات متحده و سایر نقاط جهان دوستی نزدیکی دارم. من برای مدت بیش از ۲۵ سال است که آنها را زیر نظر دارم، و از تجربه شخصی می دانم که چگونه زندگی می کنند، چرا برخی از آنها موفق شده اند و برخی دیگر شکست خورده اند و دلیل این موفقیت ها و شکستها چه بوده است.

این لیست شامل افرادی است که صدها میلیون دلار را کنترل می کنند و سرمایه های شخصی چند میلیون دلاری دارند. همچنین افرادی در این لیست حضور دارند که سرمایه های چندین میلیون دلاری داشته اند، اما همه آن را بر باد داده اند.

برای نشان دادن اهمیت والای این فلسفه در موفقیت و شکست، و نشان دادن اینکه چرا هیچ فردی نمی تواند بدون توسعه عادت پس انداز به استقلال مالی دست پیدا کند، عادات زندگی این آشنایان را برای شما شرح می دهم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

در ابتدا، داستان زندگی مردی که در صنعت تبلیغات فعالیت می کرد و یک میلیون دلار در این حوزه درآمد کسب کرد، اما اکنون تمام آن ثروت را بر باد داده است را از زبان خودش می شنویم.

این داستان برای اولین بار در مجله «آمریکایی» چاپ شد؛ در ادامه بدون دخل و تصرف این داستان را تعریف می کنیم.

تمام جنبه های این داستان حقیقت دارد. در اینجا این داستان را ارائه کرده ایم، چون آقای فریمن تمایل دارد اشتباهاتش را اعلام کند تا دیگران از آنها پرهیز کنند.

«میلیونها دلار پول داشتم، اما هم اکنون هیچ ندارم.»

اگرچه اعتراف به چنین اشتباهات فاحشی که زندگی من را به هم ریخته است، بسیار خجالت آور و تحقیر آمیز است، در هر صورت من تصمیم گرفته ام که این کار را انجام بدهم تا شاید بتوانم تاثیر مثبتی در زندگی دیگران داشته باشم.

من در اینجا میخواهم با جزئیات برای شما توضیح دهم که چگونه سرمایه زندگی ام را به تباهی کشیدم، سرمایه ای که بیش از یک میلیون دلار بود.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

به استثنا بخش اندکی از این سرمایه که از آموزش در دبیرستان ها و نوشتن مقاله برای روزنامه ها و مجله های هفتگی کسب کردم، بیشتر این پول با کار در زمینه تبلیغات به دست آمده بود.

اگرچه ممکن است در این عصر سرمایه داری، یک میلیون دلار پول زیادی به نظر نرسد، اما حقیقت این است که یک میلیون دلار پول بسیار زیادی است. اگر عقیده‌ای غیر از این دارید، شروع به شمردن تا یک میلیون کنید. چند شب پیش در حال فکر به این موضوع بودم که شمردن از یک تا یک میلیون چه قدر زمان می برد. من پی بردم که در هر دقیقه به طور متوسط می توانم ۱۰۰ عدد بشمارم.

بدین شکل اگر روزانه هشت ساعت این کار را انجام بدهم، بیش از بیست روز زمان می برد که بتوانم به یک میلیون برسم. با این مبلغ می توان کارهای زیادی کرد؛ درست نمی گویم؟

اجازه بدهید در همین ابتدای داستان به شما بگویم که از خرج کردن ۹۰ درصد در آمدم در آن زمان به هیچ وجه پشیمان نیستم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

زیرا آرزوی داشتن آن پولها به معنی دریغ کردن شادمانی های زیادی از خانواده ام است تنها حسرت من این است که چرا تمام در آمدم و حتی بیش از آن را خرج کردم. اگر تنها ۱۰ درصد از آن مبلغ را پس انداز می کردم، هم اکنون حدود ۱۰۰ هزار دلار پول داشتم و هیچ بدهی ای نداشتم. اگر چنین پولی داشتم، خودم را حقیقتا ثروتمند می دانستم؛ من به این موضوع باور دارم،

زیرا هرگز علاقه صرفی به پول نداشته ام.

روزهایی که به شغل معلمی و نوشتن مقاله برای روزنامه ها و مجله ها مشغول بودم، دستاوردها و مسئولیت های فراوانی برای من داشتند.

من در سن ۲۱ سالگی ازدواج کردم. والدین من و همسرم که پیروان مکتب هنری وارد بیچر بودند و اعتقاد داشتند که ازدواج باید در سنین پایین اتفاق بیفتد، کاملا با این ازدواج موافق بودند.

تنها یک سال و یک ماه پس از ازدواج، پدرم به شکل غم انگیزی فوت کرد. او با گاز زغال سنگ خفه شد. از آنجایی که او در تمام سن خود در شغل معلمی فعالیت می کرد، هیچ پولی پس انداز نکرده بود.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

پس از اینکه او از میان ما رفت، اعضای خانواده باید بیشتر به فکر هم می بودند و از هم پشتیبانی مضاعفی می کردند، که همین اتفاق نیز افتاد.

علی رغم خطی که نبودن پدرم در زندگی ما ایجاد کرده بود من و همسرم به همراه خواهر و مادرم با هم زندگی می کردیم، و صرف نظر از اینکه به سختی می توانستیم امورمان را بگذرانیم، زندگی خوبی داشتیم.

مادرم که بسیار پر استعداد (او قبل از به دنیا آمدن من، همراه پدرم در مدارس معلمی می کرد) و خوش فکر بود، تصمیم گرفت تا یک زوج از دوستان خانوادگی را به خانه ما راه دهد. آنها به جمع ما ملحق شدند و کرایه ای که پرداخت می کردند، کمک هزینه ای برای گذراندن امورمان بود. مادر من آشپزی بسیار ماهر بود و دستپخت او زبانزد خاص و عام بود. کمی بعد، دو خانم ثروتمند که از دوستان خانوادگی ما بودند نیز به جمع ما اضافه شدند و بنابراین درآمد ما افزایش پیدا کرد.

خواهرم با راه اندازی یک مهد کودک در اتاق نشیمن کمک خرج خانواده بود، همسرم نیز با انجام کارهای خانه از قبیل تمیز کاری و بازسازی، به نحو خود در خانه فعالیت می کرد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

آن روزها زندگی ما بسیار شاد بود. هیچ یک از اعضای خانواده ولخرج نبودند، و شاید تنها من بودم که اندکی به ریخت و پاش و تجملات تمایل داشتم. من دوست داشتم برای اعضای خانواده هدیه های گران قیمت بخرم و با دوستانم به سرگرمی بپردازم.

زمانی که اولین بچه در خانواده ما به دنیا آمد، همه ما فکر می کردیم که درهای بهشت به روی ما باز شده است. پدر و مادر همسرم، که بسیار به امور زندگی ما توجه می کردند و همواره حاضر بودند هر کاری که از دستشان بر می آید برای ما انجام دهند، از به دنیا آمدن اولین نوه شان بسیار خرسند بودند.

برادر همسرم که نسبت به همسرم چند سال بزرگتر بود، و مجرد بود، نمی توانست احساس خرسندی ما را درک کند، اما پس از مدتی او نیز مانند سایرین از این موضوع خرسند بود و به این که دایی شده است افتخار می کرد. یک نوزاد زندگی یک خانواده را به کلی متحول می کند.

هدف من از بیان این جزئیات، تاکید بر چگونگی روزهای ابتدای زندگی ام است. اگرچه در آن دوران در آمد چندان زیادی نداشتم و نمی توانستم پولی پس انداز کنم، اما یکی از شادترین دوره های زندگی ام همان زمان بوده است.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

نکته عجیب و غریب این بود که تمام تجربه هایی که در آن دوره کسب کردم، نتوانست ارزش حقیقی پول را به من بیاموزد. من بهترین درس عملی برای آینده را در آن دوره دریافت کردم، بهترین درسی که یک فرد می تواند در طول عمرش بیاوزد.

اجازه بدهید برای شما شرح دهم که این تجربیات زودهنگام چه تاثیری بر من گذاشتند. تولد اولین فرزندم به من انگیزه داد که به دنبال کار پردرآمدتری بگردم. نمی خواستم همسر و مادر و خواهرم احساس کنند که باید تا آخر عمر برای گذراندن زندگی کار کنند. چرا فردی توانمند و باهوشی همچون من، باید همواره تنها یک چرخدنده در ماشین باشد؟

چرا من نباید بتوانم تمام هزینه های خانواده را تامین کنم؟

از آنجایی که می خواستم در آمد بیشتری کسب کنم، علاوه بر آموزش و نگارش مقاله در روزنامه ها و مجله ها، به فروش کتاب نیز مشغول شدم. با این کار توانستم اندک پول بیشتری به دست بیاورم.

در نهایت تدریس را رها کردم و بر فروش کتاب و نوشتن مقاله برای روزنامه ها تمرکز کردم.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

کار فروش کتاب من را به بریجتون در شهر نیوجرسی کشاند. در آنجا بود که برای اولین بار در آمدهای هنگفت کسب می کردم. اگرچه برای این کار باید دور از خانه می ماندم، اما پاداشی که دریافت می کردم، ارزش این فداکاری را داشت. در مدت چند هفته توانستم پول زیادی را پس انداز کنم و برای خانواده ام ارسال کنم؛ این مبلغ از درآمد سالانه من از تدریس و مشارکت در روزنامه بسیار بیشتر بود. پس از اینکه تمام بازار شهر بریجتون را تصرف کردم، به روزنامه ای با عنوان ستاره صبح» علاقه پیدا کردم. به نظر می رسید که ناشر و سردبیر این روزنامه نیاز به کمک یک مشاور دارد، بنابراین با او تماس گرفتم و این موضوع را با او در میان گذاشتم. او به من گفت، ای مرد جوان، چگونه می توانم تو را استخدام کنم؟ در آمد فعلی من حتی کفاف مخارج زندگی خودم را نیز نمی دهد!»

به او گفتم، « موضوع همین است. من باور دارم که به کمک هم ما می توانیم ستاره صبح را به یک روزنامه موفق تبدیل کنیم. پیشنهاد من این است: در ابتدا به مدت یک هفته برای شما کار می کنم و شما روزی یک دلار به من دستمزد می دهید. در پایان هفته اگر از کار من راضی بودید، حقوق من را افزایش می دهید و روزی ۳ دلار به من پرداخت می کنید؛ سپس اگر همچنان ارزش آفرین بودم، انتظار دارم که در هفته سوم روزانه ۶ دلار حقوق دریافت کنم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

من اطمینان دارم که ادامه همکاری ما روزنامه را در وضعیتی قرار می دهد، که شما می توانید به راحتی هفته ای ۵۰ دلار به من حقوق پرداخت کنید.»

مالک روزنامه با پیشنهاد من موافقت کرد. در پایان ماه اول، من هفته ای ۵۰ دلار حقوق دریافت می کردم، که در آن روزها حقوق بسیار بالایی به حساب می آمد. کم کم احساس می کردم که راه پول در آوردن را یاد گرفته ام، اما تنها دلیلی که برای کسب در آمد داشتم، فراهم کردن راحتی و آسایش برای خانواده ام بود. ۵۰ دلار در هفته، بیش از ۴ برابر درآمدی بود که از تدریس و مقاله نوشتن دریافت می کردم.

کارهایی که در روزنامه ستاره صبح انجام میدادم شامل این موارد بود: نویسندگی (که چندان هم در آن مهارت نداشتم)، گزارش نویسی که در آن متوسط بودم)، آماده سازی و فروش تبلیغات (که مهارت بالایی در آن داشتم)، ویرایش متون، جمع آوری حسابهای معوقه و سایر کارها. برای انجام دادن این کارها من باید شش روز در هفته، صبح تا شب فعالیت می کردم؛ اما برای من قابل تحمل بود، زیرا من نیرومند و سالم بودم و به کارم علاقه داشتم. من همچنین همکاری با روزنامه های دیگری از جمله خورشید نیویورک، وقایع فیلادلفیا، و ترنتون تایمز را آغاز کردم، که از این راه به طور متوسط ۱۵۰ دلار در ماه در آمد کسب می کردم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

تجربه کار در روزنامه ستاره درسی را به من آموخت که تعیین کننده مسیر زندگی من بود. من متوجه شدم که فروش تبلیغات برای روزنامه ها به نسبت نوشتن مقاله در آمد بسیار بیشتری دارد.

این تبلیغات بود که چراغ روزنامه را روشن نگه می داشت.

به خوبی به یاد می آورم که یکبار برای یک مشتری فعال در صنعت صدفهای خوراکی یک گزارش تمجیدی چاپ کردم. روزنامه ستاره صبح از این آگهی ۳ هزار دلار پول نقد کسب کرد، که مدیر روزنامه آن را به صورت پنجاه پنجاه با من تقسیم کرد. من پیش از آن هرگز در زندگی ام این مقدار پول را یکجا ندیده بودم. فکرش را بکنید! هزار و پانصد دلار! این مبلغ بیش از در آمد ۲ سال من از طریق تدریس و مقاله نویسی بود.

اما آیا این پول یا بخشی از آن را پس انداز کردم؟ من چنین کاری نکردم. شاید برای شما سوال پیش بیاید که با این پول چه کردم؟ من سعی کردم با این پول، همسر، فرزند، مادر و خواهرم را خوشحال کنم.

اما آیا بهتر نبود که این پول را به کناری می گذاشتم تا در روز مبادا از آن استفاده کنم؟

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

کارهای من در بریجتون، توجه سم هادسون، خبرنگار وقایع فیلادلفیا، را به خود جلب کرد. او نمونه کاملی از یک روزنامه نگار بود که از کمک کردن به دیگران لذت می برد.

سم به من گفت، وقت آن رسیده است که در یک شهر بزرگتر مشغول به کار شوم. او فکر می کرد توانمندی های زیادی در این حوزه در من نهفته است، که باید آنها را شکوفا کنم. او گفت که شغلی در فیلادلفیا برای من پیدا خواهد کرد. او این کار را کرد و من به همراه همسر و فرزندم به جرمنتاون نقل مکان کردیم. من در بخش فروش تبلیغات یک هفته نامه به نام «گازت» مشغول به کار شدم.

در ابتدا، حقوقی که دریافت می کردم کمتر از در آمدم در بریجتون بود، زیرا همه روابطی که در بریجتون ایجاد کرده بودم را از دست دادم. اما به زودی توانستم در آمد خودم را نسبت به قبل ۲۵ درصد افزایش بدهم. گازت برای اینکه بتواند حجم تبلیغات بیشتری دریافت کند، سه بار سایز مجله را افزایش داد، و در هر بار من افزایش حقوق قابل ملاحظه ای داشتم.

علاوه بر این، مسئولیت گردآوری اخبار اجتماعی برای روزنامهی فیلادلفیا را نیز پذیرفته بودم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

برادفورد مریل، که در آن زمان سردبیر روزنامه فیلادلفیا بود و هم اکنون یک مدیر اجرایی برجسته در روزنامه نیویورک است، محدوده وسیعی را به من محول کرده بود. بنابراین، تمام شبهای هفته به جز شنبه شبها مشغول این کار بودم. برای نوشتن هر ستون ۵ دلار دریافت می کردم؛ هر هفته ۷ ستون را برای چاپ آماده می کردم؛ و بدین ترتیب ماهانه ۳۵ دلار از این طریق درآمد کسب می کردم.

من همه این پولها را خرج می کردم. من هیچ چیزی درباره بودجه بندی و برنامه ریزی برای هزینه هایم نمیدانستم. به راحتی تمام این پولها را از دست میدادم. من زمان کافی برای فکر کردن درباره عادتهای هزینه ای خودم نداشتم؛ یا حداقل این گونه فکر می کردم.

یک سال بعد، از من دعوت شد که به تیم تبلیغاتی روزنامه فیلادلفیا ملحق شوم، این فرصت بزرگی بود که در اختیار من قرار گرفته بود، زیرا تحت مدیریت ویلیام مک لین، که هم اکنون مالک نشریه عصرهای فیلادلفیا است، آموزش های شگفت انگیزی دریافت کردم. من هنوز هم به عنوان گردآور اخبار اجتماعی فعالیت می کردم، و با این حساب در آمد من به اندازه زمانی بود که در جرمنتاون فعالیت می کردم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اما چیزی نگذشت که کارهای من توجه آقای جیمز الورسون، ناشر مجلات یکشنبه شب های قدیمی و روزهای طلایی را به خود جلب کرد. او سمت مدیریت بخش تبلیغات یکی از روزنامه هایش را به من پیشنهاد کرد و آن را پذیرفتم.

این به معنی افزایشی چشمگیر در در آمد من بود. کمی بعد یک عضو جدید به خانواده ما اضافه شد، و دخترم به دنیا آمد. بار دیگر توانستم به آرزوی همیشگی ام دست پیدا کنم. یک بار دیگر به همراه همه ی عزیزانم یعنی همسر و دو فرزند و مادر و خواهرم، زیر یک سقف زندگی می کردم.

بالاخره توانستم مادرم را از سختی و مشقت آزاد کنم، و هیچ لزومی نداشت که او دیگر کاری انجام دهد. او در سن هشتاد و یک سالگی، یعنی بیست و پنج سال پس از فوت پدرم، در گذشت. من هرگز آخرین کلمات او را از یاد نمی برم، «ویل، تو از لحظه تولدت تا هم اکنون هیچ وقت برای من دردسر ایجاد نکردی، حتی اگر ملکه انگلستان هم بودم، نمی توانستم بیشتر از آنچه تو برای من فراهم کردی داشته باشم.»

در آن زمان، در آمد من بیش از ۴ برابر حقوق پدرم به عنوان مدیر یک مدرسه عمومی، بود. با این حال، تمام آن پول، همچون آبی که در سراشیبی به پایین می رود، از جیب من خارج می شد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

هربار که افزایش حقوق دریافت می کردم، هزینه هایم نیز افزایش پیدا می کرد. گمان می کنم که اغلب افراد دچار چنین عادت مخربی هستند. هیچ دلیل منطقی ای وجود نداشت که اجازه بدهم هزینه هایم از در آمدم بیشتر شود؛ اما این کار را کردم. روزی به خودم آمدم که متوجه شدم شدیدا زیر بار بدهی هستم و هرگز نمی توانم از آن خلاص شوم. البته بدهی بزرگترین مشکل من نبود، چون دیر یا زود قادر بودم آن را تسویه کنم. مشکل بزرگتر بدهی، القای استرس و اضطراب فراوان و از دست دادن دوستان و اعتبار حرفه ای بود.

اما در اینجا لازم می بینم که به یک نکته مثبت خودم نیز اشاره کنم: اگرچه افسار خودم را به دست بزرگترین اشتباه زندگی ام ولخرجی-سپرده بودم، اما هرگز از زیر کار خودم در نرفتم. همواره در جست و جو برای یافتن کارهای جدید بودم. هر شب برای صرف شام به خانه می رفتم، و سپس با فرزندانم بازی می کردم تا زمان خوابشان فرابرسد، و سپس به دفتر کارم برمی گشتم و کارم را ادامه می دادم.

سالها یکی پس از دیگری می گذشتند و من صاحب دختر دیگری شدم. دوست داشتم که یک کره اسب و ارابه به دخترانم هدیه بدهم و پسرم یک اسب مسابقه داشته باشد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

سپس به فکر بازی گلف افتادم. در آن زمان ۴۱ سال سن داشتم. به بازی گلف نیز علاقه مند بودم و همچون کارم با تمام وجود به آن می پرداختم. در این بازی مهارت بالایی کسب کرده بودم. پسر و دختر بزرگم نیز با من بازی می کردند، و آنها نیز به خوبی این بازی را یاد گرفته بودند.

ضرورت داشت که دختر کوچکم زمستان ها را در جنوب، و تابستان ها را در آدیروندک بگذراند؛

اما به جای اینکه تنها مادرش را همراه او بفرستم، پسر و دختر بزرگترم را نیز با آنها راهی می کردم.

ترتیب این کار را دادم. آنها هر زمستان به پاینهارست در کارولینای شمالی می رفتند و تابستانها را در ویلایی گران قیمت در نیوهمپشیر می گذراندند.

این کارها بسیار پرهزینه بودند. پسر و دختر بزرگم استعداد بسیار بالایی در بازی گلف داشتند و پول زیادی برای آن خرج می کردند. من نیز در بازی های گلفی که در نیویورک برگزار می شد شرکت می کردم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

من بیش از حد برای سرگرمی و تفریحات ولخرجی می کردم. کارمندان فروشگاه مونتکلر فکر می کردند که من میلیونر هستم. من مرتبا گروههایی از تجار به نام شهر را به بازی گلف دعوت می کردم، و سپس از آنها درخواست می کردم که شام را مهمان من باشند. آنها ترجیح می دادند که یک شام ساده خانگی بخورند، اما نه، من حتما باید یک غذای فوق العاده که دستپخت آشپزی معروف بود را برای آنها سرو می کردم.

هزینه هر پرس از این غذاها، حداقل ۱۰ دلار بود، البته این مبلغ هزینه موزیکی که در سالن پخش می شد را شامل نمی شد. من از گروههای ۴ نفره موسیقی درخواست می کردم که به منزلم بیایند. اتاق پذیرایی خانه ما بیش از ۲۰ نفر گنجایش داشت، و در بسیاری از موارد تمام ظرفیت آن پر میشد.

این مهمانی ها بسیار خوشایند بود، و من از برگزار کردن آنها بسیار خوشحال بودم. هرگز به این موضوع فکر نمی کردم که با چه سرعتی خودم را در بدهی غرق می کنم. اما روزی فرارسید که بدهیها موجب رنجش فراوان من شدند. من هر ماه از مهمانان زیادی در کلوب گلف پذیرایی می کردم و هزینه های بازی، غذا، سیگار و استفاده از چمن را می پرداختم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

در یک ماه من بیش از ۴۵۰ دلار هزینه کرده بودم. این موضوع توجه مدیر باشگاه، که دوست خوب من بود، را به خود جلب کرد. رفاه من برای آنها اهمیت داشت، و به همین دلیل آنها تصمیم گرفتند تا به من گوشزد کنند که هزینه هایم را با دقت بیشتری مدنظر قرار دهم.

این مسئله اندکی من را تکان داد. سخنان دوستانم چنان من را به فکر فروبرد که در نهایت تصمیم گرفتم اسبهایم را بفروشم. من خانه مان را فروختم و همراه با خانواده به شهر برگشتم؛ البته تمام صورتحساب های خودم در مونتکلر را پرداخت کردم. من مجبور شدم برای تسویه حساب با مونتکلر، پول قرض بگیرم. علی رغم اینکه وضعیت مالی چندان خوبی نداشتم، همواره به راحتی می توانستم پول مورد نیاز خودم را جور کنم.

در اینجا می خواهم به دو موضوع ضمنی درباره تجربیاتم در دهه چهل سالگی عمرم بپردازم.

علاوه بر ولخرجیهای بی حساب و کتاب، بدون هیچ واهمه ای از دیگران پول قرض می گرفتم. پیش از اینکه به شهر بازگردم، هنگامی که مشغول تمیز کردن دفتر کارم بودم، یک دسته صورت حساب پرداخت شده را پیدا کردم، که مبلغ آنها در مجموع بیش

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

از ۴۰ هزار دلار بود. اینها پولهایی بودند که برای دیگران خرج کرده بودم. آنها را پاره پاره کردم و به سطل آشغال انداختم؛ اما متوجه شدم که اگر هم اکنون آن پول ها را در اختیار داشتم، می توانستم تمام بدهیهایم را تا دلار آخر تسویه کنم.

یکی از تاجران ثروتمندی که من بارها از او پذیرایی کرده بودم، و او نیز چندین بار من را به مهمانی دعوت کرده بود، به من گفت، «بیلی من دیگر نمی توانم این مهمانی ها را ادامه بدهم. تو پول زیادی برای من خرج می کنی. من نمی توانم همانند تو عمل کنم.»

فکرش را بکنید؛ این سخنان را کسی می گفت که درآمدش بسیار بیشتر از من بود! این سخنان بسیار آموزنده بودند، اما متاسفانه من نتوانستم از آن درس بگیرم. من به ولخرجیهایم ادامه دادم، و مانند احمق ها فکر می کردم که در حال خوش گذرانی هستم، هرگز به آینده ام فکر نکردم. این مرد هم اکنون معاون یکی از بزرگترین موسسات مالی نیویورک است و بر اساس گزارشات، چندین میلیون دلار ثروت دارد.

من باید به نصیحت او توجه می کردم.

در زمستان سال ۱۹۰۸، پس از یک تجربه شش ماههی ناموفق در حوزه ای متفاوت، که با استعفای من از موسسه هارست خاتمه یافت، بار دیگر به کار در روزنامه برگشتم

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

و مدیر تبلیغات روزنامه عصرگاهی نیویورک شدم. مالک و سردبیر این روزنامه را از زمانی که در فیلادلفیا بودم و او مسئول بخش سیاسی روزنامه بود، میشناختم.

علی رغم اینکه تحت فشار بدهیها بودم، بهترین دوره حرفهای زندگی ام را داشتم و در مدت ۵ سال توانستم بیش از هر زمان دیگری در زندگی ام پول کسب کنم. تنها در یک مورد از کارهای تبلیغاتی توانستم بیش از ۵۵ هزار دلار سود کسب کنم.

آقای استادرد، در بسیاری از زمینه های مختلف دست و دلباز بود. او در ازای چیزی که آن را کارهای غیرمتعارف سازنده در راستای توسعه کسب و کار می دانست، مبالغ مازاد هنگفتی به من پرداخت می کرد. در آن دوره، من شدیدا تحت فشار بدهی بودم، اما هرگز در هزینه هایم صرفه جویی نمی کردم؛ من مرتب از پیتر پول قرض می گرفتم تا بدهی پاول را تسویه کنم، و سپس از پاول قرض می گرفتم و به پیتر می دادم. من به راحتی می توانستم با آن ۵۵ هزار دلار، تمام بدهی هایم را تسویه کنم. اما بدون هیچ نگرانی ای تمام آن پول را برای کارهای غیرضروری خرج کردم.

در سال ۱۹۱۵، به تنهایی کسب و کار جدیدی در حوزه تبلیغات راه اندازی کردم. از آن زمان تا بهار سال ۱۹۲۲، هزینه های من به شدت افزایش پیدا کردند. با این که در آمدم از هر زمان دیگری بسیار بالاتر بود، همه آنها را بلافاصله پس از اینکه به

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

دست می آوردم خرج می کردم، تا اینکه در نهایت دوستانم از پول قرض دادن به من خسته شدند.

اگر اندکی مخارجم را کمتر می کردم، آنها حاضر بودند با من کنار بیایند. آنها بیش از اینکه به فکر بازگشت پولهایشان باشند، به بهتر شدن من فکر می کردند.

فاجعه زندگی من حدود ۵ سال پیش اتفاق افتاد. دو نفر از دوستانم که بسیار به من وفادار بودند، کاسه صبرشان لبریز شد و بی پرده به من گفتند که باید ادب شوم. آنها درس بزرگی به من دادند.

اقدامات آنها منجر به ورشکستگی من شد که بسیار برایم ناخوشایند بود. احساس می کردم که تمام دوستان و آشنایانم انگشت اتهام خودشان را به سوی من گرفته اند. این بسیار احمقانه بود.

اگرچه همه آنها من را قضاوت می کردند، اما این قضاوت ها از روی دوستی بود. برای آنها ناراحت کننده بود که فردی که توانسته در حرفه خود اعتبار زیادی کسب کند، و در آمد بسیار بالایی به دست بیاورد، باید با مشکلات مالی دست و پنجه نرم کند.

من بسیار مغرور و حساس بودم، و ورشکستگی به کلی روحیه ام را نابود کرده بود. بنابراین به فلوریدا نقل مکان کردم، چون در گذشته کار ویژه ای برای یک مشتری در

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

فلوریدا انجام داده بودم. من باور داشتم که پس از چند سال می توانم به نیویورک برگردم و تمام بدهی های خودم را تسویه کنم. در ابتدا همه چیز خوب پیش می رفت، تا اینکه رکود اقتصادی تمام برنامه های من را خراب کرد. بنابراین بار دیگر به شهر قدیمی خودم، که زمانی در آمد بالا و صدها دوست و آشنا و خیرخواه در آن داشتم، برگشتم.

این تجربه بسیار عجیب بود. (این کتاب توسط سایت آی موفقیت(i-Success.ir) منتشر شده است)

اما این سفر یک نتیجه داشت: بالاخره درس خودم را آموخته بودم. من مطمئن بودم که فرصتها باز هم به سراغ من می آیند و می توانم خودم را از این وضعیت نجات بدهم، و به در آمد قبلی ام برسم. همچنین می دانستم که اگر چنین روزی فرابرسد، قادر خواهم بود تنها با ۴۰ درصد درآمدم، همان سطح زندگی قبلی ام را تجربه کنم. سپس ۶۰ درصد باقی مانده را به دو بخش تقسیم خواهم کرد؛ با نیمی از آن بدهیهایم را تسویه می کنم و نیم دیگر را پس انداز می کنم.

اگر اجازه می دادم که احساس افسردگی بر من غلبه کند، و ذهنم را با نگرانی و اضطراب پر می کردم، هرگز نمی توانستم به مبارزه خودم ادامه بدهم و خودم را نجات بدهم.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

مردی که سلامتی کامل، ایمانی راسخ، انرژی بی پایان، خوش بینی بی وقفه و اعتماد به نفس نامحدود به موفقیت خود دارد، حتی اگر در سنین بالا تلاش خود را آغاز کند، بدون شک پیروز است، و تنها عاملی که می تواند جلوی موفقیت او را بگیرد مرگ است.

داستان زندگی آقای فریمن مشابه داستان زندگی میلیونها فرد دیگری است که در زندگی هرگز به فکر پس انداز نبوده اند، و تنها تفاوت آنها در میزان درآمدشان است. داستان زندگی آقای فریمن به خوبی روش زندگی، نحوه خرج کردن ثروت، و چرایی آن، برای یک فرد مصرف گرا را نشان میدهد.

امروزه رایج است که خانواده ها با اقساط ماهانه اتومبیل خریداری میکنند؛ اقساطی که به نسبت در آمد بسیار زیاد است. فردی که در آمدش متناسب با یک خودروی فورد است، به هیچ وجه نباید یک اتومبیل لوکس خریداری کند. او باید امیالش را مهار کند و به یک اتومبیل فورد رضایت دهد.

بسیاری از جوانان با خرید اتومبیل هایی که با در آمدشان متناسب نیست و هزینه نگهداری بسیار بالایی دارند، خودشان را در بدهی غرق میکنند. این عمل رایج، مسیر

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

دستیابی آنها به استقلال و آزادی مالی را مسدود می کند و موجبات شکست آنها را فراهم می سازد.

امروزه خرید اقساطی رایج شده است، و افراد می توانند هر چیزی را که اراده می کنند خریداری کنند؛ همین مسئله موجب شده است که بسیاری از افراد بسیار بیشتر از سطح درآمدی شان خرید کنند. اما کسی که تصمیم گرفته است به استقلال مالی دست پیدا کند، باید بر این تمایلات غلبه کند.

هر کسی که اراده کافی را داشته باشد، می تواند از عهده این کار برآید.

بهتر است در دوره جوانی به صورت داوطلبانه از برخی تمایلات بی مورد پرهیز کنید، تا اینکه در سنین پیری مجبور به این کار شوید. شما باید در همان سنین جوانی عادت پس انداز را در خودتان پرورش دهید.

هیچ چیز تحقیر آمیزتر از فقر در دوره پیری نیست. زیرا در سنین پیری فرد قادر نیست کاری انجام دهد و اگر پس انداز کافی نداشته باشد، برای ادامه زندگی به کمک آشنایان و موسسات خیریه وابسته است.

طراحی سیستمی برای بودجه بندی هزینه ها برای همه افراد، خواه مجرد یا متاهل، ضروری است.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اما لازم به ذکر است که این سیستمها تنها زمانی کارایی دارند که فرد شهامت کافی برای کاهش یا قطع هزینه های غیرضروری از قبیل تفریحات و سرگرمی را داشته باشد. اگر احساس می کنید که اراده کافی را ندارید و نمی توانید از چشم و هم چشمی با کسانی که در آمدی بیشتر از شما دارند و یا تمام درآمدشان را با ولخرجی بر باد می دهند، دست بردارید، هیچ سیستم بودجه بندی ای قادر نخواهد بود به شما کمک کند.

تنها زمانی می توانید عادت پس انداز را در خودتان شکل بدهید، که از افرادی که بار مالی بر شما تحمیل می کنند دوری کنید، و تنها با گروه منتخبی از دوستانتان رفت و آمد داشته باشید. اگر بپذیرید که شهامت کافی برای پرهیز کردن از هزینه های غیرضروری به منظور پس انداز را ندارید، در واقع پذیرفته اید که شخصیت لازم برای دستیابی به موفقیت را ندارید.

هنگام انتخاب فرد مناسب برای جایگاه های مدیریتی، عادت پس انداز یک ویژگی تعیین کننده است و افرادی که عادت پس انداز را در خود توسعه داده باشند، در اولویت قرار دارند؛ بنابراین، عادت پس انداز نه تنها در بهینه سازی مصرف در آمد نقش دارد، بلکه ظرفیت آن را نیز افزایش می دهد. مدیران تجاری ترجیح می دهند

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

افرادی را استخدام کنند که به طور مرتب بخشی از درآمد خودشان را پس انداز می کنند، زیرا این افرادی ویژگی های شخصیتی ای دارند، که موجی برتری عملکرد آنها نسبت به دیگران است.

بسیاری از سازمانها افرادی را که عادت پس انداز ندارند استخدام نمی کنند.

به نظر من عادت پس انداز باید یکی از مهمترین فاکتورها در جذب نیروی انسانی باشد. در این صورت بسیاری از افرادی که اراده کافی برای توسعه عادت پس انداز را ندارند، مجبور به این کار میشوند.

هنری فورد با تمام توان سعی می کرد کارمندانش را به استفاده عاقلانه از درآمدشان و پس انداز بخشی از آن، ترغیب کند. مردی که عادت پس انداز را به کارمندانش توصیه می کند، یک انسان دوست حقیقی است.

فرصتها در دسترس افرادی که پس انداز دارند، قرار می گیرد.

چند سال پیش، مرد جوانی از یکی از مناطق کشاورزی پنسیلوانیا به فیلادلفیا آمد تا در یک چاپخانه کار کند. یکی از همکاران او سهامدار یک شرکت ساختمانی بود و عادت کرده بود که هر هفته ۵ دلار در این شرکت سرمایه گذاری کند. این مرد جوان نیز تحت تاثیر کارهای دوستش قرار گرفت و به پیشنهاد دوستش یک حساب در شرکت

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

ساختمانی باز کرد. پس از سه سال، او ۹۰۰ دلار پس انداز کرده بود. چاپخانه ای که این مرد جوان در آن کار می کرد با مشکلات مالی روبرو شد و تا حد ورشکستگی پیش رفت. او با ۹۰۰ دلار خود چاپخانه را از خطر ورشکستگی نجات داد و در عوض در نیمی از سود این کسب و کار شریک شد.

با استفاده از یک سیستم بسته اقتصادی، توانست بدهیهای کسب و کار را تسویه کند، و در حال حاضر سهم او از سود این کسب و کار، کمی بیشتر از ۲۵ هزار دلار در سال است.

اگر او عادت پس انداز را در خود توسعه نداده بود، هرگز این فرصت برایش فراهم نمیشد، و اگر هم میشد، او قادر نبود از آن به نفع خود بهره ببرد.

هنگامی که طراحی اولین مدل اتومبیل آقای فورد تکمیل شد، او برای تولید عمده و فروش محصولاتش به سرمایه نیاز داشت. او سراغ چند تن از دوستانش که رفت که هزاران دلار پس انداز کرده بودند؛ یکی از این افراد سناتور کوزن بود. این دوستان به کمک فورد شتافتند، و کمی بعد میلیونها دلار سود به جیب زدند.

مردی که کسب و کار ال پروداکتو را در حوزه دخانیات آغاز کرد، در ابتدا سرمایه بسیار اندکی داشت، که از فروش سیگارهای دست ساز آن را به دست آورده بود. ایده

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

آنها بسیار مناسب بود، و کاملا بر فرآیند ساخت سیگار تسلط داشتند، اما اگر سرمایه کافی برای شروع کارشان را پس انداز نکرده بودند، این ایده در نطفه خفه میشد. آنها با همان سرمایه اندک کارشان را آغاز کردند و چند سال بعد، کسب و کارشان را به مبلغ ۸ میلیون دلار به شرکت تنباکوی آمریکا فروختند.

در پشت هر ثروت کلان و موفقیت چشم گیری، می توانید عادت پس انداز را مشاهده کنید.

جان دی راکرفلر در ابتدا یک کتابدار ساده بود. او ایده مبتکرانه ای برای توسعه صنعت نفت داشت، صنعتی که در آن زمان وجود خارجی نداشت. او برای اجرای ایده خود نیاز به سرمایه بسیار زیادی داشت، و از آنجایی که عادت پس انداز را در خود پرورش داده بود و اعتبار او در محافظت از پول اثبات شده بود، می توانست به راحتی سرمایه لازم برای فعالیتهایش را از دیگران قرض بگیرد.

با اطمینان می توان گفت که اساس ثروت افسانه ای آقای راگرفلر، چیزی جز عادت پس انداز نبوده است؛ عادتی که در زمان کتابداری با حقوق ماهانه کمتر از ۴۰ دلار، در خود پرورش داده بود.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

جیمز جی. هیل، یک مرد جوان فقیر بود، که به عنوان یک تلگرافچی فعالیت می کرد و حقوق ماهیانهای کمتر از ۳۰ دلار داشت. او ایده سیستم راه آهن بزرگ شمالی را در ذهن خود پرورش داد، اما قادر نبود این ایده را اجرایی کند. با این حال، او عادت پس انداز را در خود شکل داد و توانست هزینه های لازم برای سفر به شیکاگو را ذخیره کند. او در شیکاگو با چندین سرمایه گذار برای تامین مالی طرحش مذاکره کرد.

تاجران به راحتی به دیگران اعتماد نمی کنند و پول خودشان را در اختیار فرد دیگری قرار نمی دهند، مگر اینکه آن فرد لیاقت خود در محافظت از پول را نشان دهد. داشتن عادت پس انداز یکی از ویژگی هایی است که می تواند اعتماد سرمایه گذاران را به شما جلب کند. افرادی که عادت پس انداز را در خود توسعه نداده اند، هرگز نمی توانند از این آزمون سربلند بیرون بیایند.

مرد جوانی که در یک چاپخانه در نیویورک کار می کرد، تصمیم گرفت چاپخانه کوچکی راه اندازی کند و کسب و کار خودش را آغاز کند. او به سراغ مدیر یکی از شرکت های تامین لوازم چاپخانه رفت و درخواست خود را با او در میان گذاشت. او دستگاه چاپ و تجهیزات جانبی آن را لازم داشت.

اولین سوالی که مدیر شرکت از او پرسید این بود، «آیا پس اندازی داری؟»

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

این مرد پس انداز داشت. او در چهار سال گذشته، هر هفته نیمی از درآمد ۳۰ دلاری اش را پس انداز کرده بود. او اعتبار لازم برای خرید تجهیزات مورد نیازش را دریافت کرد. کمی بعد او توانست اعتبار بیشتری دریافت کند، و هم اکنون او مالک یکی از بزرگترین چاپخانه های شیکاگو است. نام او جرج بی. ویلیام است، و من آشنایی نزدیکی با او دارم.

فرصت ها در هر گوشه و کناری وجود دارند، اما تنها کسانی می توانند از این فرصت ها بهره مند شوند که پول در دست داشته باشند، و بتوانند با استفاده از عادت پس انداز و سایر ویژگیهای شخصیتی مورد نیاز برای شکل گیری عادت پس انداز، کنترل پول را در دست بگیرند.

جی. پی. مورگان گفته است که حاضر است یک میلیون دلار از پول خود را به فردی که شخصیت مطلوب دارد و عادت پس انداز را را در خود پرورش داده است قرض دهد، اما به هیچ وجه حتی هزار دلار به فردی که شخصیتی نامطلوب دارد و ولخرج است، قرض نمیدهد.

اصولا این دیدگاهی است که تمام جهان نسبت به افرادی که پس انداز می کنند، دارند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

افرادی که با پس انداز به استقلال مالی دست پیدا می کنند، معمولا مسیر خود را با یک حساب پس انداز ۲۰۰ تا ۳۰۰ دلاری آغاز می کنند. چند سال پیش، مخترعی جوان، وسیله ای خانگی اختراع کرد که بسیار کاربردی و منحصر به فرد بود. او نیز مانند اغلب مخترعان سرمایه کافی برای بازاریابی اختراعش را نداشت. علاوه بر این، از آنجایی که عادت پس انداز را در خود توسعه نداده بود، قرض گرفتن پول از منابع بانکی نیز برای او غیرممکن بود.

هم اتاقی او یک مکانیک جوان بود که ۲۰۰ دلار پس انداز کرده بود. او با سرمایه اندک خود به کمک مخترع جوان آمد، و مخترع توانست کار خود را آغاز کند و چند نمونه اولیه از دستگاه بسازد.

آنها خانه به خانه به سراغ مشتری های بالقوه رفتند، تا توانستند سری اول تولید را به فروش برسانند.

سپس یکبار دیگر تولید کردند و آن را نیز فروختند، آنها به همین ترتیب ادامه دادند تا در نهایت توانستند ۱۰۰۰ دلار سرمایه انباشت کنند. با استفاده از این پول و اعتباری که به دست آورده بودند، توانستند ابزار لازم برای تولید انبوه دستگاه خود را خریداری کنند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

مکانیک جوان، شش سال بعد سهم خود را با قیمت ۲۵۰ هزار دلار فروخت. اگر او عادت پس انداز را در خود توسعه نداده بود، تا پایان عمر خود نیز نمی توانست چنین ثروتی به دست آورد.

داستان فوق هزاران بار در نقاط مختلف جهان تکرار شده است، تنها ممکن است جزئیات این داستانها کمی با هم تفاوت داشته باشد. بسیاری از ثروتهایی که در ایلات متحده انباشته شده اند، یا در حال انباشت شدن هستند، در ابتدا به این شکل شروع شده اند.

ممکن است این عبارت تلخ و ناراحت کننده باشد، اما حقیقت دارد که: اگر پولی نداشته باشید و عادت پس انداز را نیز در خودتان توسعه نداده باشید، شما هیچ شانسی برای ثروتمند شدن ندارید، چون فرصتهای کسب ثروت هرگز در دسترس شما قرار نخواهند گرفت. هیچ اشکالی ندارد که یک بار دیگر تکرار کنیم که در واقع این حقیقت باید بارها و بارها تکرار شود)، تمام ثروتها، چه کم چه زیاد، با شکل دهی به عادت پس انداز آغاز می شوند.

این اصل را به خوبی در ذهنتان تثبیت کنید، تا در مسیر دستیابی به استقلال مالی قرار بگیرید.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

بسیار ناراحت کننده است که فردی را ببینید که در سنین بالای عمر خود قرار دارد و مجبور است هر روز برای ساعاتی طولانی به سختی کار کند، تنها به این دلیل که عادت پس انداز را نادیده گرفته است. اما میلیون ها نفر از چنین افرادی هم اکنون در ایالات متحده زندگی می کنند. مهمترین چیز در زندگی آزادی است!

بدون استقلال مالی، دستیابی به آزادی حقیقی غیرممکن است. واقعا وحشتناک است که فردی مجبور باشد در تمام طول عمر خود، هر روز در یک مکان مشخص، وظایف مشخصی را انجام دهد (خصوصا اگر این فرد هیچ علاقه ای به این کار نداشته باشد. این شیوه زندگی مانند زندانی بودن است، زیرا قدرت انتخاب این فرد بسیار محدود است. این نوع زندگی کردن تفاوتی با زندانی بودن ندارد، حتی می توان گفت از برخی لحاظ فرد زندانی شرایط بهتری دارد، زیرا او مجبور نیست مسکن، خوراک و پوشاک تامین کند.

تنها راه برون رفت از این رنج و سختی، که آزادی را از دسترس فرد خارج می کند، توسعه دادن عادت پس انداز و زندگی بر اساس آن است.

نه قرض بگیرید و قرض بدهید چون قرض معمولا دوستی ها را تباه می کند.

شکسپیر

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

فصل ۵. ابتکار عمل و پیشگامی

تمامی مردم ممکن است در یکی از دو گروه و طبقه ی کلی قرار داده شوند. یکی معروف به «پیشگامان» است و دیگری «پیروان». اغلب اوقات پیروان به موفقیت با ارزشی دست نمی یابند و تا از ردهی پیروان فراتر نروند و پیشگام نشوند، به موفقیت نخواهند رسید.

یک تفکر غلط در بین گروههای خاصی از مردم جهان وجود دارد که می گوید مردم تاوان دانسته هایشان را میدهند. این موضوع نیز همچون تمامی دیگر حقایق تا حدی درست است و چه بسا زیان آن بیشتر از سودش باشد. حقیقت این است که مردم نه فقط تاوان دانسته هایشان را می دهند، بلکه به طور خاص تر تاوان آنچه را نیز پس میدهند که با توجه به دانسته هایشان انجام میدهند، یا دیگران را وا می دارند که انجام دهند. بدون ابتکار عمل، صرف نظر از اینکه فرد چه چیزی را ممکن است موفقیت در نظر بگیرد، هیچ کس به موفقیت نخواهد رسید.

زیرا هیچ کاری به جز امور معمول و روزمره انجام نخواهد داد و فقط کارهایی معمولی یا پیش پاافتاده انجام می دهد که برای ادامه ی زندگی اش لازم است؛ کارهایی همچون به دست آوردن چیزی برای خوردن، جایی برای اقامت و خواب، و پوشاکی برای بر تن

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

کردن. این سه مایحتاج را شاید بتوان بدون ابتکار عمل و پیشگامی نیز به دست آورد، اما در لحظه ای که افراد تصمیم می گیرند چیزهایی بیش از ضروریات زندگی کسب کنند، یا باید عادت های دهند یا خود را پشت حصارها و مبتنی بر پیشگامی و ابتکار را در خود پرورش موانع یک دیوار سنگی ببینند.

نخستین گام ضروری در گسترش ابتکار عمل و پیشگامی در واقع شکل دادن عادت تصمیم گیری سریع و قطعی است. تمامی افراد موفق از قدرت تصمیم گیری خوبی برخوردارند. افرادی که در تردید و ابهام بین دو یا بیش از دو تصمیماند و افکار مبهمی راجع به آنچه می خواهند انجام دهند در سر دارند، در کل بدون انجام دادن هیچ کاری همچنان سردرگم و حیران می مانند.

چند نسل بود که در خصوص ساخت کانال پاناما صحبت هایی صورت می گرفت، اما کار واقعی ساخت آن فقط زمانی آغاز شد که تئودور روزولت به مقام ریاست جمهوری آمریکا رسید. روزولت ابتکار عمل را در دست گرفت و با تصمیمی قاطع، پیشگام چنین کاری شد. او با فراهم کردن بودجه ی کافی برای این کار، لایحه ی لازم را برای تصویب به کنگره داد. سپس با اعتماد به نفس و به طور مصمم، درحالی کار را آغاز کرد که هدف اصلی مشخص و طرح و برنامه ی معینی برای رسیدن به موفقیت در

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

ذهن داشت. به این ترتیب، صحبتهای صرف در خصوص ایجاد کانال پاناما به واقعیتی باشکوه و عظیم تبدیل شد.

البته باید در نظر داشت که فقط داشتن یک هدف اصلی مشخص و طرح و برنامه ای معین برای نیل به موفقیت کافی نیست، هرچند که طرح و برنامه ی مورد نظر به طور کامل کاربردی باشد و شما نیز توانایی لازم برای انجام موفقیت آمیز آن را داشته باشید، به چیزهای بیشتری نیز نیاز خواهید داشت. در واقع باید ابتکار عمل را در دست بگیرید و چرخهای طرح و برنامه ی خود را به حرکت درآورید. این کار را تا رسیدن به هدف همچنان ادامه دهید و اقدامات لازم را متوقف نکنید.

اگر به مطالعه و بررسی افرادی بپردازید که ناموفقند (در اطراف خود به وفور چنین افرادی را خواهید یافت)، مشاهده می کنید که بدون استثناء همهی آنان فاقد قطعیت در تصمیم گیری هستند؛ این موضوع حتی در موضوعات بسیار کم اهمیت نیز صدق می کند. چنین افرادی به طور معمول راجع به اهداف خود خیلی حرف می زنند، اما همه چیز در حرف زدن خلاصه می شود و به اقدام نمی انجامد و باید دانست که «دوصد گفته چون نیم کردار نیست.» أعمال و نه الفاظ باید شعار افرادی باشد که قصد

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

دارند در زندگی به موفقیت برسند، صرف نظر از اینکه چه خواستهای داشته باشند یا چه چیزی را به عنوان یک هدف اصلی مشخص انتخاب کرده باشند.

فقدان تصمیم گیری اغلب به بیخردی و پرداختن به کارهای اشتباه یا بی نتیجه منجر شده است. وقتی فردی به نتیجه ای مشخص و معین رسیده باشد و خود را آمادهی مواجهه با پیامدهای احتمالی کند، دیگر چیزی بسیار بد یا دردناک نخواهد بود. این حقیقت را به نحوی بسیار مؤثر می توان در کلام مردی حس کرد که به مرگ محکوم شده بود. وقتی از او پرسیدند از دانستن اینکه تا نیم ساعت دیگر می میرد و باید با زندگی وداع کند چه احساسی دارد، پاسخ داد: «من هرگز از این بابت ناراحت نیستم و رنج نمی کشم. من این ذهنیت را در خود ایجاد کرده ام که دیر یا زود باید بمیرم و چند سال دیرتر یا زودتر اهمیتی نخواهد داشت. زیرا سالهاست که زندگی ام چیزی جز شکستی غمناک و همراه با منبعی مستمر از درد و مشکلات نبوده است.» فقط به این جمله فکر کنید: خیلی زود همه چیز تمام خواهد شد. آن مرد در واقع ذهن خود را رها و آزاد کرده و به این ذهنیت رسیده بود که مسؤولیتهای زندگی که باعث شده بود او به چنان سرانجامی برسد، دیگر برایش در حال تمام شدن بود.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

پیشگامان برجسته و موفق همواره افرادی اند که خیلی سریع و در عین حال بدون تردید، تصمیمات خود را اتخاذ می کنند. هر چند نباید فرض کرد که اتخاذ سریع تصمیمات همیشه توصیه میشود. موقعیت هایی وجود دارد که مستلزم تعمق و تفکر بیشتر است و در آن، باید به مطالعه ی حقایق مرتبط با تصمیم موردنظر پرداخت. اما پس از اینکه تمامی حقایق موجود گردآوری و سازماندهی شد، دیگر بهانه و توجیهی برای به تعویق انداختن تصمیم موردنظر وجود ندارد و فردی که به چنین تأخیرهایی عادت دارد، نمی تواند رهبر و پیشگامی مؤثر شود؛ مگر اینکه این ضعف برطرف شود و فرد بر آن غلبه یابد.

ژولیوس سزار مدتها بود که میخواست بر ارتش کشوری دیگر غلبه کند و آن را مغلوب سازد، اما در انجام این کار دچار تردید میشد. زیرا از وفاداری ارتش خویش مطمئن نبود. سرانجام او طرحی در نظر گرفت که از طریق آن می توانست از وفاداری نیروهایش اطمینان یابد. طرح و برنامه اش از این قرار بود: سربازانش را سوار قایق های متعدد کرد و همراه با آنان به سوی ساحلی عزیمت کرد که دشمن آنجا بود. پس از اینکه به ساحل رسیدند و نیروها از قایق پیاده شدند تا آمادهی جنگ شوند، دستور داد که تمامی قایق ها را بسوزانند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

سپس رو به ژنرال خود کرد و گفت: «اکنون یا پیروز شوید یا بمیرید! چاره ی دیگری نداریم. این پیغام را به تمامی نیروها منتقل کن و بگذار بدانند که با دشمنان ما باید زنده بمانند و پیروز شوند یا ما.» سپس وارد جنگ شدند و در نهایت با عزم و اراده ای راسخ که برای زنده ماندن در سر داشتند، پیروز شدند.

ژولیوس سزار به این علت برنده شد که توانست تصمیم قاطع به زنده ماندن و پیروز شدن را در سربازانش ایجاد کند؟

گرانت گفت: «اگر تمام تابستان نیز طول بکشد، ما به نبرد ادامه خواهیم داد.» و او به رغم کمبودهای موجود، بر سر تصمیم خود استوار ماند و در نهایت هم پیروز شد!

وقتی یکی از ملوانان کریستف کلمب از او پرسید که اگر تا روز بعد اثری از خشکی نیابند چه کار می کند، او پاسخ داد:

«اگر فردا به خشکی نرسیدیم، همچنان پارو میزنیم و پیش می رویم.» او نیز یک هدف اصلی مشخص در ذهن داشت؛ طرح و برنامه ای معین برای نیل به موفقیت. و بر اساس آن، از تصمیم خود برنگشت و آن را تغییر نداد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

این یک حقیقت شناخته شده است که بسیاری از افراد تا وقتی تحت استرس و فشار زیاد قرار نگیرند، با تمام توان خود در برابر مشکلات نمی جنگند و بهترین قابلیت های خود را بروز نمی دهند. خطر قریب الوقوع افراد معمولی را قادر می سازد شجاعتی فوق بشری پیدا کنند و چه از لحاظ جسمی و چه ذهنی فراتر از حد معمول ظاهر شوند.

وقتی ناپلئون پی برد که گودالی عمیق و ناپیدا درست جلوی خطوط پیاده نظام ارتش وی درست شده است، به سواره نظام دستور حرکت داد. سپس منتظر ماند تا اجساد اسبها و نیروها گودال را پر کند و بعد به سربازان خود دستور داد به دشمن یورش برند و آنان را شکست دهند. این کار به اتخاذ تصمیمی جدی و در عین حال سریع و بدون تردید نیاز داشت. لحظه ای دودلی و تردید می توانست باعث شود که دشمن پیروز شود. او کاری نامعلوم و ناممکن انجام داد.

در زمینه ی فروش، به طور تقریبی تمامی فروشندگان عذر و بهانه های مشابهی می آورند: «من آن را به دقت بررسی می کنم و بعد به اطلاع شما می رسانم، که در واقع به معنای آن است که من مایل به خریدن آن نیستم، اما فاقد شجاعت لازم برای رسیدن به یک تصمیم مشخص و قطعی هستم.»

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

فروشنده ی پیشگام و موفق برای دادن پاسخ چنین عذر و بهانه هایی نمی آورد و به ارزش ابتکار عمل پی می برد. آن فروشنده به سرعت به خریدار در فرآیند تصمیم گیری درست برای خرید کمک می کند و او را از تردید بیرون می آورد. به این ترتیب، در مدتی کوتاه کار تمام میشود و فروش انجام شده است.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

فصل ٦ تخیل

هیچ فردی هرگز بدون به کار گیری تخیل کاری انجام نداده، چیزی خلق نکرده و طرح و برنامه ای نساخته با هدف اصلی مشخصی را در ذهن خود گسترش نداده است. هر چیزی که تابه حال ایجاد یا خلق شده ابتدا از طریق تخیل در ذهن مجسم شده است.

»جان وانامیکر» فقید سالها پیش از آنکه تجارتش تحقق یابد، در تخیل خود آن را با تمام عظمت و جزئیاتش میدید. در آن سالها او نام و اعتباری نداشت. آن موقع او از سرمایه ای برای ایجاد چنان کار و تجارتی برخوردار نبود، اما از عهده اش برآمد و توانست تجارتی را تحقق بخشد که با شکوه و عظمت بسیار در ذهن خود مجسم و رؤیاپردازی کرده بود. (این کتاب توسط سایت آی موفقیت(i-Success.ir) منتشر شده است)

در کارگاه تخیل، شخص ممکن است ایدهها، مفاهیم یا بخش هایی از ایده های قدیمی و شناخته شده را در نظر بگیرد و آنها را با ایده ها یا بخش هایی از ایده های قدیمی دیگر تلفیق کند و در نتیجه ایده هایی خلق کند که به ظاهر نو و جدیدند. این فرآیند در واقع اصل تمامی ابداعات و اختراعات است.

شخصی که دارای هدف اصلی مشخص و طرح و برنامه ای برای رسیدن به آن است، شاید اعتماد به نفس زیادی داشته باشد، شاید عادت به پس انداز کردن را به خوبی

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

در خود تقویت کرده باشد و واجد خصایص پیشگامی و ابتکار عمل باشد. اما اگر در این میان عنصر تخیل گم و کم باشد، ویژگیها و خصایص دیگر نیز بدون استفاده خواهد بود. زیرا نیروی محرکی برای به کارگیری آن وجود نخواهد داشت. در کارگاه تخیل، تمامی طرح و برنامه ها ایجاد می شود و بدون چنین طرح و برنامه هایی، هیچ موفقیتی به جز اتفاق صرف ممکن نخواهد شد.

شاهد روشی باشید که در آن، تخیل را می توان هم به عنوان شروع و هم پایان طرح و برنامه های موفق به کار گرفت: کلارنس ساندرز ۱۲، مبدع فروشگاههای زنجیرهای پیگلی-ویگلی ۱۳، ایدهای را مدنظر قرار داد که بر سیستم رستوران کافه تریا مبتنی بود. آنچه رخ داد این بود که آقای ساندرز هنگام کار در یک سوپرمارکت، برای صرف ناهار به کافه تریا می رفت. او در صف می ایستاد و منتظر می ماند تا با جلو رفتن صف، به پیشخوان برسد که غذاها آنجا بود. به این ترتیب، چرخهای تخیل او شروع به چرخیدن کرد و پیش خودش چنین استدلال کرد:

به نظر می رسد افراد از اینکه به ترتیب در صف بایستند و طبق میلشان از خود پذیرایی کنند، لذت می برند. علاوه بر آن، با این روش دیگر نیاز به فروشندگان و گارسونهای کمتر هم احساس می شود. چرا از این روش در سوپرمارکت ها استفاده نشود؟

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

این ایده ی خوبی برای معرفی و عرضه به سوپرمارکت هاست. به این ترتیب، افراد می توانند پس از ورود، با سبدی در دست در همه جای سوپرمارکت پرسه بزنند و هر آنچه را مایلند در سبد خود بگذارند و موقع خروج، مبلغ کل اقلام موجود در سبد را پرداخت کنند. این خرید فعالانه و همراه با تنوع برای آنان لذت بخش خواهد بود.

آن گاه و آنجا بود که کمی عنصر تخیل، بذر ایده ای را در ذهن آقای ساندرز کاشت که بعدها به شبکهی فروشگاههای زنجیره ای پیگلی-ویگلی تبدیل شد و او را در عرصه ی تجارت مولتی میلیونر کرد.

ایده ها سودمندترین محصولات ذهن انسانند و به طور کامل در تخیل او خلق و ایجاد می شوند. فروشگاههای زنجیره ای ایجادشده توسط اف.دبلیو. وولورث ۱۴ حاصل تخیل بود. وولورث فروشنده ی یک مغازه ی خرده فروشی بود و صاحب مغازه از این موضوع شاکی بود که اجناس و کالاهای قدیمی و غیرقابل فروشی در مغازه هست که باید بیرون انداخته شوند، چراکه فقط فضا اشغال کرده اند. و در آن زمان بود که تخیل وولورث به کار افتاد.

او رو به صاحب مغازه گفت: «فکری به ذهنم رسیده است. ایده ای که می گوید چطور این اجناس را بفروشیم. اجازه دهید همه ی آنها را روی میز بگذاریم و نوشته ای بزرگ

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

روی میز قرار دهیم مبنی بر اینکه هر یک از اجناس به قیمت ۱۰ سنت فروخته می شود.»

ایده ی کاربردی و خوبی به نظر می رسید. از این رو، امتحانش کردند که بسیار هم مفید واقع شد. سپس پیشرفتهای بیشتری حاصل شد. این امر در نهایت به فروشگاههای زنجیره ای و عظیم وولورث منجر شد که سرانجام در سرتاسر کشور گسترش یافت و باعث شد مردی که از تخیلش به خوبی استفاده کرد، فردی موفق در این عرصه شود و نامش ماندگار شود. ایده ها در هر کار و تجارتی ارزشمندند. افرادی که قدرت تخیل خود را رشد و پرورش می دهند، و باعث خلق ایده ها از تخیلات می شوند، دیر یا زود خود را در رأس موفقیت های مالی می یابند که با قدرتی عظیم حمایت می شود.

توماس ادیسون با استفاده از تخیل خود لامپ الکتریکی گداخته را ابداع کرد و آن زمانی بود که او در اصل معروف و قدیمی را طی ترکیبی مونتاژ کرد که پیش تر هیچ گاه با هم مرتبط نبودند. شرح مختصری از چگونگی این کار ادیسون به شما کمک خواهد کرد تا روشی ابداع کنید که در آن تخیل برای حل و رفع مشکلات، غلبه بر موانع و ایجاد مبنایی برای رسیدن به موفقیتهای عظیم در هر کاری به کمکتان می آید.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

ایده ی اصلی ساخت لامپ الکتریکی جدید نبود. ادیسون پی برد که با به کار گیری انرژی الکتریکی در یک سیم نور ایجاد می شود. سپس، گرم کردن سیم حرارت ایجاد می کند. اما مشکلی که پیش از ادیسون نیز برطرف نشده بود، این حقیقت بود که هیچ کس به روشی برای هدایت حرارت ایجادشده پی نبرده بود. وقتی سیم به حد کافی گرم میشد و می توانست نور خوبی ایجاد کند، به سرعت میسوخت. سالها کسی نتوانسته بود این مشکل حل نشده را برطرف کند.

ادیسون پس از سال ها و بارها آزمون و خطا، روزی به طور اتفاقی راجع به روش قدیمی و معروف سوزاندن زغال فکر کرد. بعد به سرعت مشاهده کرد که این اصل همان کلید و رمز هدایت حرارت و گرماست که برای ایجاد نور از طریق به کار گیری قدرت الکتریکی در یک سیم، لازم و ضروری است. زغال چوب با قرار دادن دستهای چوب در یک جا، آتش زدن آن و بعد پوشاندنش با خاک درست می شود. با این روش، بیشتر حجم اکسیژن لازم برای آتش قطع می شود. چوب به کندی و نه به طور کامل و همراه با شعله ای درخشان و زیاد می سوزد. به علت نبود اکسیژن کافی، احتراق کمی صورت می گیرد. و در جایی که هیچ اکسیژنی نباشد، احتراقی نیز صورت نمی گیرد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

ادیسون با داشتن این دانش و آگاهی در ذهن خود، به لابراتوار خود رفت و سیم آزمایش را داخل یک لامپ خلا قرار داد. به این ترتیب، او تمامی اکسیژن را حذف کرد. سپس قدرت الکتریکی را به کار گرفت و بعد، یک لامپ الکتریکی گداخته و عالی داشت! سیم موجود در داخل لامپ نمی توانست آتش بگیرد و بسوزد، زیرا اکسیژن داخل آن نبود که باعث ایجاد احتراق کافی برای سوختنش شود. در این زمان، یکی از اختراعات پیشرفته ی بشر با تلفیق دو اصل در قالب روشی نوین خلق شد.

هیچ چیزی به طور کامل و مطلق جدید نیست! هر آنچه جدید و نو به نظر می رسد، چیزی جز تلفیقی از ایده ها یا عناصر چیزی قدیمی نیست. این موضوع در ایجاد طرح و برنامه های تجاری، ابداعات، اختراعات، تولید فلزات و هر چیز دیگری صادق است که انسان ایجاد می کند.

هر آنچه اختراعی اساسی نامیده می شود، به واقع هم اصول کشف نشده ی قدیمی و هم جدید را در بر می گیرد. بیشتر صدها هزار اختراعی که هر ساله ثبت و به کار گرفته می شود، شامل چیزی بیش از تلفیقی جدید از اصول قدیمی و شناخته شده نیست که بارها و سال ها به روش های متفاوت و برای مقاصد و اهداف مختلف استفاده شده است.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

وقتی آقای ساندرز سیستم فروش پیگلی ویگلی را ایجاد کرد، حتی دو ایده را نیز با هم تلفیق نکرد. او تنها ایده ای قدیمی را در نظر گرفت و از آن به نحوی مؤثر و امروزی استفاده کرد. اما این کار مستلزم به کار گیری قدرت تخیل و خلاقیت بود.

برای رشد و پرورش تخیلتان، به نحوی که سرانجام ایده هایی به شما برای در دست گرفتن ابتکار عمل بدهد و باعث شود در کاری پیشگام شوید، باید از تمامی ایده های مفید و کاربردی که در خطوط مختلف مشاغل دیگر می بینید، در جهت کار و شغل خود استفاده کنید. این کار را با یادداشت برداشتن و ثبت آنها آغاز کنید. هر ایده، مفهوم یا فکری را یادداشت کنید که به ذهنتان خطور می کند و کاربردی است. و بعد، از این ایده ها در طرح و برنامه های جدید استفاده کنید. رفته رفته زمان آن فرا می رسد که قدرت تخیل شما وارد انبار و مخزن ذهن ناخودآگاهتان شود که در آن، تمام دانشی ذخیره می شود که تابه حال کسب و جمع کرده اید. قومی تخیلتان این دانشها را جمع و وارد ترکیبات جدید می کند و نتیجه اش را به شما در شکل ایده های جدید و بکر، یا هر ایدهی به ظاهر جدید، تحویل می دهد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

این فرآیند کاربردی است، زیرا به واسطهی برخی از بهترین و معروف ترین پیشگامان، ابداع کنندگان و پیشروان تجاری با موفقیت دنبال شده است. پیکاسو گفت: «هر چیزی که بتوانید در ذهن خود مجسم کنید، واقعی است.»

اجازه دهید واژه ی تخیل را چنین تعریف کنیم: «کارگاهی از ذهن که در آن، ترکیباتی جدید و مختلف از افکار، ایده ها، طرحها، برنامه ها، حقایق، اصول و تئوری های شناخته شده برای انسان فراهم می شود.» ترکیبی از ایده ها که ممکن است فقط بخشهایی از ایده های قدیمی و شناخته شده باشد، ممکن است

از چند سنت تا چند میلیون دلار ارزش داشته باشد. تخیل نیرویی ذهنی است که نمی توان ارزش یا قیمت مشخصی برایش در نظر گرفت. تخیل مهمترین توانایی ذهنی است. زیرا اینجاست که تمامی انگیزه های ما، محرک لازم برای تبدیل شدن به اعمال مان را به دست می آورند.

فرد رؤیاپردازی که کاری بیش از رویاپردازی و در رؤیا فرو رفتن انجام نمیدهد، از قوه ی تخیل استفاده می کند. او نمی تواند از این قوای ذهنی به نحوی مؤثر و کارآمد استفاده کند، زیرا محرک لازم برای به کار انداختن و عملی کردن افکار در آن گم و کم است.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

در اینجاست که اقدامات ابتکاری و پیشگامانه وارد عمل می شود، مشروط بر آنکه فرد با قوانین موفقیت آشنا باشد و درک کند که آن ایده ها به خودی خود ارزشی ندارند، مگر آنکه به کار بیفتند و کاربردی شوند.

فرد رؤیاپردازی که ایده های کاربردی ایجاد می کند، باید از آن ایده ها با سه قانونی پشتیبانی کند که قبل از این قانون هستند. آن سه قانون به قرار زیرند:

۱. قانون اهمیت داشتن یک هدف اصلی مشخص.

۲. قانون اعتماد به نفس

۳. قانون اقدامات ابتکاری و پیشگامانه

بدون تأثیر این سه قانون، شاید هیچ کس نمی تواند افکار و ایده هایش را وارد عمل نکند؛ حتی اگر قدرت رؤیاپردازی، تخیل و آفرینش وی بسیار گسترش یافته باشد.

این کار و هنر شماست که در زندگی موفق شوید! چگونه؟ این پرسشی است که خودتان باید به آن پاسخ دهید. اما به طور کلی، باید تا حدی در این خطوط حرکت کنید

۱. هدفی مشخص در نظر بگیرید و برای رسیدن به آن، طرح و برنامه ای معین ایجاد کنید.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

۲. اقداماتی ابتکاری و نوآورانه انجام دهید و طرح و برنامه تان را وارد عمل کنید.

۳. به خود و توانمندیهایتان اعتقاد داشته باشید تا بتوانید طرح و برنامه هایتان را با موفقیت تکمیل کنید.

صرف نظر از اینکه چه کسی هستید، به چه کاری مشغولید، درآمدتان چقدر است، یا اینکه پول کمی دارید، اگر ذهن سالم و روشنی داشته باشید و اگر بتوانید به خوبی از قوه ی تخیلتان استفاده کنید، آن گاه می توانید به تدریج به جایگاهی مناسب دست یابید که برایتان احترام و ارزش به ارمغان آورد و تمامی چیزهای دنیوی ضروری تان را فراهم سازد. ترفندی در این خصوص وجود ندارد. این فرآیند ساده و کاربردی است. شما میتوانید کار را با ایده، طرح با هدف مقدماتی ساده ای آغاز کنید و به تدریج آن را گسترش دهید.

اگر قومی تخیلتان به طور مناسب و کافی گسترش نیافت تا شما را قادر سازد به ابتکارات و ابداعاتی مفید دست یابید، آن وقت چه؟ شما می توانید به تمرین این قومی ذهنی بپردازید و با به کارگیری اش، روش هایی را برای بهبود عملکرد آن خلق و ایجاد کنید. به این ترتیب، قومی تخیلتان تقویت می شود.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

شما فرصتها و روش های بسیاری برای تمرین دادن تخیلتان خواهید یافت. منتظر نمانید کسی به شما نشان دهد که چه کاری انجام دهید. از بینش و بصیرت خود استفاده کنید و اجازه دهید قومی تخیلتان به شما بگوید که چه کار کنید.

منتظر نمانید کسی در این راه به شما کمک کند. هر بار که در خلق ترکیباتی جدید از ایده ها به نحوی مؤثر استفاده کنید، قومی تخیلتان قوی تر می شود. به این تمرین ادامه دهید. دیر یا زود، از طریق این نوع تمرین، قومی تخیل فردی که از این تمرین تبعیت می کند همراه با اعتماد به نفس و اقدامات ابتکاری به علاوهی یک هدف اصلی مشخص، به طور حتم طرح و برنامه های جدیدی ایجاد خواهد کرد که او را در مسیر موفقیت خواهد انداخت.

تجزیه و تحلیل کامل شغل ها نشان میدهد که سودآورترین شغل روی کره ی زمین، فروشندگی و کاسبی است. فردی که ذهن خلاق و قومی تخیل قوی اش باعث ایجاد ابداعات و ابتکارات مفید می شود، این قابلیت را پیدا می کند که هر مشتری که وارد مغازه اش می شود، بارها و بارها باز هم مراجعه کند و هر بار با رضایت خاطر بیرون برود. هر فردی که ایده ها و طرح هایی سودمند در سر دارد و از تخیلی نیرومند برخوردار است، به طور مستمر سبب افزایش مشتریان خود خواهد شد.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

چنین فردی، صرفنظر از کار و خدمتی که انجام میدهد یا دستمزدی که دریافت می کند، به خوبی در مسیر موفقیت قرار می گیرد.

هدف از ذکر این مطالب مختصر دربارهی قانون فلسفه ی موفقیت این نیست که به افراد نشان دهد چه کاری انجام دهند و چگونه. بلکه قصد اصلی فراهم کردن فهرستی از قواعد کلی این فرآیند و به کار گیری آن در تمامی کارها و مسؤولیت های موفقیت آمیز است، به نحوی که همه قادر به فهم و درک آن باشند. این قواعد ساده اند و همگان می توانند به آسانی از آنها استفاده کنند.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

فصل ۷. شور و اشتیاق

مفهوم واقعی «شور و اشتیاق» به آن اهمیتی میدهد که جلوتر از معنا و مفهومی است که اغلب به ذهن خطور می کند. این واژه که ریشه اش یونانی است، به مفهوم الهام است و از خالق سرچشمه می گیرد. به راستی افرادی که واجد آن هستند، به طور طبیعی خوش اقبالند.

جالب است بدانید که بیشتر افراد موفق در تمامی عرصه های زندگی - و به ویژه در زمینه ی فروشندگی و کاسبی - افرادی پرشور و پرحرارت هستند. شور و اشتیاق، نیرویی محرک است که نه تنها به افراد واجد آن قدرت بیشتری می دهد، بلکه مسری نیز هست و روی تمامی افراد نیز اثر می گذارد. شور و اشتیاق برای انجام کار و شغل موردنظر خود باعث میشود که خستگی آن بسیار کمتر احساس شود. مشاهده شده است حتی کارگرانی که مشغول کار پرمشقت حفر تونل هستند، با آواز خواندن در هنگام کار و داشتن شور و اشتیاق به کارشان، خستگی و یکنواختی و رنج آن را تا حد زیادی از بین می برند.

وقتی یانکی ها طی جنگ جهانی اول وارد میدان نبرد شدند، با خواندن آوازهای حماسی و روحیه ساز شور و حرارت خاصی پیدا می کردند و به جوش وخروش می آمدند. این

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

امر برای روحیه ی خسته از جنگ سربازان نیز مؤثر بود و شور و اشتیاق خاصی به آنان می بخشید.

با فرا رسیدن قرن بیستم، فروشگاه فیلن در بوستون در حالی افتتاح شد که هر روز صبح طی ماههای تابستان گروه موسیقی در فروشگاه به اجرای موسیقی می پرداخت و همزمان با آن، فروشنده ها نیز حرکات موزون انجام می دادند. وقتی درهای فروشگاه باز می شد و مردم به داخل می آمدند، با دیدن محیط شاد فروشگاه به شور و شوق می آمدند و فروشنده ها با لبخندزدن و خوشامدگویی از آنان استقبال می کردند. فروشنده ها که تا چند دقیقه قبل در حال انجام حرکات موزون بودند، هنوز هم همان ژست را حفظ کرده بودند. این روحیه ی شاد و باطراوت در تمام طول روز در فروشنده ها باقی می ماند و باعث شور و هیجان مشتری ها و رونق کسب و کار میشد.

در همان زمان دریافتند که با ورود گروههای ارکستر و موسیقی به کارخانه هایی که در آنها مواد و ادوات جنگی ساخته می شود، تولید حتی در برخی موارد تا پنجاه درصد اوضاع معمول نیز افزایش می یابد. علاوه بر آن، پی بردند که با این روش کارگران نه تنها طی روز بیشتر کار می کنند، بلکه در پایان روز نیز خستگی کمتری را در خود حس می کنند؛ حتی در مسیر خود به سوی خانه، سوت می زنند و آواز می خوانند!

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

شور و اشتیاق، به تلاش های فرد قدرت بیشتری می بخشد؛ صرف نظر از اینکه مشغول چه کار و حرفه ای است. شور و اشتیاق در واقع میزان بالای ارتعاش های ذهنی است. نقطه ی شروع آن محرک و انگیزه یا خواستهای مشخص و معین است. در بخش های قبلی، فهرستی کامل از محرکهای ذهنی را بیان کردیم که حالت ذهنی مشخصی نظیر شور و اشتیاق را ایجاد می کند. نیرومندترین آنها میل جنسی است.

افرادی که تمایل زیاد به ارضای آن را در خود حس نمی کنند و به برقراری روابط جنسی میلی ندارند، به ندرت پیش می آید که بر سر چیزی به شور و هیجان بیایند و جوش و خروش بسیاری پیدا کنند. نوابغ از این نیروی محرک نیرومند همانند پایه ای برای تغییر افکار خود از تماس جنسی به هر شکل دیگری از کارهای فیزیکی استفاده می کنند. در حقیقت، آنان ماهیت آن را تغییر می دهند و در امور دیگر به صورت نیرویی محرک و برانگیزاننده از آن بهره می برند.

اهمیت شور و اشتیاق در جایگاه یکی از ۱۷ قانون ضروری موفقیت، در فصل «**ذهن مرکب**» شرح داده شده است.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

پدیده ی عجیبی که افراد بسیاری در تلاش های خود برای ایجاد هماهنگی با دیگران حس می کنند تا اصل ذهن مرکب تحقق یابد، در واقع میزان بالای ارتعاش های ذهنی است که به شور و اشتیاق معروف است.

این حقیقتی شناخته شده است که افراد در کارهایی بیشترین موفقیت را کسب می کنند که از انجامش لذت می برند. در واقع، آمادگی ذهنی برای انجام دادن آنها را دارند و خود را مجبور نمی بینند. استدلال موجود در این زمینه آن است که آنان بی درنگ برای انجام آن کار به شوق و ذوق می آیند و هیجان زده می شوند. شور و اشتیاق همچنین مبنایی است برای بروز تخیل خلاقانه.

وقتی ذهن در میزان و سرعتی بالا ارتعاش پیدا می کند، آمادگی پذیرش ارتعاشهای بالای منابع بیرونی و ذهن های مشابه دیگر را نیز دارد. از این رو، وضعیت مطلوب برای تخیل خلاقانه فراهم می شود. مشاهده شده است که شور و اشتیاق نقش مهمی در چهار اصل دیگر تشکیل دهنده ی قانون فلسفه ی موفقیت ایفا می کند که عبارتند از: **ذهن مرکب**، **تخیل**، **تفکر دقیق** و **شخصیت دوست داشتنی**.

برای اینکه شور و اشتیاق مفید و ارزشمند باشد، باید مدیریت و در جهت اهداف مشخص هدایت شود. شور و اشتیاق هدایت نشده می تواند مخرب باشد؛ و به طور

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

کلی چنین است. اعمال و رفتارهای «پسران بد» چیزی بیشتر یا کمتر از شور و هیجان مهارنشده نیست. انرژی هدر شده ی این شور و هیجان که در برخی مردان جوان از طریق بی بندوباری های جنسی بروز پیدا می کند - و تمایلات جنسی که از طریق برقراری روابط جنسی بروز نمی یابد - فقط در صورتی که مهار و هدایت شود یا تغییر ماهیت دهد، می تواند آنان را به موفقیت های بزرگ برساند.

اشتیاق برای انسان، همانند بخار برای لوکوموتیو است، اشتیاق همان نیروی حیات بخشی است، که انسان را به اقدام وامیدارد. بزرگترین رهبران در دنیا کسانی هستند که می دانند چگونه باید در پیروانشان اشتیاق ایجاد کنند. اشتیاق مهم ترین 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 می گذارد؟

اشتیاق را به شغل خود بیافزایید تا دیگر یکنواخت و طاقت فرسا نباشد. اشتیاق به حدی انرژی زا است، که شما را قادر می سازد دو یا سه برابر بیشتر از قبل کار کنید، بدون اینکه خسته و فرسوده شوید.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

به مدت سالهای طولانی، من تمام کارهای مربوط به نویسندگی ام را در این شب ها 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 فوق العاده زیبای مهتاب بر روی این برج، چشمان من را بر روی آن ثابت کرده بود. چنان سایه - روشن نقره ای 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 شده ام اثرات مهتاب نیست، بلکه روشنایی آفتاب صبحگاهی است. روز شده بود! من تمام شب را مشغول کار کردن بودم، اما چنان مجذوب کارم شده بودم، که گمان می کردم 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

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

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 می توانید آن را در خودتان پرورش دهید و از مزایای آن بهره مند شوید. بدون اشتیاق، شما همانند یک باتری الکتریکی هستید که کاملا از الکتریسیته تخلیه شده است اشتیاق نیروی حیات بخشی است که شما می توانید با استفاده از آن جسم خود را دوباره شارژ کنید، و شخصیت پویایی در خودتان توسعه بدهید. 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 می شود 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

زندگی تان به گونه ای است که نمی توانید کاری را که بیش از هر چیز به آن علاقمند هستید انجام بدهید، می توانید هدف اصلی زندگی تان را فعالیت در آن شغل به خصوص تعیین کنید.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

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 می توانید با آزادی کامل، هدف اصلی زندگیتان را برای خودتان تعیین کنید، و هیچ کس نمی تواند شما را از انجام این کار منع کند، و یا جلوی برنامه ریزی برای تبدیل کردن این هدف به واقعیت را بگیرد.هیچکس نمی تواند مانع ادغام اشتیاق با برنامه های شما شود.

شادمانی، هدف نهایی تمام کوششهای انسانی است، حالتی ذهنی است که تنها از طریق امید به دستاوردهای آتی می توانید آن را در خودتان توسعه بدهید. انسان شاد کسی است که در آرزوی کسب دستاوردهای بزرگ آینده، که هنوز به دست نیاورده است، زندگی می کند. خانه ای که دوست دارید مالک آن بشوید، پولی که دوست دارید کسب کنید و یا در حساب بانکی تان 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 می توانید صرف نظر از شرایط فعلی زند گیتان، به آنها اشتیاق داشته باشید.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

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 کرده ام.

ایده من این بود: میخواستم ویراستار مقالات یک مجله باشم. من باید با استفاده از قانون طلایی به دیگران الهام می بخشیدم، 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 مجله های ملی بودم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

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 می توانم به این عامل ضروری دست پیدا کنم، اما به هیچ عنوان از این موضوع نگران نیستم، زیرا اطمینان دارم که می توانم از عهده این کار برآیم!» هنگام نوشتن این کلمات، اشتیاق و ایمان خود را هم با آنها ترکیب می کردم.

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 می توانی 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 داده اند نیز، تخمین درستی از توانایی هایشان ندارند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

قبل از شروع بخش بعدی این درس، می خواهم 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 شعله های 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 نمی کرده است.

اشتیاق شما چگونه بر دیگران تاثیر می گذارد اکنون به یکی از مهمترین مباحث این درس، یا همان «تلقین» رسیده ایم.

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

تلقین، اصلی است که از طریق آن، سخنان، اقدامات و حالت ذهنی شما، بر دیگران تاثیر می گذارد.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

برای اینکه قدرت عظیم تلقین را درک کنید، در اینجا می خواهم بار دیگر مطالب ارائه شده در فصل مقدماتی درباره تله پاتی را مرور کنم. اگر شما اکنون اصل تله پاتی (انتقال افکار از یک ذهن به ذهنی دیگر بدون استفاده از علایم، نشانه ها و یا اصوات) را درک می کنید و آن را پذیرفته اید، بدون شک میدانید که چرا اشتیاق مسری است، و چرا اطرافیان یک فرد مشتاق از او تاثیر می پذیرند.

هنگامی که ذهن شما به موجب برانگیخته شدن با اشتیاق، با فرکانس بالایی در حال ارتعاش باشد، این ارتعاش توسط ذهن اطرافیانتان جذب می شود؛ به خصوص افرادی که رابطه نزدیکی با آنها دارید. هنگامی که یک سخنران عمومی احساس کند که مخاطبانش با او هم فکر هستند، پی می برد 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

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

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 میفروشید، 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 ذهنیتان 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.

متاسفانه قادر نیستم 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.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

بنابراین، آنچه می گویید، و شیوه ای که آن را بیان می کنید، ممکن است معنایی کاملا متفاوت از آنچه در ذهن دارید به مشتری منتقل کند. همین مساله موجب عدم موفقیت بسیاری از فروشندگانی می شود که برای عرضه کالای خود تنها از استدلال و کلمات منطقی استفاده می کنند، و به کلمات خود رنگ اشتیاق نمی زنند. اشتیاقی که از صداقت و باور به کالایی که قصد فروش آن را دارد، حاصل می شود. این فروشندگان با کلماتشان یک چیز می گویند، اما با لحن صدایشان پیام کاملا متفاوتی به مشتری منتقل می کنند؛ بنابراین مشتری سردر گم می شود، نمی تواند به فروشنده اعتماد کند و هیچ معامله ای اتفاق نمی افتد.

آنچه می گویید نقش مهمی در فرآیند عملکرد اصل تلقین ایفا می کند، اما نقش آن با اعمالی که انجام می دهید 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 به خصوصی تشویق کند، اما خودش به آن توصیه ها عمل نکند، هیچ کس به توصیه های 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، بی تاثیر خواهد بود.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

افکار شما مهم ترین روش برای اجرایی کردن اصل تلقین هستند، زیرا آنها لحن صدای شما را کنترل می کنند، و تا حدود زیادی اعمال شما را نیز تعیین می کنند. اگر افکار، اعمال و سخنان شما با یکدیگر هماهنگ باشند، بدون استثنا تمام اطرافیان تان کم و بیش از شما تاثیر می پذیرند.

در ادامه، مبحث تلقین را بررسی خواهم کرد، تا دقیقا به شما نشان دهم که چگونه می توانید این اصل را اجرایی کنید. همان طور که پیش از این گفتیم، تلقین و خود تلقینی تنها در یک مورد با یکدیگر تفاوت دارند و آن این است که: تلقین برای تاثیر گذاشتن بر دیگران استفاده می شود، در حالی که خود تلقینی 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 می شوند. آنها قبل از اینکه ذهن مشتری خود را برای پذیرفتن پیشنهاداتشان آماده کنند، اقدام به فروش می کنند. این نکته بسیار با اهمیت است و

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

فهم آن برای موفقیت حیاتی است، بنابراین لازم می بینم که بیشتر به آن بپردازم، تا مطمئن شوم که شما به طور کامل آن را درک کرده اید.

زمانی که می گویم 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 می کند اعتماد کامل داشته باشد، و واضح است که هیچ قانون ثابت و کلی ای برای ایجاد حس اعتماد و روحیه پذیرا بودن وجود ندارد. در اینجا است که نبوغ فروشنده اهمیت پیدا می کند، و عدم وجود قانون کلی برای ایجاد حس اعتماد را جبران می کند.

من فروشنده بیمه عمری را می شناسم، که تنها بیمه های عمر با مبلغ بالا (۱۰۰ هزار دلار و بالاتر از آن را به فروش می رساند. پیش از اینکه او به سراغ یک مشتری جدید برود، تمام پیشینه او را بررسی می کند و اطلاعات کاملی از علایق و تجارب او به دست می آورد. برای مثال سطح تحصیلات، رشته تحصیلی، وضعیت مالی، عادت های خاص (اگر داشته باشد)، اعتقادات مذهبی و سایر اطلاعاتی که تعدادشان به قدری زیاد است که نمی توان تمام آنها را در اینجا لیست کرد. سپس از این اطلاعات استفاده می

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

کند، 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 نمی کند. در واقع تا زمانی که رابطه نزدیکی با طرف مقابل ایجاد نکند، هیچ حرفی از بیمه به میان نمی آورد.

نباید فکر کنید که او در این مدت، زمان خود را تلف کرده است. او از این ملاقاتهای دوستانه استفاده می کند، تا ذهن مخاطب خود را خنثی کند؛ او تلاش می کند اعتماد طرف مقابل را به خودش جلب کند، تا زمانی که راجع به بیمه صحبت می کند، مخاطب با گوش های 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 نامه هایی را در تایید این کتاب بنویسند، و این نامه ها 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 پیش نیاز ضروری موفقیت را نادیده گرفته بودم. با چنان سرعتی نامه ها را نوشته بودم، که نتوانسته بودم روحیه اشتیاق را

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

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 نامه ها نه تنها بدون پاسخ نماندند، بلکه پاسخهایی که دریافت کرده بودم شاهکار بودند، و بسیار بهتر از آن چیزی بودند که در خوشبینانه ترین حالت انتظار آن را داشتم، و مکمل ارزنده ای برای کتاب من بودند.

به یاد داشته باشید که تلقین و اشتیاق، شانه به شانه یکدیگر حرکت می کنند؟

تلقین، یکی از زیرکانه ترین 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 می تواند حیات را با خطر روبرو کند. چند سال پیش، در فرانسه، یک مجرم به مرگ محکوم شد، اما پیش از اینکه زمان اجرای حکم فرابرسد، آزمایشی بر روی او انجام شد، که در نهایت اثبات کرد که اصل تلقین میتواند مرگ را برای یک فرد رغم بزند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

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 میترسد 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 میگذاشت 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.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

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 میتواند 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 میتوان میکروب ها 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 اعجاب آوری است!

یکی از خصوصیات شگفت انگیز ذهن این است که تمام احساسات و عقایدی که از طریق تلقین بیرونی یا خود تلقینی به آن می رسد، به صورت جمعی در گروههایی ثبت میشوند که با یکدیگر هماهنگی دارند. تمام احساسات و افکار منفی در یک بخش ذهن ذخیره می شوند، و احساسات و افکار مثبت در بخش دیگری از ذهن با یکدیگر ذخیره میشوند. هنگامی که یکی از این احساسات و افکار یا تجربه های مربوط به گذشته از طریق حافظه، به ذهن هوشیار انسان خوانده می شود، معمولا سایر احساسات و افکاری که ماهیت مشابهی با آن دارند نیز به ذهن خوانده می شوند، دقیقا به همان شکلی که با بلند کردن یک حلقه از زنجیر، حلقه های دیگر نیز با آن بلند میشوند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

برای مثال، هر اتفاقی که موجب شود فرد احساس تردید کند، کافی است تا تمامی تجربه های 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 داستان هایی که دیگران در این باره برای شما تعریف کرده اند، در ذهن شما پدیدار می شوند.

بر اساس اصل پیوستگی، تمام احساست، تجارب و افکار مشابه، همراه با هم در ذهن انسان طبقه بندی می شوند، 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 می کند. 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 فرامی خواند. ذهنی که سرشار از ترس باشد، با شهامت بیگانه است. تنها یکی از این دو می تواند در ذهن حضور داشته باشد. این دو به هیچ عنوان با هم هماهنگی ندارند، و هم خانه های خوبی برای یکدیگر نیستند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

همان طور که پیش از این نیز چند بار گفتیم، چیزهای مشابه به سمت یکدیگر جذب می شوند. هر اندیشه ای که در ذهن ایجاد می شود، تمایل دارد که اندیشه های با ماهیت مشابه را به سمت خود جذب کند.

بنابراین به خوبی مشهود است که احساسات، افکار و عواطفی که از تجربه های گذشته پدید می آیند، و توجه ذهن هوشیار را به خود جلب می کنند، توسط لشکری از احساسات، افکار و اندیشه های با ماهیت مشابه پشتیبانی می شوند.

پیشنهاد می کنم که با استفاده از اصل خود تلقینی 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 می آیند و شما را به جلو می برند.

با استفاده از اصل تلقین، علاقه ی 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 می کند و به آن دست پیدا می کند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اگر می خواهید 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 می کند.

هنگامی آن که پیرمرد محترم و خوش قلب بذر این تلقین را در ذهنم کاشت که، من فرد باهوشی هستم و در صورتی که به خودم آموزش بدهم می توانم 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 شانه های من را گرفت و با اعتماد کامل در چشمان من نگریست 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 نکته ای است که میخواهم با تمام توانم به آن تاکید کنم. لحن صدا و شیوه بیان تاثیرگذاری بیشتری به نسبت کلمات و جمله بندی شما دارند.

بنابراین اگر می خواهید سخنان تان تاثیر مورد نظر شما را بر مخاطب تان بگذارد، خلوص، صداقت و صمیمیت باید با بیان شما عجین باشد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

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 وابستگی ای با گروههای سیاسی ندارد شناخته می شوید، از شما تقاضا دارم که سفری به مکزیک داشته باشید و پس از مطالعه امور اقتصادی و سیاسی آن کشور، به ایالات متحده آمریکا بر گردید و یک سری مقاله در روزنامه ها 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 در آمد من در تمام عمرم باشد؛ اما من این پیشنهاد را نپذیرفتم. کسانی که با اصول تاثیرگذاری بر دیگران آشنایی دارند، به خوبی می دانند که این کار کاملا منطقی بود. اگر می خواهید سخنان تان بر دیگران تاثیرگذار باشد، باید وجدانی آسوده داشته باشید.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

نوشته های من نمی توانست 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 نوشته هایم ترکیب کنم، بدون شک مطالب من نمی تواند تاثیر زیادی بر خوانندگان بگذارد؛ حتی اگر حاضر باشم تمام استعداد خود را به کار بگیرم.

بحث بیشتر درباره دلیل کاری که انجام دادم بی فایده است، زیرا آنهایی که با اصل خود تلقینی 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.

هیچ کس نمی تواند 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 تاثیر گذاری 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 می دانم 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

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

بگویید. این کار قدرت قلم من را نابود می کند، و کلمات من را بی تاثیر می سازد. تنها زمانی می توانم پیام خودم را به دیگران منتقل کنم و بر آنها تاثیر بگذارم، که آتش اشتیاق در قلبم شعله ور باشد و تنها زمانی می توانم مخاطبانم را به پذیرش این پیام متقاعد کنم، که شخصا به مطالبی که بیان می کنم اعتقاد داشته باشم.

از شما میخواهم که پاراگراف بالا را نیز با صدای بلند بخوانید. بله، می خواهم آن را نیز به خاطر بسپارید. علاوه بر این، پیشنهاد می کنم 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 نمی توانید هدف اصلی خود را به واقعیت زندگی تان تبدیل کنید.

بسیاری از اوقات، برای پایبندی به این اصل مجبور به تحمل دشواری های زیادی شده ام!

بارها پیش آمده که دوستان نزدیک و مشاوران تجاری ام از من خواسته اند تا برای به دست آوردن امتیازی خاص، این اصل را نادیده بگیرم، اما هرگز پایبندی خودم به این اصل را کنار نگذاشته ام، زیرا آرامش ذهنی و هارمونی قلبی را به منافع مالی موقتی ترجیح میدادم.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

شاید عجیب به نظر برسد، اما باورها و تصمیمات من در این زمینه، عموما بر پایه مفهومی که با عنوان «صداقت» شناخته می شود، نبوده است. نپذیرفتن پیشنهادات مربوط به سخنرانی با نوشتن درباره مطالبی که به آنها اعتقاد نداشتم، تنها به خاطر آسودگی وجدانم بود. من همواره تلاش کرده ام تنها سخنانی را که به آنها اعتقاد قلبی دارم بر زبان بیاورم، زیرا می خواستم 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 نداده ام.

یک فرد دروغگو هرگز نمی تواند به فروشندهای خبره تبدیل شود. قتلی اتفاق می افتد و با اینکه هیچکس مجرم را با دستان خونین، در حال اعتراف به کاری که انجام داده است دستگیر نمی کند، اما چون سخنانش با زبان بدن او همخوانی ندارد، کسی حرف او را باور نمی کند و زودتر از آنچه فکرش را بکند، حقیقت برای همگان آشکار می شود. همچنین از شما درخواست می کنم 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.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

هدف من از این درخواست های مکرر، سلب آزادی شما نیست. من باور دارم که شما فردی متفکر و باهوش هستید، اما می دانم 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 می دانم، زیرا آنها نقاط ضعف من نیز هستند. من ۲۵ سال پر فراز و نشیب را طی کرده ام تا توانسته ام این حقایق را در ذهن خود تثبیت کنم. من تمام این قوانین و متضادهای آنها را تجربه کرده ام، بنابراین می توانم با اطمینان کامل صحت آنها را تایید کنم.

اما منظور من از این حقایق چیست؟

برای اینکه سؤتفاهم ها 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 سخنان تان، چیزی را که به آن باور ندارید به دیگران پیشنهاد کنید.

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

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

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اگر با وجدانتان درگیر شوید، به زودی وجدان خود را از دست میدهید؛ زیرا وجدان تان دیگر قادر نخواهد بود شما را هدایت کند، درست به همان شکل که ساعتی که کوک نشده باشد نمی تواند 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 شده ام!

ممکن است بپرسید، اما از کجا بدانم تو حقیقت را می گویی؟

پاسخ این است که شما تنها با تجربه می توانید از حقیقت داشتن این اصل اطمینان حاصل کنید. البته بررسی افرادی که با ایمان کامل این اصل را به کار می بندند و کسانی که این کار را انجام نمی دهند نیز می تواند به شما کمک کند.

اگر احساس می کنید 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

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

خود تلاش کرده است مشورت کنید، و اگر او نتوانست یا نخواست حقیقت را برای شما شرح دهد، شما می توانید با تحلیل و بررسی دقیق او، حقیقت را کشف کنید.

در این دنیا تنها یک عامل است که می تواند قدرت حقیقی و ماندگار را به شما اعطا کند، و آن شخصیت است. شهرت چیزی است که دیگران راجع به شما فکر می کنند، اما شخصیت حقیقت درونی شما است. اگر می خواهید فرد موثری باشید و کلامتان بر دیگران تاثیر گذار باشد، باید شخصیت خود را ارتقا بخشید.

شخصیت اکسیری است که دارندگان آن می توانند فلزات بی ارزش را به طلای خالص تبدیل کنند.

بدون شخصیت شما هیچ چیزی ندارید؛ و هیچ نیستید؛ غیر از مشتی استخوان و گوشت و مو. شما نه می توانید شخصیت را از دیگران گدایی کنید، نه می توانید آن را بدزدید و نه می توانید آن را بخرید. فقط باید آن را بسازید؛ و تنها راه ساختن آن از طریق افکار و رفتار خودتان است.

با استفاده از اصل خود تلقینی، هر کسی می تواند شخصیت سالم و قوی برای خود بسازد، و اهمیتی ندارد که گذشته او چگونه بوده است. در پایان این بخش، تمایل دارم

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

بار دیگر بر این حقیقت تاکید کنم که همه ی افراد باشخصیت، 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 هم اکنون 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 دستورالعمل های سازنده دیگری را که مکمل این دستورالعمل هستند در آنها خواهید یافت.

دوم: اگر هنوز هدف اصلی خودتان را در زندگی تعیین نکرده اید، هرچه سریع تر 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 زندگی تان را بخوانید. در حال خواندن بیانیه سعی کنید خودتان را در حالتی تصور کنید که به هدف مورد نظرتان دست پیدا کرده اید، و باور داشته باشید که می توانید به آن برسید.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

شما باید کاملا باور داشته باشید که قادر هستید هدف اصلی و مشخص زندگی تان را به حقیقت تبدیل کنید. هر کلمه از هدف اصلی و مشخص زندگی تان را با صدای بلند و اشتیاق فراوان بخوانید. شما باید این کار را ادامه بدهید، تا زمانی که تمام نداهای درونی تان به شما بگویند که هدفی که به دنبال آن هستید قابل دستیابی است. گاهی اوقات، همان اولین باری که هدف اصلی مشخص و زندگی تان را می خوانید، این صداها را می شنوید؛ اما گاها ممکن است مجبور باشید ۱۰ تا ۵۰ بار آن را بخوانید، تا ندای درونی تان به جنبش در آید 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 زندگی تان را به صورت یک مناجات در آورید. این موضوع کاملا 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 نمی شناسند.

ایمان یکی از مهم ترین و بزرگترین موهبت ها در این دنیا است. بزرگترین معجزات از این قدرت شگفت انگیز سرچشمه می گیرند. هر کسی که به خوبی از این قدرت استفاده کند، می تواند در صلح آرامش زندگی کند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

قدرت ایمان بر اصولی استوار است که تاثیرات آن بر انسانها نامحدود است. هیچ کس نمی تواند محدودیتی برای قدرت ایمان قائل شود. در بیانیه هدف اصلی و مشخص زندگی تان، ویژگی هایی 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 می خوانید ایمان داشته باشید که می توانید 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 نمی شناسند! اگر یک مدیر فروش، لشکری از فروشندگان مشتاق را روانه بازار کند، می تواند قیمت مورد نظر خودش را برای خدمات ارائه شده تعیین کند، و ظرفیت درآمد هر یک از زیر دستانش را افزایش دهد؛ بنابراین اشتیاق او علاوه بر خودش به صدها فرد دیگر نیز منفعت می رساند.

اشتیاق، به صورت شانسی در فرد ایجاد نمی شود. محرکهای خاصی وجود دارند که این اشتیاق را در افراد ایجاد می کنند، 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 و مشتاق باشند.

۳. موفقیت مالی.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

۴. تسلط کامل بر ۱۵ اصل این کتاب و اجرایی کردن آنها در فعالیت های روزمره.

۵. جسم سالم.

۶. ارائه خدمات و مفید به دیگران.

۷. پوشش مناسب، با توجه به شغلی که در آن فعالیت می کنید.

همه ۷ موارد فوق، به استثنای مورد آخر کاملا 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 می دهیم. لباس مهم ترین 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!

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

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 می دانستم که قضاوت دیگران راجع به یک فرد، تا حدود زیادی به لباس هایی که می پوشد بستگی دارد، بدون معطلی به سراغ خیاطم رفتم.

خوشبختانه این خیاط سالهای زیادی بود که من را می شناخت، بنابراین او از روی لباس هایی 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 می توانم در زمان مقرر هزینه بالای این کت و شلوارها را پرداخت کنم، اما آیا می توانستم او را متقاعد کنم؟ این پرسش ذهن من را به خود درگیر کرده بود، و امیدوار بودم که او این مسئله را پیش نکشد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

سپس به سراغ فروشگاه پوشاکی که معمولا لباسهایم را از آنجا خریداری می کردم 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 لباس های جدید را بپوشم، احساس اعتماد به نفس دوباره در من پدیدار شد.

هنوز ۲۴ ساعت از پایان جنگ نمی گذشت 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 لباس هایی 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.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

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

من تصمیم گرفته بودم که هر روز چند کلمه با او صحبت کنم و برخی روزها مکالمه ی ما چندین دقیقه طول می کشید.

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

همین طور که به سمت جلو حرکت می کردم، زیر چشمی او را تحت نظر داشتم. وقتی که تقریبا از کنار او رد شدم او ناگهان ایستاد، من را به گوشه پیاده رو هدایت کرد، دستانش را بر روی شانه هایم 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 می رسی. چه کسی این لباسها را برایت دوخته است؟»

من گفتم: «کت و شلواری که هم اکنون پوشیده ام را ویلکی و سلری برای من دوخته اند.»

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

سپس او شغلم را از من پرسید. لباس های گران قیمتی که پوشیده بودم، این موضوع که هر روز یک دست لباس جدید می پوشیدم، 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 کرده اید؟»

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 لحظه ای بود که منتظرش بودم. زمانی که آن لباس های گران قیمت را سفارش میدادم، دقیقا به همین لحظه فکر می کردم.

کاملا واضح است که اگر این ناشر هر روز مرا می دید که با چهره ای درهم و لباس های رنگ و رو رفته در آن خیابان قدم میزدم، چنین مکالمه ای هرگز شکل نمی گرفت.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

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

علاوه بر این، ظاهر مرفه موجب می شود که دیگران نظر مثبتی نسبت به شما داشته باشند، چون موفق بودن و مرفه بودن یکی از مهم ترین 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 لباس های شیک و گران قیمت توانسته بود تمام این سرمایه مورد نیاز را برای من فراهم کند.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

البته این درست است که تواناییهای شخصی من نیز در جذب این سرمایه نقش داشته اند، اما میلیون ها نفر از افرادی که توانایی های بسیار بالایی دارند هرگز نمی توانند به خوبی از این توانایی ها 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 می کند.

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

نه تنها میدانستم 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

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

و گفت که تمایل دارد با توماس ادیسون شریک شود، مورد تمسخر تمام کارکنان شرکت ادیسون قرار گرفت.

تقریبا 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 می گذراند. او هم اکنون یک مولتی میلیونر خوشبخت و موفق است.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

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

در آن زمان، او بزرگ ترین و گرانقیمت ترین مجموعه لباس هایی را داشت که من تا آن موقع دیده بودم. کمد لباس های 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.

جوراب هایی که می پوشید هر کدام ۶ دلار قیمت داشتند.

پیراهن ها و سایر لباس های او هم به همین اندازه گران قیمت بودند. کراوات های او دست ساز بودند و قیمت هر کدام از آن ها 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.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

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 نمی کنم. 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 می دانست که ظاهرش بیشتر به بی خانمان ها شباهت دارد، تا یک کارمند مناسب.

گفته می شود که بارنز موفق ترین فروشنده ای است که با مخترع وست اورنج همکاری کرده است.

او تمام ثروت خودش را با فروشندگی به دست آورده است، اما همیشه اذعان می کند که بدون داشتن درک درستی از روانشناسی پوشاک هرگز نمی توانست به این ثروت و شهرت دست پیدا کند.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

من در زندگی خودم با فروشندگان زیادی ملاقات کرده ام. طی ده سال اخیر شخصا بیش از ۳۰۰۰ فروشنده مرد و زن را راهنمایی کرده ام و به آنها آموزش داده ام. در این مدت مشاهده کرده ام که بدون هیچ استثنا، همه فروشندگانی که به موفقیت های بزرگ دست پیدا کرده اند، درک خوبی از روانشناسی پوشاک دارند و از آن استفاده می کنند.

به ندرت اتفاق می افتد که یک فروشنده ی شیک پوش نتواند فروش بالایی داشته باشد، اما هرگز ندیده ام که فروشنده ای بدلباس بتواند در حوزه فروش موفق باشد.

من برای مدتی طولانی روانشناسی پوشاک را در افرادی با زمینه های کاری متفاوت بررسی کرده ام، و می توانم با اطمینان بگویم که رابطه نزدیکی بین پوشاک و موفقیت وجود دارد.

من به شخصه احساس نمی کنم که به سی و یک دست کت و شلوار نیاز داشته باشم، اما اگر احساس کنم که به چنین مجموعه ای از لباس نیاز دارم، هر طور شده آن را فراهم می کنم، 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 تیپی متفاوت در محل

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

کار حضور پیدا کند. همچنین او باید ۲ یا ۳ دست کت و شلوار رسمی داشته باشد، تا در گردهمایی ها 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 می کند، باید حداقل یک دست کت و شلوار مخصوص بازی گلف داشته باشد.

البته این برای فردی است که می خواهد ظاهری بهتر از طبقه متوسط از خود به نمایش بگذارد.

کسانی که به بودن در طبقه متوسط اجتماعی رضایت می دهند، تعداد لباس های کمتری نیاز دارند.

اگرچه ممکن است ضرب المثل معروف، «لباس شخصیت نمی آورد » درست باشد، اما هیچ کس نمی تواند این حقیقت را انکار کند که که پوشاک مناسب مسیر موفقیت را برای افراد هموارتر می کند.

فردی که ثروتمند باشد می تواند 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

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

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 می کند! این قانون جهان شمول، هیچ راه گریزی ندارد؛

بنابراین اگر می خواهید موفقیت را به سمت خود جذب کنید، بهتر است ظاهر یک فرد موفق را داشته باشید، فرقی نمی کند که کارگر روزمزد باشید یا یک شاهزاده تاجر.

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

محرکی که به آقای ادوین بارنز انگیزه می داد تا با اجرای اقدامات ضروری، به موفقیت های بزرگ دست پیدا کند، پوشیدن لباس های خوب بوده است.

برخی دیگر از افراد تحت تاثیر محرک عشق، به جایگاههای رفیع دست پیدا می کنند. 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.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

افراد بی شخصیتی که شغل خطرناک دزدی و زورگیری را برای خود انتخاب کرده اند، اغلب تحت تاثیر محرکهای سمی ای همچون کوکائین، مورفین و سایر مواد مخدر دست به این اقدامات می زنند. حتی در اینجا نیز یک درس بزرگ نهفته است، که نشان می دهد همه افراد برای انجام کارهایی شجاعانه تر از کارهایی که به طور معمول انجام میدهند، به یک محرک نیاز دارند.

افراد موفق، مسیرها و متدهایی را کشف کرده اند 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 می دهند فراتر است، آماده می کنند.

یکی از موفق ترین نویسندگان جهان، ارکستری را که تمام نوازندگان آن خانم های جوان و شیک پوش هستند استخدام کرده است، تا زمانی که مشغول نوشتن است، آنها برایش موسیقی بنوازند. او در اتاقی می نشست که دکور آن به سلیقه خودش چیده شده بود، و زیر نوری ملایم و خوش رنگ به نوشتن می پرداخت و آن خانم های خوش لباس و زیبا هم موسیقی محبوبش را برایش مینواختند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

او در این باره می گوید: «هنگامی که در این شرایط قرار می گیرم از اشتیاق سرمست میشوم و احساس غیر قابل وصفی را تجربه می کنم. تنها در این شرایط می توان کار خودم را انجام بدهم. ایده ها به گونه ای در ذهن من جاری می شوند، که گویی قدرتی نامرئی و ناشناخته آنها را به من دیکته می کند.»

این نویسنده بیش از هر چیزی از موسیقی و هنر الهام می گیرد. او هفته ای یک بار به موزه های هنری می رود، و حداقل یک ساعت آثار هنرمندان را تماشا می کند.

او در این باره می گوید: «تجربه مشاهده آثار هنری آن چنان اشتیاقی را در من بر می انگیزاند، 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 می بخشید، و او را ترغیب می کرد تا به خودش ایمان داشته باشد، و چنان روحیه ای را در او پرورش داد که بر تمام سختی ها غلبه کند.

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

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

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 نمی تواند 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 روش های متفاوتی بیان کنم، تا دانش آموزان این دوره، که مردان و زنانی با شخصیتها، تجربه ها 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 می کنم که وظیفه اصلی شما در زندگی دستیابی به موفقیت است؟

با انگیزه ای که از مطالعه این فلسفه پیدا می کنید، و به کمک ایده های خودتان، که پس از خواندن مطالب این کتاب در ذهن تان شکل می گیرد، 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 برنامه ای نمی تواند شما را به اهداف مورد

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

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 دروس قبلی یعنی، یک هدف اصلی و مشخص، اعتماد به نفس، نوآوری و رهبری، و قدرت تجسم، ارتباطی مستقیم دارد.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

فصل ۸- خویشتنداری

فقدان خویشتن داری بیش از دیگر قصور و کوتاهی های نژاد بشر، برای انسان غم و اندوه به بار آورده است. این موضوع در یک زمان یا زمانی دیگر خود را در زندگی هر فردی نشان میدهد.

هر انسان موفقی باید نوعی چرخ تعادل را در احساسات و هیجانات خویش داشته باشد. وقتی فردی مدیریت بر خود را از دست میدهد و عصبانی می شود، اتفاقی در مغز رخ میدهد که باید آن را بهتر درک کرد. وقتی فردی به شدت عصبانی و خشمگین می شود، به واسطه ی احساسات و هیجانات منفی برخی غدد خاص تحریک می شود و شروع به ترشح هورمونهای خود به داخل خون می کند. اگر این وضع به مدت طولانی ادامه یابد، هورمون های ترشح شده به کل بدن آسیب جدی می رساند و گاهی حتی به مرگ منجر می شود. (این کتاب توسط سایت آی موفقیت(i-Success.ir) منتشر شده است)

در چنین وضعیتی خون منعقد می شود. اگر در این حالت جریان خون سرتاسر بدن بررسی شود، وضعیت آن مشخص می شود. صورت شخص سرخ و سفید میشود. بی شک طبیعت این نظام را برای محافظت از نژاد بشر طی دوران بدوی و وحشیگری

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

ایجاد کرده که در آن افراد خشمگین، و با یکدیگر سخت درگیر می شدند. در آن اوضاع، سیاهرگها باز می شد و افت خون رخ میداد.

دانشمندان طی آزمایش هایی دریافته اند که یک سگ وقتی آزار و اذیت می شود تا به عصبانیت برسد، با هر بازدمی مقداری سم خارج می کند که برای کشتن یک موش آزمایشگاهی کافی است.

اما دلایل دیگری نیز وجود دارد که چرا شخص باید خویشتندار باشد و این ویژگی را در خود گسترش دهد. برای مثال، فردی که خویشتن دار نیست، شاید به سادگی تحت تسلط فردی قرار گیرد که خویشتن دار است و بر خود مدیریت دارد. چنین فردی ممکن است چیزی بگوید یا کاری انجام دهد که بعد شرمنده و پشیمان شود. موفقیت در زندگی تا حد زیادی با ارتباط توأم با هماهنگی با دیگر افراد مرتبط است، و این موضوع مستلزم خویشتن داری و مهار خویش است.

نویسنده ی قانون فلسفه ی موفقیت زمانی را صرف مشاهده ی تعداد زیادی از زنان کرد که در یک اداره جلوی میز شکایات تجمع کرده بودند. با نگریستن از دور، مشخص شد زن جوانی که به حرفهای آنان گوش میداد، در آرامش کامل و با لبخند نگاهشان می کرد. این در حالی بود که برخی از زنان بسیار بدزبانی و هتاکی می کردند. زن

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

جوان آنان را یکی یکی به سوی بخش موردنظرشان هدایت و راهنمایی می کرد. او آن کار را با چنان وقار و متانتی انجام میداد که باعث شد من نزدیکتر بروم تا بهتر در جریان قرار بگیرم. درست پشت سر زن جوان، زن جوان دیگری بود که او نیز به حرفهای مراجعه کنندگان گوش میداد و بعد یادداشتهایی برمی داشت و آنها را به زن جوان مسؤول میز شکایات میداد.

این یادداشت ها اصل موضوع و جان کلام هر زن شاکی، منهای سخنان تند و همراه با بدزبانی آنان را در بر می گرفت. چنین به نظر می آمد که زن جوان پشت میز شکایات به طور کامل ناشنوا است. او تمام شنیدنیها را از دستیارش، که درست پشت سرش بود، به صورت یادداشت دریافت می کرد. مدیر آنجا گفت که این تنها روشی بود که او را قادر می ساخت به نحوی درست بر شکایات اشراف داشته باشد، زیرا اعصاب انسان به حد کافی قوی نیست که در تمام طول روز بدون عصبانی شدن، به بدزبانیها و هتاکیها گوش کند و کنترل خود را از دست ندهد.

فردی خشمگین از بی عقلی و جنون موقتی رنج می برد. از این رو، به سختی قادر به انجام گفت و گوهای مدبرانه با دیگران است. به همین علت، فردی که خویشتن دار نیست، قربانی راحت الحلقوم فردی است که چنین کنترلی دارد. هیچ کس بدون اینکه

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

ابتدا بر خودش کنترل پیدا کند، نمی تواند قدرتمند و مقتدر باشد. همچنین، خویشتنداری «چرخ بالانس» برای فرد بسیار خوشبین است و شور و اشتیاقش نیاز به بررسی دارد، زیرا امکان تبدیل شدن او به فردی بسیار پر شور و هیجان وجود دارد.

در ادامه، مبحث کنترل خویشتن را بصورت کاملتر مطالعه خواهید کرد، که از طریق آن می توانید اشتیاق تان 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 نقطه ای فرود بیاید، و داراییها و زندگی شما را به نابودی بکشاند.

اشتیاق ویژگی حیاتی ای است که شما را به مرحله اقدام عملی می رساند، و کنترل خویشتن محور تعادلی است، که اقدامات شما را هدایت می کند، 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 اخیرا بر روی ۱۶۰ هزار نفر از افراد بزرگسال محبوس شده در زندان های آمریکا انجام دادند، نشان میدهد که ۹۲ درصد از این مردان و زنان نگون بخت، به این دلیل گرفتار زندان شده اند که کنترل نفس نداشته اند، و نتوانسته اند انرژی خود را در اقدامات سازنده هدایت کنند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

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

این یک حقیقت اثبات شده است که مصیبت های انسان به علت عدم کنترل نفس ایجاد می شوند.

کتابهای مقدس سرشار از پندها و نصیحت هایی هستند که به اهمیت کنترل نفس تاکید می کنند.

در این کتاب ها توصیه شده است که حتی دشمنان خود را دوست داشته باشید و کسانی که به شما صدمه رسانده اند 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 نمی کرد. اینها همان خصوصیاتی 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 ویژگی هایی داشتند که برای کشور مفید بود، لینکلن شکیبایی به خرج داد، خودش را کنترل کرد و خصوصیات آزاردهنده آنها را نادیده گرفت.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

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

اگرچه عدم وجود کنترل نفس دشواری های 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 زندگی شان به آن نیازی ضروری دارند.

اگر کنترل نفس را نادیده بگیرید، نه تنها به دیگران آسیب می رسانید، بلکه صدمات جبران ناپذیری را به خودتان وارد می کنید!

در سالهای ابتدایی شغلی ام، متوجه شدم که عدم کنترل نفس نقش مخربی در زندگی من ایفا می کند. این حقیقت طی یک رویداد عادی بر من روشن شد.(احساس می کنم 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 درس هایی که تا به حال آموخته ام 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

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

برای نشان دادن خشم خود نسبت به من، هنگامی که می دانست من تنها فردی هستم که در ساختمان حضور دارم و در دفتر خود مشغول به کار هستم، از روی عمد تمام چراغ های 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 سخنرانی ای 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 چراغ های ساختمان خاموش شد.

من از جای خودم بلند شدم و دوان دوان به سمت زیر زمین ساختمان رفتم، و می دانستم 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 داغ تر 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

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

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 نمیگویم؟

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

تصور کنید؛ من با فردی بی سواد مواجه بودم که نه می توانست بنویسد و نه می توانست بخواند، اما علی رغم این ناتوانی ها، 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 می کرد. می دانستم که بازنده شده ام. 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

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

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 نمی آمد. 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 می دانستم 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 می داد. این تصمیم گیری نه راحت بود و نه سریع.

شروع به پایین رفتن از پله ها کردم، اما این بار سرعت آن بسیار کمتر از دفعه قبل بود. همانطور که پله ها را پایین می رفتم، 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؟

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

به او گفتم که می خواهم 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 نمی کنید، 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 برمی گشتم احساس خوبی داشتم، چون توانسته بودم شهامت به خرج دهم و اشتباه خودم را جبران کنم.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

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 نمی تواند دیگران را کنترل کند، مگر اینکه اول خودش را کنترل کرده باشد. من فلسفه این ضرب المثل معروف را به روشنی درک کردم که میگوید، «اگر خدایان بخواهند کسی را نابود کنند، او را عصبانی می کنند.» همچنین به من کمک کرد که بیهوده بودن کشمکش و خشونت را درک کنم، و به من کمک کرد که بسیاری از نصیحت های موجود در کتابهای آسمانی درباره این موضوع را درک کنم.

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

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

عدم کنترل نفس، مخرب ترین 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 می کنید با سخنانی گزنده کار او را تلافی کنید، و این نقطه پایان یک فروش موفق است.

هنگامی که وکلا می خواهند از یک شاهد لجوج، که تمام سوالاتشان را با عبارات «نمی دانم» یا «به یاد نمی آورم » پاسخ می دهد، حرف بکشند، از یک حقه زیرکانه استفاده می کنند. هنگامی که تمام راههای دیگر با در بسته روبرو می شود، آنها تلاش می کنند 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 می کند.

اغلب ما در زندگی با چشمانی باز اطراف مان را جستجو می کنیم تا برای خودمان دردسر ایجاد کنیم. ما معمولا چیزی را که به دنبال آن هستیم پیدا میکنیم. من در زندگی بسیار سفر کرده ام و با افراد بسیار زیادی همسفر شده ام. در این سفرها شاهد بوده ام که از هر ۱۰ نفر، ۹ نفر آنها کنترل نفس پایینی دارند. آنها درباره هر موضوعی بحث می کنند، و در مورد آن نظر می دهند. اما تعداد کمی از این افراد ساکت و آرام یک گوشه می نشستند، و وارد بحث نمی شدند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

یکبار که از آلبانی به نیویورک سفر می کردم، راجع به مرحوم ریچارد کروکر، که در آن زمان رئیس تالار تامانی بود، بحثی شکل گرفت. طولی نکشید که بحث بالا گرفت. همه افراد حاضر در کوپه عصبانی بودند، به جز پیرمردی محترم که مشخص بود موضوع بحث برای او جذاب است. او کاملا خونسرد بود و به نظر می رسید که از آن همه بدگویی درباره گرگ تالار تامانی لذت می برد.

من گمان میکردم که او با رئیس تالار تامانی خصومت شخصی دارد، اما اینطور نبود!

او خود ریچارد کروکر بود!

این حقه هوشمندانه او بود تا بفهمد که مردم راجع به او چگونه فکر می کنند، و دشمنانش چه برنامه هایی برای او طراحی می کنند.

من راجع به سایر خصوصیات ریچارد کروکر قضاوت نمی کنم، 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، معمولا به خوبی از عهده کارشان برمی آید، صرف نظر از اینکه به چه حرفه ای مشغول باشند، یا چه سمتی داشته باشد.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

لطفا 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 نهفته اند، زیرا کسی به آنها توجه نمی کند و آنها را با دقت بررسی نمی کند.

یکی از بزرگترین فروشگاههای زنجیره ای 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 فروشگاه ها 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 می کند، و از آنها می خواهد که اجناسشان را به او نشان بدهند. سپس با پرسیدن سوالات مختلف، صبر آنها را محک می زند. اگر آنها از این آزمایش سربلند بیرون بیایند، موقعیت های بهتری به آنها پیشنهاد می شود؛ اما اگر در این آزمایش رد شوند، بدون اینکه متوجه بشوند، فرصت مناسبی را از دست میدهند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

شکی نیست که اگر نتوانید کنترل نفس خود را تقویت کنید، بدون اینکه متوجه شوید، فرصتها را یکی پس از دیگری از دست می دهید. روزی در غرفه دستکش یک فروشگاه بزرگ ایستاده بودم و با مرد جوانی که کارمند فروشگاه بود صحبت می کردم. او به من گفت که چهار سال است در این فروشگاه کار می کند، اما کسی قدر زحمات او را نمی داند، و به همین دلیل به دنبال شغل دیگری می گردد. 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 می کرد.

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 بپرسید؛ او شما را راهنمایی خواهد کرد.

این مرد جوان به مدت ۴ سال فرصت های خوبی که در اختیارش قرار می گرفت را یکی پس از دیگری از دست میداد، بدون اینکه حتی متوجه آنها شود. او می توانست با تک تک افرادی که به آنها خدمت ارائه می کند دوست شود، و این دوستان، او را به با ارزش ترین فرد در فروشگاه تبدیل می کردند، چون باز هم به نزد او بر می

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

گشتند و از او خرید می کردند. اما پاسخ های 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 می انداختند و خود را به مرتب کردن قفسه ها سرگرم می کردند، تا آن خانم مسن برای آنها دردسر 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 هم نشینی 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.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

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 می گرفت، هرگز این فرصت برای او فراهم نمیشد.

همانطور که بزرگترین قانون های اصلی زندگی در تجربه های معمولی روزمره نهفته شده است که بیشتر ما متوجه آنها نمی شویم، بهترین فرصت های زندگی نیز، در روابط به نظر بی اهمیت ما پنهان شده اند.

اگر از ۱۰ نفر بعدی که می بینید بپرسید که چرا نتوانسته اند 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 نمی دهند. اگر کمی دقیق تر شوید و رفتارها و

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

فعالیت های 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 می گیرند و از کنار آنها رد می شوند.

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 می کنم، اما فروش مناسب برای گذراندن یک زندگی خوب را ندارم.

در حقیقت همکاری من با این مدرسه کسب و کار هیچ فایده ای 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 می توانستم به میل خودم آن را سپری کنم، بنابراین سخنان او را به چالش کشیدم و به او گفت که می توانم 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

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

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 می کند تا با میزان تلاشی که قبلا برای ثبت نام یک دانش آموز صرف می کرده، 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 هماهنگی های 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 سخنرانی ام به طرحی اشاره کردم که با استفاده از آن کارکنان نه تنها توانایی های خود را بهبود می دهند تا ظرفیت در آمدشان در شغل فعلی افزایش پیدا کند، بلکه فرصتی را در اختیار آنها قرار میدهد تا خودشان را برای پذیرفتن مسئولیت های بزرگتر و فعالیت در سمت های بالاتر آماده کنند. پس از آن سخنرانی، که به همین منظور طراحی شده بود، دوستم توانست ۸ نفر از کارکنان آن فروشگاه را برای کلاس های شبانه مدرسه کسب و کار ثبت نام کند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

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 خانم های جوانی بودند که سخت ترین کار ممکن را با ماشینهای لباسشویی انجام می دادند.

دو روز بعد، جلسه دیگری را ترتیب داد. این بار شنوندگان همگی کارمندان یک بانک محلی بودند، و پس از سخنرانی دوستم توانست چهار دانش آموز 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 نمی رسید؛ 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 محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

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

هنوز هم فکر می کنید که هیچ فرصتی به سراغ شما نمی آید؟ شاید فرصت ها به سراغ شما می آیند، اما شما متوجه نمی شوید. شاید پس از مطالعه این کتاب، بتوانید این فرصت ها 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 می دانید 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، دقیق تر بررسی کنیم. فردی که کنترل نفس را به خوبی در خود تقویت کرده باشد، هرگز دچار نفرت، حسادت، ترس، انتقام یا سایر احساسات

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

مخرب مشابه نمی شود. 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 نشانه های 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 می تواند 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» می رود، و از او درخواست می کند که اجازه دهد کنارش بخوابد، یا پرنده کوچکی که با تارهای سیبیل یک گربه بازی می کند.

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

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

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 نمی شود؛ او در عوض تلاش می کند 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 هزینه تراشی به میزانی بیش از نیازهای ضروری فرد است. پس از جنگ جهانی، این عادت به شکل هشدار آمیزی رواج پیدا کرده است. یکی از اقتصاددانان سرشناس پیش بینی کرده است که اگر عادت پس انداز 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 می توانید خانواده هایی را مشاهده کنید که به جای خرید خانه، به صورت قسطی اتومبیل لوکس خریداری می کنند. 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 می برند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

ما در دوره مصرف گرایی زندگی می کنیم که جنون سرعت همگان را گرفتار کرده است و همه به این فکر می کنند که به نسبت همسایه هایشان سریع تر زندگی کنند. چندی پیش مدیر کل 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 پس انداز دارند، و از ۹۱ درصد باقی مانده که حساب پس انداز 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 تقلید کار 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 پیش پرداخت بیوک را جور کنیم، حداقل باید یک اتومبیل فورد داشته باشیم. هرگز به فردا فکر نمی کنیم. فکر کردن به روز مبادا دیگر از مد افتاده است. ما تنها به فکر امروز خودمان هستیم.

در زمانهای که همه اطرافیانمان با اتومبیل های شخصی جابه جا می شوند، استفاده از وسایل نقلیه عمومی به کنترل نفس بالایی نیاز دارد. اما همه افرادی که بر خودشان

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

کنترل دارند و به وسوسه خرید اقساطی اتومبیل تسلیم نمی شوند، به زودی خواهند دید که بسیاری از اطرافیانشان که هم اکنون صاحب اتومبیل هستند، به استفاده از وسایل نقلیه عمومی و یا حتی پیاده روی مجبور خواهند شد.

به خوبی می دانم 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 پس انداز کوچک، فرصت های متعددی را برای شما فراهم می کند؛ فرصت هایی که بدون حساب پس انداز در دسترس شما قرار نخواهند گرفت. مهم این است که شما عادت پس انداز را در خود ایجاد کنید، و اندازه این حساب چندان اهمیت ندارد، زیرا این حساب به شما کمک می کند که کنترل نفس را در خودتان تقویت کنید.

اغلب افرادی که حقوق ماهیانه دریافت می کنند، به دنبال راه هایی برای خرج کردن تمام درآمدشان هستند. فردی را در نظر بگیرید که هم اکنون ۳۰۰۰ دلار در سال حقوق دریافت می کند و با این در آمد به خوبی زندگی اش را می گذراند. اگر در آمد سالانه این فرد هزار دلار افزایش پیدا کند، آیا او همچنان با همان ۳۰۰۰ دلار زندگی اش را می گذراند و بقیه درآمد خود را در یک حساب بانکی پس انداز می کند؟ خیر،

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

مگر اینکه او جز معدود افرادی باشد که عادت پس انداز را در خود توسعه داده اند. پس او با این ۱۰۰۰ دلار اضافه چه می کند؟ او اتومبیل قدیمی خود را با یک اتومبیل جدید جایگزین می کند، 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 خردهای خودش را زیر بالشت خود می گذارد، و دیگری علاوه بر خرج تمام درآمدش خود را زیر بار بدهی فرو میبرد، نقطه تعادلی وجود دارد، که شما نیز می توانید 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 ضروری ترین عوامل در توسعه قدرت فردی است، زیرا شما را قادر می سازد تا امیال خود را کنترل کنید. با استفاده از این عامل ضروری می توانید عادت در کمین نشستن برای ضربه زدن به دیگران یا هر عادت مخرب دیگری را که به عدم کنترل نفس مربوط می شود از خود دور کنید.

در آغاز فعالیت حرفه ای خود به موضوعی پی بردم که بسیار برایم تکان دهنده بود. بسیار برایم عجیب بود، هنگامی که متوجه شدم افراد زیادی وجود دارند که اغلب انرژی خود را صرف تخریب دستاوردهای دیگران می کنند. دست سرنوشت یکی از

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

این افراد نابودگر را سر راه من قرار داد. به نظر می رسید هدف اصلی او در زندگی، بی آبرو 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 اندیشه ای 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 می کند 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 می کنند و درصدد نابودی اعتبارم هستند انتخاب کنم. استدلال من برای این نتیجه گیری بدین شکل بود: من دو راه داشتم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

من یا می توانستم مقدار زیادی از زمان و انرژی خود را برای اقدامات تلافی جویانه در برابر افرادی که تلاش به نابودی اعتبار من داشتند صرف کنم، و یا می توانستم این انرژی را به شکلی مفید در کارهایم صرف کنم، تا نتایج موفقیتهایم جواب دندان شکنی 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 انگیزه هایتان به دیگران بکنید، زیرا دیر یا زود حقیقت بر همگان روشن خواهد شد.

افراد تخریب گر، به زودی فراموش خواهند شد. تنها افراد سازنده هستند که نامشان در تاریخ ماندگار می شود. بناهای یادبود و دعاهای خیر فقط برای افراد سازنده است. اگر این حقیقت را در ذهن داشته باشید، به راحتی می توانید از کشمکش با افراد تخریب گر 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 برهه ای از زندگی با این سوال روبرو شده است، و دیر یا زود به آن مرحله از زندگی می رسد که مجبور است درباره سیاست خود در برابر دشمنانش تصمیم گیری کند.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

با مطالعه داستان زندگی افراد موفق، خواهید دید که هیچ کدام از آنها انرژی خود را صرف مقابله با بدگویان شان نکرده اند و با دقت فراوان این عادت را در خودشان نابود کرده اند.

این یک حقیقت اثبات شده است که هر فردی که در این دنیا به جایگاه رفیع دست پیدا کرده است، دشمنانی حسود در برابر خود داشته است. رئیس جمهور مرحوم آقای «وارن جی. هاردینگ» و رییس جمهور پییشن آقاین ویلسون و آقای جان پترسون و دهها فرد دیگر که می توانم از آنها نام ببرم، همگی قربانیان گرایشان بی رحمانه افراد فاسدی بوده اند که در صدد نابودی اعتبار آنها بوده اند. اما این مردان بزرگ، هرگز زمان خود را برای ارائه توضیحات به این دشمنان و اقدامات تلافی جویانه هدر نداده اند. آنها کنترل نفس بالایی داشتند و به نحو احسنت از آن استفاده کردند.

در مورد خودم، در نتیجه حملات مکرری که یک روزنامه نگار علیه من انجام می داد، 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.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

من پشت ماشین تحریرم نشستم و مشغول به تایپ کردن شدم. در تمام مدت نویسندگی ام هرگز چنین مجموعه ای از صفات زشت و زننده را در یک مطلب ننوشته بودم. هر چه بیشتر می نوشتم، 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 روزنامه نگاری که سعی داشت به من آسیب برساند نبود بلکه احساس همدلی، رحم و بخشش بود.

من به طور ناخودآگاه، با فشردن دکمه های ماشین تحریر، احساسات خشم و تنفری 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 می کنم و در سطل آشغال می اندازم.

احساسات سرکوب شده (به خصوص اگر احساس کینه باشد)، شبیه به یک بمب ویرانگر هستند.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

برای رویارویی بی خطر 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 موفقیت های 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 نسل های قبلی شما بوده است. طبیعت گام به گام و نسل به نسل، غرایز حیوانی و تمایلات وحشیانه را در وجود نسل های 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.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

هیچ گونه دیگری از جانداران، از چنین نعمتی برخوردار نیست. نعمت استفاده از سازمان یافته ترین نوع انرژی شناخته شده، یعنی افکار، به شما اعطا شده است. به نظر می رسد که افکار، نزدیک ترین 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 بپردازیم چالش برانگیز است و تنها تعداد کمی از افراد هوشمند توانایی درک آن را دارند.

تکرار می کنم، شما می توانید 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 می انگیزاند. محرکهایی که ذهن انسان را فعال می کنند، بر دو نوع هستند؛ یکی از آنها خود تلقینی است و دیگری تلقین نام دارد. شما می توانید خودتان راجع به افکاری که در ذهنتان

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

شکل می گیرند تصمیم بگیرید (خود تلقینی)، و یا می توانید به دیگران اجازه بدهید افکار شما را انتخاب کنند(تلقین). این حقیقت شرم آوری است که اغلب افکار، منبع خارجی دارند و از طریق پیشنهادات دیگران در ذهن شکل می گیرند، و شرم آورتر این است که اکثر افراد این پیشنهادات را بدون تفکر یا تحقیق درباره صحت و درستی آنها می پذیرند. برای مثال اغلب ما روزنامه ها را به نوعی می خوانیم، که گویی کلمه به کلمه آنها بر پایه حقایق غیرقابل انکار نوشته شده اند. شایعه ها و حرف های بی پایه و اساس دیگران، ما را سردرگم می کند، چون گمان می کنیم 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، دروغ پردازی ها، دشمنیها و غم و اندوهشان را به شما منتقل کنند؛ گویی هیچ کنترلی در ذهنتان ندارید و نمی توانید در آن را به روی سایرین ببندید.

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

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

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 نزدیک ترین راه رسیدن به جهان معنوی است. این حقیقت بیان کننده موضوع شگفت انگیز دیگری نیز هست؛ و آن این است که، افکار مهمترین ابزار شما برای تعیین سرنوشت تان است، که می توانید به کمک آن همانطور که می خواهید تقدیرتان را رقم بزنید.

کنترل نفس، در واقع همان کنترل افکار است.

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

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

شما در جستجوی کلید جادویی ای 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.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

با استفاده از اصل خود تلقینی، افکار مثبت و سازنده ای را که با هدف اصلی و مشخص زندگی تان 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 ذهنی تان را انتخاب کنید، و با قاطعیت از پذیرفتن پیشنهادات دیگران امتناع کنید، به بالاترین درجه کنترل نفس دست پیدا کرده اید. انسان تنها موجودی است که توانایی انجام این کار را دارد.

اگر می خواهید یک فروشنده ماهر باشید. فرقی ندارد که چیزی که می فروشید کالا باشد یا خدمات شخصی)، باید کنترل نفس را در خودتان توسعه دهید و ذهن خود را بر روی تلقین های مخرب و بحث و جدلهای بیهوده ببندید. برخی از فروشندگان از چنان کنترل نفس ضعیفی رنج می برند، که حتی قبل از شنیدن پاسخ منفی از جانب مشتری، خودشان کلمه نه را در ذهنشان می شنوند و دست از تلاش می کشند. تعداد زیادی از فروشندگان، حتی قبل از مراجعه به مشتری، پاسخ منفی را در ذهن خود شنیده اند. کنترل نفس آنها به حدی پایین است، که به خودشان تلقین می کنند، که مشتری با دیدن آنها چیزی جز کلمه «نه» بر زبان نخواهد آورد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

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

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

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 مخاطبانش را تحت تاثیر قرار میدهد. 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 نشانه هایی از این حقیقت هستند که او در هنر مذاکره موفق استاد است. به محض ورود این پزشک به اتاق، بیمار هم احساس بهتری پیدا می کند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

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

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

کنترل نفس، از کنترل افکار ناشی می شود؟

تنها افکاری را در ذهن خود جای دهید که به آنها علاقه دارید، و آن دسته از افکاری را که دیگران به شما تلقین می کنند و علاقه ای به آنها ندارید از خود دور نگه دارید. به این شکل می توانید 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.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

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

انسان تنها با عمق خواسته ها و تمایلاتش محدود می شود.

اگر تمایلات شما به اندازه کافی قوی باشند، قدرت های 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 پنجره های آن بسته باشد، به احتمال زیاد می توانید نیروی کافی برای شکستن درب ساختمان را در خودتان بیابید، چون شدیدا 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.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

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.

دمونستنز 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.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

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 موفقیت های 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 عمیق تر 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 همنوعانم 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 کرده ام انتظار پاداش داشته باشم، با خود عهد میبندم که از تلاش

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

های 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 هستنم نگاه نکنم.

با خود عهد میبندم که همواره به خاطر بسپارم که موفقیت مفهومی درونی است و در ذهن من شکل می گیرد؛ که دشواری ها 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 می کنند، سازماندهی شود و در موارد سازنده از آن استفاده شود، می تواند تمام ضروریات و تجملات زندگی را برای آنها به ارمغان بیاورد.

زمانی که اکثر افراد برای بدگویی از دیگران و شایعه پراکنی صرف می کنند، اگر تحت کنترل در آید و به شکلی سازنده هدایت شود، برای دستیابی آنها به هدف اصلی مشخص زندگی شان کافی است (البته اگر این افراد چنین هدفی داشته باشند.)

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

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 می دهند تا افکار، گفتار و کردارشان به شکلی افسار گسیخته به هر سو برود.

یکی از رایج ترین و در عین حال مخرب ترین 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 می گویند. حجم زیادی از سخنان کنترل نشده و نسنجیده، هیچ فایده ای در پی نخواهد داشت.

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

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

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 می گیرد.

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 قبلا برای خود در نظر گرفته اید را اندکی کاهش دهید.

کنترل نفس یکی از ویژگی های برجسته تمام رهبران موفقی است که من برای این کتاب زندگی آنها را بررسی کرده ام. لوتر بوربانک می گوید که به عقیده او کنترل نفس مهمترین مورد در میان قوانین پانزده گانه موفقیت است.

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

همان طور که امرسون در مقاله خود در موضوع حقوق و مزایا گفته است، فردی که کنترل نفس کامل داشته باشد، هرگز شکست دائمی نمی خورد، زیرا تمام موانع و دشواری ها در برابر ذهنی که با عزمی راسخ و کنترل نفس در مسیر هدف اصلی و مشخص زندگی خود حرکت می کند، ذوب می شوند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

تمام افراد ثروتمندی که من زندگی آنها را مطالعه و تحلیل و بررسی کرده ام (منظورم کسانی هستند که با تلاش خود به ثروت رسیده اند) کنترل نفس بالایی داشته اند و همین موضوع موجب شده که نتیجه گیری کنم هیچ کس نمی تواند بدون این خصیصه به ثروت کلان دست پیدا کند.

پس انداز پول، به کنترل نفس بسیار بالایی نیاز دارد؛ نکته ای که در درس ۴ به صورت شفاف ارائه شده است.

من به ادوارد ای. بوک برای توضیح بسیار ارزنده اش در مورد لزوم و اهمیت کنترل نفس مدیون هستم. او یکی از موفق ترین و برجسته ترین روزنامه نگاران آمریکایی است که می گوید:

«چرا اعتقاد دارم که فقر، غنی ترین تجربه ای است که یک فرد میتواند داشته باشد. امرار معاش من از راه مقاله نویسی برای مجله خانهی خانم ها 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 گذاشته اند که در اینجا می خواهم به آنها پاسخ بدهم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

نامه های دریافتی من حاوی مطالب متنوعی هستند، اما خلاصه یکی از نامه ها را به عنوان مثال برایتان ذکر می کنم سخنرانی درباره زندگی اقتصادی، هنگام که خودتان هیچ نیازی به آن ندارید و درگیر آن نیستید، بسیار راحت است. برای مثال در مورد خودم، شما به من می گویید که با در آمد شوهرم که فقط ۸۰۰ دلار در سال است، می توان به راحتی زندگی کرد، این در حالی است که شما هرگز زندگی کردن با درآمد کمتر از هزار دلار را تجربه نکرده اید.

آیا شما که در ناز و نعمت به دنیا آمده اید و در پر قو بزرگ شده اید، تا به حال به این موضوع فکر کرده اید که نوشتن یک نظریه تئوری، به هیچ وجه با دشواری هایی که ما هر روز با آنها دست و پنجه نرم می کنیم، قابل مقایسه نیست. دشواری هایی که شما هیچ اطلاعی از آنها ندارید، و تا به حال آنها را تجربه نکرده اید.

حال بیایید ببینیم که مطالب بالا چقدر حقیقت دارند.

در این مورد که من در ناز و نعمت به دنیا آمده ام و یا در پر غو بزرگ شده ام، نمی توانم اظهار نظر کنم. این حقیقت دارد که هنگام به دنیا آمدن من، پدر و مادرم ثروتمند بودند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

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 می کند، 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 می توانستم یاد گرفتم. اما چیز زیادی یاد نگرفتم. همکلاسی هایم پسرانی بی رحم بودند و معلمانم بی صبر و حوصله بودند.

پدرم نمی توانست 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 می رفتیم، اما نه برای بازی کردن. ما پس از مدرسه به مادرمان کمک می کردیم، که هر روز تحت فشار کارهای سنگین نحیف تر می شد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

ما دو برادر طی سالها، در سرمای صبحگاهی زمستان از خواب شیرین بیدار میشدیم و خاکسترهایی که همسایگانمان دور ریخته بودن را الک می کردیم 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 می کردیم، و پس از صرف صبحانه به مدرسه می رفتیم. پس از بازگشت از مدرسه، ظرفها را می شستیم و کف خانه را تمیز می کردیم. ما به همراه دو خانواده دیگر در یک آپارتمان سه طبقه زندگی می کردیم، بنابراین هر سه هفته یکبار باید همه راه پله ها و راهروها را از طبقه سوم تا طبقه اول می ساییدیم و سپس ورودی و جلوی ساختمان یعنی پیاده رو را هم تمیز می کردیم.

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 تکه های چوب را به سمت ما پرتاب میکردند.

بعد از ظهرها که پسرهای دیگر زیر نور لامپ به مطالعه ای درسهای خود مشغول بودند، من و برادرم با سبدی در دست به بیرون از خانه می رفتیم، و در جستجوی چوب یا زغال برای درست کردن آتش همه جا را زیر و رو می کردیم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اولین شغل خود را در سن ۱۰ سالگی پیدا کردم؛ تمیز کردن شیشه های یک فروشگاه نانوایی، 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 کیک های خوشبو و خوشمزه به مشتریان بود. همان نان و کیک هایی 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 در آمد داشتم.

من در محله بروکلین در شهر نیویورک زندگی می کردم و در آن زمان مهم ترین وسیله حمل و نقل به جزیره کانی، کالسکه های اسبی بود. خانه ما نزدیک به محلی بود که این کالسکه ها برای سیراب کردن اسبهای خود در آنجا توقف میکردند. مسافران مرد برای رفع تشنگی از کالسکه پیاده می شدند، اما مسافران زن برای رفع تشنگی خود راهی نداشتند، چون نمی توانستند از روی کالسکه به پایین بپرند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

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 کالسکه ها می گذراندم و وارد کالسکهها میشدم و هر لیوان آب را یک سنت می فروختم.

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 می گذاشتم، و در ازای هر لیوان، دو سنت دریافت می کردم. به این ترتیب در روزهای یکشنبه بیش از ۵ دلار درآمد کسب می کردم.

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

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 نمی توانم شرایط او را درک کنم.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

من باید خرج یک خانواده سه نفری را با ۶ دلار و ۲۵ سنت در هفته می دادم؛ یعنی کمتر از نصف درآمد سالانه آن خانم! هنگامی که مجموع در آمد من و برادرم به ۸۰۰ دلار در سال رسیده بود، احساس می کردیم که ثروتمند هستیم.

این اولین باری است که داستان زندگی خود را با این جزئیات مینویسم، تا بدانید که نویسنده مقالات مجله خانه خانم ها، یک تئوریسین محض نیست. هنگامی که او در مورد مسائل اقتصادی مقاله می نویسد و یا فعالیت های جدیدی را به شما ارائه می دهد و یا یک درآمد نامرئی به شما پیشنهاد می کند، همه آنها را شخصا تجربه کرده است. خوب است بدانید که حتی یک قدم یا یک سانتی متر از جاده فقر نیست، که من آن را تجربه نکرده باشم. من نیز تمام تجارب، افکار، احساسات و سختیهای جاده فقر را تجربه کرده ام، و با تمام پسرانی که در این جاده پای گذاشته اند، احساس همدردی می کنم.

من حتی یکی از تجربه های سخت و دشواری های آن دوره را از یاد نبرده ام. با این حال، هرگز حاضر نیستم یکی از آن تجربه های سال های 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.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

من ارزش پول را درک می کنم، چون برای بدست آوردن آن تلاش کرده ام و سختی کشیده ام. سختی هایی که در دوران کودکی از سر گذراندم، بهترین کلاس درسی بود که یک فرد می تواند در آن ثبت نام کند. این تنها راهی بود که می توانستم 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 فایده ای ندارد. برخی می گویند، «گفتن این حرف آسان است، اما چگونه می توان از این وضعیت بیرون آمد؟» هیچ کس نمی تواند با قطعیت به این سوال پاسخ دهد. کسی راه بیرون آمدن از فقر را به من نشان نداد. هیچ دو فردی نیستند که برای برون رفت از این وضعیت مسیر دقیقا مشابهی را طی کرده باشند. هر کس باید مسیر منتاسب 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 نمی توانست آن را تحمل کند و به آن تعلق نداشت.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

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 می آمد انجام دادم. اهمیتی نداشت که این کار چه باشد، اگر من را به هدفم نزدیک تر می کرد، آن را انجام میدادم. من حق انتخاب نداشتم؛ من هر کاری را که برایم پیش می آمد می پذیرفتم و به بهترین نحوی که قادر بودم آن را انجام می دادم. من پله های ترقی را یک به یک بالا رفتم. من باید سخت کار می کردم، اما این تلاش های 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 می تواند دریافت کند. تنها عاملی که می تواند این ویژگی های ارزشمند را در یک فرد نهادینه کند، فقر است.

به همین دلیل است که من اعتقاد دارم فقر نعمت بزرگی است، که عمیق ترین و کامل ترین تجربه ها را در اختیار یک پسربچه می گذارد. اما همان طور که گفتم، باید سعی کنید که از آن خارج شوید، نه اینکه در آن بمانید.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

با توسعه کنترل نفس، شما همچنین ویژگی های دیگری را نیز در خودتان توسعه می دهید، که قدرت فردی شما را افزایش می دهند. یکی از توانمندی هایی 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 کینه جویی نیست.

اگر من به شما آسیب برسانم، شما هم در اولین فرصت آن را تلافی می کنید. اگر حرف ناعادلانه ای در مورد شما بزنم، شما نیز به همان شکل تلافی می کنید.

در سوی دیگر، اگر لطفی به شما بکنم، شما نیز با عملی مشابه یا حتی سخاوتمندانه تر لطف من را جبران می کنید.

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

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

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

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

مطمئنا تا به حال چندین بار این عبارت را شنیده اید، «شخصیت بی نظیری دارد». تاکنون چند بار با افرادی روبرو شده که شخصیتی دلپذیر داشته اند، و شما را مجذوب خود کرده اند؟

فردی که با شخصیتی دلپذیر شما را به سمت خود جذب می کند، 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 می شوند» اگر با دقت قانون عمل متقابل را مطالعه کنید، آن را درک کنید و از آن استفاده هوشمندانه کنید، می توانید 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 آموخته اید.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

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

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 می کنید.

چیزهای مشابه به سمت یکدیگر جذب می شوند! در این قانون هیچ تردیدی وجود ندارد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

در واقع، ذهن افرادی که شما با آنها در تماس هستید همانند یک گوی شیشه ای است که شما می توانید بازتاب رویکرد ذهنی خود را در آن مشاهده کنید.

در رابطه با قانون تلافی می خواهم تجربه ای 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 زمینی ها 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: «ببین پسرم تو برای گرفتن بادام زمینی ها 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 می دادم، هیچ ایده ای در ذهنم نبود. لحظه ای درنگ کردم و به تحلیل اوضاع پرداختم تا بهترین راه حل را پیدا کنم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

سپس به یاد قانون عمل متقابل و تجربه هایی که در این زمینه داشتم افتادم، بنابراین رو به جیمز کردم و گفتم: «بسته بیسکویت های خود را باز کن و مقداری از آن را به برادرت تعارف کن سپس منتظر بمان تا ببینی چه اتفاقی می افتد» پس از کلنجار زیاد بالاخره توانستم او را به انجام این کار متقاعد کنم. سپس اتفاق شگفت انگیزی رخ داد، اتفاقی که بزرگترین درس فروشندگی را به من آموخت! پیش از این که ناپلئون به بسته بیسکوییت دست بزنند، با اصرار سعی می کرد تا مقداری از بادام زمینی های 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 درگیری های فیزیکی پرهیز کند.

اکنون هیچ یک از ما در مورد استفاده و به کارگیری قانون عمل متقابل، از ناپلئون و جیمز چیز بیشتری نمی دانیم. همه ما کودکانی هستیم که به راحتی تحت تاثیر این قانون قرار می گیریم. عادت عمل متقابل، به حدی گسترده و رایج است، که می توان 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 می کنیم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

آیا تا به حال فکر کرده اید که چرا وقتی یک فرد ثروتمند می شود، همه فرصت های جهان به او روی می آورند؟

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 می شوند.

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 می آمد، اما اگر دقیق تر به آن فکر کنید، متوجه می شوید که حقیقت مهمی را بیان می کند.

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

فردی که شکست، عدم اعتماد به نفس، تنفر یا عدم کنترل نفس دارد، این ویژگی ها در او رشد میکند و افزونی می یابد». اما اگر او موفقیت، اعتماد به نفس، کنترل نفس، شکیبایی تداوم و اراده مصمم داشته باشد، این ویژگی های مثبت در او پرورش پیدا می کند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

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.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

فصل ۹. عادت به انجام کاری بیش از حق و حقوق خود

مردم به طور کلی تمایل دارند نسبت به آنچه دریافت می کنند، کار کمتری انجام دهند و خدمات کمتری عرضه کنند. اما بررسی دقیق این قبیل افراد نشان میدهد اگرچه آنان در قبال مزدی که دریافت می کنند خدمات کمتری ارائه می دهند، در واقع هیچ چیز دیگری به دست نمی آورند.

آی موفقیت
i-Success

دو علت عمده وجود دارد که چرا تمامی افراد موفق، باید این قانون را به صورت زیر تمرین کنند:

۱. همان طور که بازوها یا اندامهای بدنتان با استفاده ی مکرر و زیاد ورزیده تر و نیرومندتر می شود، ذهنتان نیز از طریق به کارگیری قوی می شود. با عرضه ی بیشترین خدمات به دیگران، قومی ذهنی و استعدادهایتان به کار می افتد و در نهایت نیرومند و پویا می شود.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

۲. با انجام خدماتی بیش از دستمزدتان، به خود توجهی خاص می کنید و مدتی نمی گذرد که پیشنهادهای شغلی بسیار خوبی دریافت می کنید که هم دستمزد کمتری را که گرفته اید جبران خواهد کرد و هم به شما اطمینان می دهد همواره کار خواهید داشت.

امرسون از بزرگترین فیلسوفان است و همواره چنین تذکر میداد: «کاری انجام دهید تا در خود احساس قدرت کنید و نیرومند شوید.» همین طور است. کار نیکو کردن از پر کردن است.

هرچه کار خود را بهتر انجام دهید، در انجامش ماهرتر و زبردست تر می شوید. شما به مرور با عرضه ی خدمات بیشتر و بهتر نسبت به آنچه به عنوان دستمزد دریافت می کنید، از مزیت قانون افزایش میزان دریافتی، که در نهایت به صورت دستمزد بالاتر است، بهره مند خواهید شد.

این فقط یک تئوری نیست، بلکه به راستی کاربردی و مؤثر است. اما نباید همیشه انتظار داشته باشید که این قانون به سرعت عمل کند. شما ممکن است خدمات بیشتر و بهتری عرضه کنید و بعد از چند روز از دریافت مزدی برتر مأیوس شوید و دوباره به همان عادت معمول و قدیمی برگردید و فقط در مقابل پولی که دریافت می کنید،

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

کار و خدمت عرضه کنید و بس. به این ترتیب، نتایجی را که باید کسب نخواهید کرد. اما اگر این عادت پسندیده ی انجام خدمات بیش از دستمزد را بخشی از فلسفه ی ذهنی خود بسازید و باور داشته باشید، آن گاه نتایجی تصورناپذیر را مشاهده خواهید کرد. بگذارید همه بدانند که شما این روش را انتخاب کرده اید و هرگز اتفاقی نیست. بگذارید بدانند که قصد و نیت شما این است که همیشه بیش از آنچه عایدتان می شود، از خود مایه می گذارید و انرژی صرف کارتان می کنید و فقط به نسبت مقدار دستمزد دریافتی، کار و خدمت انجام نمیدهید.

مشاهده خواهید کرد که یافتن افراد بسیار زیادی با چنین ذهنیت و باوری آسان نیست. در چنین اوقاتی، مقایسه کردن قانونی نیرومند است و برایتان سودمند خواهد بود. شما خود را با افرادی مقایسه می کنید که کارهایی مشابه شما انجام می دهند و از اینکه برتر و والاتر از آنان هستید، احساس خوشایند پیدا می کنید.

البته برخی افراد در چنین اوضاعی این طور استنباط می کنند که نباید در ازای خدمتی که عرضه می کنند، پول کمتری دریافت کنند. زیرا به عقیده ی آنان قدر زحماتشان دانسته و پی برده نخواهد شد و کسی کارشان را ارج نخواهد نهاد. علاوه بر آن، این

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

استدلال را مطرح می کنند که برای افرادی کار می کنند که خودخواه و پرتوقعند و این را وظیفه ی آنان خواهند انگاشت. چه عالی!

هرچه کارفرمایی خودخوادتر باشد، بیشتر تمایل دارد فردی را به کار بگیرد که چنین ویژگی ای دارد و از لحاظ کیفی و کمی با دیگران تفاوت دارد. این خودخواهی بسیار، چنین کارفرمایی را وادار می کند که چنین خدماتی را به خوبی تشخیص دهد. اما اگر کارفرما قادر به درک این موضوع نیست و بصیرت کافی برای تجزیه و تحلیل خدمات کارگران خود ندارد، آن گاه به مرور و با گذشت زمان پی خواهد برد که کدام کارگران خدماتی شایان انجام میدهند که فراتر از میزان دستمزدشان است.

در ادامه این فصل رو کاملتر توضیح خواهیم داد، ممکن است بحث درباره موضوع عشق در ابتدای درس، به نظر با موضوع این درس نامرتبط باشد، اما اگر کمی شکیبایی به خرج دهید و تا پایان این درس با من همراه باشید، خواهید دید که نادیده گرفتن مبحث عشق، از ارزش این درس می کاهد و مطالب ما را ناقص می کند. منظور ما از واژه «عشق»، معنی همه گیر آن است و تنها به عشق یک انسان به انسان دیگر محدود نمی شود.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اشیا، انگیزه ها و افراد متعددی می توانند حس عشق را در انسان برانگیزند. ما برخی از کارها را دوست نداریم، به برخی از کارها علاقه مند هستیم، اما تحت شرایطی خاص، ممکن است کاری وجود داشته باشد که به آن عشق بورزیم!

برای مثال هنرمندان بزرگ، معمولا عاشق کار خود هستند. در سوی دیگر، کارگرهای روزمزد نه تنها به کار خود علاقه ندارند، بلکه ممکن است از آن متنفر باشند.

انسانهایی که تنها با هدف گذراندن زندگی کار خود را انجام می دهند، معمولا به کار خود علاقه مند نیستند. در اغلب موارد آنها کار خود را دوست ندارند، و یا حتی از آن متنفر هستند.

اگر انسان به کاری که انجام می دهد عشق بورزد، ممکن است ساعاتی طولانی مشغول فعالیت باشد، اما احساس خستگی نکند. اما کارهایی که انسان به آن علاقه ندارد یا از آن متنفر است، به سرعت موجب خستگی او میشود.

بنابراین، شکیبایی و تحمل یک فرد، به میزان علاقه او به کاری که انجام میدهد وابسته است. همانطور که مشاهده خواهید کرد، ما در حال زمینه سازی برای بیان موضوعی هستیم، که یکی از مهمترین قوانین موجود در فلسفه این کتاب است هنگامی که انسان

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

به کاری که انجام می دهد عشق بورزد، یا به خاطر معشوقش کاری را انجام دهد، موثرتر و پربازده تر خواهد بود، و به راحتی موفق می شود.

هرگاه عنصر عشق وارد فعالیت های انسان شود، کیفیت و کمیت کار او بلافاصله افزایش پیدا میکند، و همزمان احساس خستگی ناشی از آن کاهش پیدا می کند.

هنگامی که یک فرد عاشق کار خود باشد، برای کار بیشتر و بهتر، انتظار دریافت دستمزد بالاتر ندارد، به همین دلیل افراد باید تمام تلاش خود را به کار بگیرند تا کاری که به آن بیشترین علاقه را دارند، پیدا کنند.

من کاملا حق دارم که چنین پیشنهادی را به شما ارائه کنم، زیرا خودم نیز از آن پیروی کرده ام و از آن پشیمان نیستم.

به نظر می رسد اکنون زمان مناسبی باشد که به پیشینه فلسفه ی این کتاب و داستان زندگی خودم بپردازیم. هدف من از این کار نشان دادن این حقیقت است که کاری که با عشق انجام شود، هرگز به شکست منجر نمی شود.

تمام این درس شامل شواهدی در اثبات این ادعا است که، تلاش برای ارائه خدمات بهتر یا بیشتر از دستمزدی که برای آن دریافت می کنید، کاری سودمند است. اگر

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

من خودم از این قانون پیروی نکرده بودم و نتایج آن را با چشمان خودش ندیده بودم، سخنان من هیچ ارزشی نداشت.

من برای بیش از ربع قرن، عاشقانه مشغول به کار بودم، تا توانستم این فلسفه را توسعه بدهم، و باید صادقانه بگویم که حتی اگر هیچ پاداش مادی در ازای آن دریافت نکنم، لذتی که از انجام این کار دریافت کرده ام برایم کفایت می کند.

فردی که تصمیم می گیرد، در کاری که به آن عشق می ورزد فعالیت کند، در بسیاری از موارد حمایت دوستان و خانواده خود را از دست می دهد.

هنگامی که مشغول به کارهای تحقیقاتی برای جمع آوری، سازمان دهی، طبقه بندی و آزمایش مطالب این کتاب بودم، مقابله با تلقین های مخرب دوستان و آشنایان، بخش زیادی از انرژی من را تلف می کرد.

تنها هدف من از ارائه این تجربیات شخصی، این است که به دانش آموزان این فلسفه نشان دهم، که اگر تصمیم بگیرید در کاری که به آن عشق می ورزید فعالیت کنید، باید انتظار رویارویی با موانع و مشکلاتی را داشته باشید. معمولا مانع اصلی برای فعالیت در شغل مورد علاقه، در آمد پایین آن در ابتدا است.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اما در عوض، فردی که در شغل مورد علاقه خود فعالیت می کند دو مزیت مهم بهره مند است که عبارتند از: اول، او معمولا بزرگترین موهبت این دنیا را که همان شادمانی است در شغل خود می یابد و دوم، او از مزایای مادی بیشتری بهره مند می شود. زیرا کاری که با عشق انجام شود، معمولا کمیت و کیفیت بهتری دارد، و مردم حاضرند پول بیشتری در ازای آن پرداخت کنند.

بدون اینکه قصد بی احترامی داشته باشم، باید بگویم که شرم آورترین و جانگداز ترین مخالفتها با شغل من، از جانب همسرم بود. شاید به همین دلیل است که در سراسر این کتاب بارها به این موضوع اشاره کرده ام که، همسر یک مرد، با میزان انگیزه بخشی و مشارکت و یا مخالفت و سرکوفت زدن، هم می تواند او را بسازد و هم می تواند او را نابود کند.

نظر همسرم این بود که من باید در شغلی با حقوق ثابت مشغول به کار شوم، تا حقوق ماهانه داشته باشم، زیرا پیش از آن ثابت کرده بودم که توانایی های بازاریابی خوبی دارم و به راحتی می توانم در آمد سالانه ای بین ۶۰۰۰ تا ۱۰۰۰۰ دلار را برای خودم تضمین کنم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

من دیدگاه همسرم را درک می کردم، زیرا ما فرزندان رو به رشدی را داشتیم که به لباس و آموزش نیاز داشتند و حقوق ثابت، حتی اگر خیلی زیاد نبود، برای ما ضروری بود.

علیرغم اینکه استدلال همسرم منطقی بود، اما من تصمیم گرفتم که به روش خودم عمل کنم. سپس خانواده های ما نیز به کمک همسرم آمدند، و همگی با سرکوفت زدن، به من توصیه می کردند که شغلی با حقوق ثابت برای خود انتخاب کنم.

آنها به من می گفتند که اگر فرد مجردی بود که هیچ مسئولیتی نسبت به دیگران نداشتی، می توانستی آزادانه زمان خودت را به مطالعه داستان زندگی دیگران، و تحلیل و بررسی آنها بپردازی، اما حال که خانواده تشکیل داده ای و فرزندانی رو به رشد داری، چنین کاری منطقی به نظر نمی رسد.

اما من تصمیم خودم را گرفته بودم و تسلیم آنها نشدم!

اگرچه آنها دیدگاه من را نپذیرفتند، اما رفته رفته دست از مخالفت برداشتند. اما از آن جایی که میدانستم کاری که انتخاب کرده ام حداقل به طور موقتی زندگی را برای خانواده ام دشوار کرده است، فکر به اینکه نزدیک ترین دوستان و آشنایانم از من حمایت نمی کنند، کام من را تلخ کرده بود.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

خوشبختانه، برخی از دوستانم باور داشتند که کاری که انجام می دهم، هوشمندانه است.

تعداد اندکی از دوستانم نه تنها باور داشتند که کاری که انجام میدهم دستاوردهای بزرگی برای من در پی خواهد داشت، بلکه علاوه بر اینکه به برنامه من باور داشتند، آنها به من انگیزه می دادند که از دشمنی های دشمنانم و یا مخالفت های آشنایانم، دلسرد نشوم.

در میان گروه اندکی از دوستان وفادار، که در آن دوران سخت به من انگیزه می دادند، مردی وجود دارد که بیشترین تاثیر را در زندگی من داشته است. نام این فرد ادوین سی. بارنز است. او یکی از شرکای تجاری توماس ادیسون بود.

آقای بارز حدود ۲۰ سال پیش به فعالیت های من علاقه نشان داد، ولازم است در اینجا این موضوع را بیان کنم که اگر بخاطر باور تزلزل ناپذیر این مرد به درستی فلسفه این کتاب نبود، ممکن بود در همان ابتدا تسلیم پیشنهادات دوستان و آشنایانم شوم، و با انتخاب کردن راه آسانتر، در شغلی با حقوق ثابت مشغول به کار شوم.

این کار، من را از شر سختی های فراوان و انتقادات بی پایانی نجات می داد، اما همزمان همه امید زندگی من را نیز با خود نابود می کرد، و به احتمال زیاد دلپذیرترین و بهترین

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

چیز این دنیا، که همان شادمانی است نیز از دست میدادم. من از کاری که انجام میدادم خوشحال بودم؛ صرف نظر از اینکه پاداش مادی چندانی برای من نداشت، و موجب شده بود که زیر بار بدهی غرق شوم؛

بدهی هایی که در آن زمان نمی توانستم تصفیه کنم.

شاید به همین دلیل است که در فصل چهارم این دوره که درباره عادت پس انداز است، مطالب زیادی راجع به بردگی بدهی ارائه شده است.

ما می خواستیم این مفهوم با اهمیت در ذهن شما رسوخ کند.

ادوین سی. بارنز، نه تنها به درستی فلسفه آن موفقیت اعتقاد داشت، بلکه موفقیت های مالی شخصی او و دوستی نزدیکش با بزرگترین مخترع تاریخ، او را به مرجع معتبری درباره موضوع قوانینی که به موفقیت می انجامند، تبدیل می کرد.

من در ابتدای کار باور داشتم که هر فرد باهوشی که واقعا مشتاق موفقیت باشد، می تواند با پیروی از قوانینی ثابت و فرایندی مشخص (که در آن زمان برای من ناشناخته بود) به موفقیت دست پیدا کند. من میخواستم بدانم این قوانین چیست و چگونه می توان آنها را اجرایی کرد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

آقای باران نیز به این موضوع باور داشت. علاوه بر این، آقای بارنز مشاهده می کرد که دستاوردهای چشمگیر شریک تجاری اش، آقای ادیسون، همگی بر پایه اصول مشخصی هستند که بعدها پس از آزمایش دقیق، بخشی از مطالب این فلسفه را تشکیل دادند. از دیدگاه آقای بارنز، به نظر می رسید که گرد آوری ثروت، لذت بردن از آرامش ذهنی و یافتن خوشبختی و شادمانی، همگی می توانند با اجرایی کردن قوانینی ثابت، که هر کسی می تواند بر آنها تسلط پیدا کند، در دسترس افراد قرار بگیرد.

من نیز به این مسئله اعتقاد داشتم. این باور هم اکنون به حقیقتی اثبات شده تبدیل شده است. من امیدوارم همه دانش آموزان این فلسفه پس از تسلط پیدا کردن بر مطالب این دوره، به باور مشابه ی برسند.

لطفا به خاطر داشته باشید که در تمام سال هایی که مشغول تحقیق و مطالعه برای این کتاب بودم، خودم نیز به قانون ارائه شده در این درس عمل میکردم. من نه تنها بیشتر از حد وظیفه ام تلاش می کردم، بلکه کارهای را انجام میدادم، که هرگز نمی دانستم در ازای آنها پاداش دریافت خواهم کرد یا نه.

بدین ترتیب پس از سالها آشوب، دشمنی و مخالفت، این فلسفه بالاخره کامل شد، و به دست نوشته آماده ای برای چاپ تبدیل شد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

برای مدت زیادی هیچ اتفاقی نیفتاد!

مدت زیادی طول کشید، تا من گام بعدی در جهت رساندن این کتاب به مخاطبان واقعی اش را برداشتم؛ مخاطبانی که می دانستم با روی باز از آن استقبال خواهند کرد.

سالها پیش برای ارائه یک سخنرانی به شهر کانتون در ایالت اوهایو دعوت شدم. آنها تبلیغات زیادی کرده بودند، و من انتظار رویارویی با جمعیت پرشماری را داشتم. اما دقیقهٔ خلاف آن اتفاق افتاد، از آنجایی که زمان ارائه این سخنرانی، با زمان سخنرانی دو فرد دیگر تلاقی داشت، تعداد حضار به عدد خوش شانس ۱۳ کاهش پیدا کرده بود.

من همواره باور داشته ام که انسان باید تمام تلاش خودش را بکند، تا کارش را به بهترین نحو انجام دهد. اهمیتی ندارد که در ازای خدماتی که ارائه می کنید که چقدر پول دریافت می کنید و یا خدمات تان را به چند نفر ارائه می کنید. من سخنرانی خود را طوری شروع کردم که گویی سالن پر است.

اما با این حال در قلب خودم گمان میکردم که شکست خورده ام، و سخنرانی خوبی ارائه نکرده ام.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

روز بعد متوجه شده ام که سخنرانی شب گذشته تاریخ ساز بوده است، و برای اولین بار بذر فلسفه قانون موفقیت کاشته شده است.

یکی از مردانی که در سالن حضور داشت، یکی از همان سیزده نفر، مرحوم دون آر. میلت بود، که در آن زمان ناشر روزنامه محلی شهر کانتون بود. در فصل مقدماتی به طور مختصر او را معرفی کردم.

روز بعد به دفتر کار آقای میلت دعوت شدم.

از آنجایی که او پیش دستی کرده بود و من را به یک جلسه ملاقات دعوت کرده بود، من سکوت کردم و اجازه دادم که او بیشتر صحبت کند. او سخنان خود را بدین شکل شروع کرد ممکن است درخواست کنم که داستان زندگیتان را از دوران کودکی تا هم اکنون که همراه من نشسته اید، برای من تعریف کنید؟

من به او گفتم که اگر تحمل شنیدن داستانی طولانی را داشته باشد، با کمال میل این کار را انجام خواهند داد. او تمایل نشان داد، اما پیش از اینکه صحبت کردن را آغاز کنم، از من خواست که بخشهای غیر جذاب و ناراحت کننده زندگی ام را از قلم نیندازم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

او گفت: «از شما درخواست می کنم که همه چیز را درباره خودتان به من بگویید تا بتوانم روح شما را از نزدیک مشاهده کنم، نه تنها قسمتهای مطلوب آن، بلکه همه بخش های خوب و بد آن.

من سه ساعت مشغول حرف زدن بودم و آقای میلت به من گوش میداد.

من هیچ چیز را از قلم نینداختم. من از دشواری ها و اشتباهات هم سخن گفتم، و به او شرح دادم که چگونه با عزمی راسخ از این دشواری ها و اشتباهات عبور کردم. من درباره چگونگی بارور کردن ایده فلسفه این کتاب سخن گفتم، و توضیح دادم که چگونه اطلاعات مورد نیاز برای این فلسفه را گردآوری کردم.

پس از اینکه صحبت های من تمام شد، آقای میلت گفت:«می خواهم یک سوال خصوصی از شما بپرسم، و امیدوارم با همان صداقتی که داستان زندگی خود را تعریف کردید، به این سوال پاسخ بدهید.

آیا تا به حال در ازای کارهایی که انجام داده اید، پولی دریافت کرده اید، و در غیر این صورت آیا دلیل آن را می دانید؟

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

من پاسخ دادم: «خیر! من تا به حال به جز تجربه، دانش و اندکی بدهی، چیزی دریافت نکرده ام، و دلیل آن نیز واضح است. حقیقت این است که من در طول این سالها مشغول کسب تجربه و دانش بوده ام، تا بتوانم به شکلی درست اطلاعات مورد نیاز برای فلسفه قانون موفقیت را گردآوری و سازماندهی کنم، و تا به حال زمان یا فرصت کافی برای پول درآوردن از کارهایم را نداشته ام.

در کمال تعجب لبخندی بر روی چهره جدی آقای میلت نقش بست. او دستش را بر روی شانه من قرار داده گفت:

پیش از اینکه شما چیزی بگویید پاسخ این سوال را می دانستم، اما میخواستم ببینم آیا خودتان نیز از این موضوع اطلاع دارید یا خیر.

احتمالا خودتان می دانید که شما تنها فردی نیستید که به خاطر کسب دانش، از پاداش های مادی آنی صرف نظر کرده اید، چون حقیقت این است که همه فیلسوف های بزرگ، از زمان سقراط تا زمان حال، تجربه مشابهی را از سر گذرانده اند.

این کلمات مانند صدای موسیقی برای من خوشایند بودند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

من شرم آور ترین اعترافات زندگی ام را بیان کرده بودم؛ من روح خود را عریان کرده بودم، و اعتراف کرده بودم که در تمام مراحل زندگی با شکست های موقتی روبرو شده ام، و همچنین اعتراف کرده بودم که بخشی از قانون موفقیت نیز شکست موقتی بوده است.

همانطور که روبه روی چشمانی تیزبین و کنجکاوترین فردی که تا به حال دیده ام نشسته بودم احساس حماقت، حقارت و شرمساری تمام وجودم را فرا گرفته بود.

احساس می کردم که تمام تلاش هایم بیهوده بوده است. تصورش را بکنید: فلسفه موفقیت توسط فردی ارائه می شد که خودش یک بازنده و شکست خورده است؟

این فکر آنچنان من را تحت تاثیر قرار داده بود، که نمیتوانم آن را در کلمات بیان کنم.

میلت فریاد زد:«چی؟ بازنده؟»

او ادامه داد: «اطمینان دارم که شما تفاوت میان شکست موقتی و باخت را میدانید. فردی که یک فلسفه کاملی را ساخته است، که می تواند سختیها و ناامیدی های نسل هایی که هنوز به دنیا نیامده اند را برطرف کند، به هیچ وجه یک بازنده نیست.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

من هنوز نمی دانستم هدف از این مصاحبه چیست. اولین حدس من این بود که میلت در جستجوی اطلاعاتی است که بتواند با استفاده از آنها در روزنامه خود، فلسفه قانون موفقیت را نقد کند. شاید به این خاطر بود که در تجارب قبلی ام با روزنامه نگاران، اتفاقات مشابهی رخ داده بود. اما در هر صورت من تصمیم گرفتم که تمام حقایق را با او در میان بگذارم.

پیش از این که دفتر آقای میلت را ترک کنم، ما به شرکای تجاری تبدیل شده بودیم. آقای میلت تصمیم گرفته بود که هر چه زودتر از روزنامه محلی کانتون استعفا دهد، و مدیریت امور تجاری من را بر عهده بگیرد.

همزمان، من نوشتن مقالاتی بر اساس فلسفه قانون موفقیت را شروع کردم، که قرار بود در روزنامه محلی کانتون منتشر شود.

یکی از این مقاله ها، نظر قاضی البرت گری، که در آن زمان رئیس هیئت مدیره شرکت فولاد ایالات متحده آمریکا بود، را به خود جلب کرد. این اتفاق آغازگر مکالماتی بین آقای میلت و قاضی گری بود، که در نهایت منجر به خرید این کتاب برای تمام کارکنان شرکت فولاد ایالات متحده آمریکا شد، که در فصل مقدماتی این کتاب، داستان آن آورده شده است.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

امواج خوشبختی شروع به حرکت به سمت من کرده بودند.

بذر خدماتی که در طول سالیان دراز بر اساس اصل تلاش بیشتر بدون انتظار پاداش، کاشته بودم، بالاخره رشد خود را شروع کرده بود.

من با اطمینان می توانم بیان کنم که کاری که از سر عشق انجام می شود، هرگز با شکست مواجه نمی شود.

هم اکنون که این کتاب آماده چاپ است، شرکت های سرشناسی که نام آنها در پایین ذکر شده است، تمام کارکنان شان این کتاب را خریداری کرده اند :

- ✓ آقای دانیال ویلارد، مدیرعامل شرکت راه آهن بالتیمور و اوهایو
- ✓ پالایشگاه ایندین
- ✓ شرکت بیمه عمر نیویورک
- ✓ شرکت پستی تلگراف
- ✓ شرکت اتومبیل سازی پیرس ارو
- ✓ شرکت اتومبیل سازی کادیلاک

و حدود ۵۰ شرکت بزرگ دیگر.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

علاوه بر این، باشگاه تازه تاسیسی به نام وای. ام. سی. ای.، قراردادی را منعقد کرده اند، تا برنامه های آموزشی خود را بر اساس این کتاب طراحی کند، و پیش بینی می کند که در طی دو سال آتی، بیش از ۱۰۰ هزار نسخه از این کتاب به فروش برسانند.

انتشارات دانشگاه رالستون، قراردادی برای چاپ و انتشار این کتاب منعقد کرده است، تا بر اساس آن دوره موفقیت را به شهروندان سراسر ایالات متحده و سایر نقاط جهان بفروشند. نمی توان با اطمینان راجع به تعداد فروش آنها سخن گفت، اما آنها بیش از هشتصد هزار مخاطب دارند، آنها اعتماد کامل دارند، و بنابراین پیش بینی می شود که دهها هزار نسخه از این کتاب را به دست مردان و زنانی خواهند رساند، که شدیدا نیازمند دانش موجود در فلسفه قانون موفقیت هستند.

شاید نیازی نباشد، اما تمایل دارم توضیح بدهم که تنها هدف من از بیان داستان رشد فلسفه ی قانون موفقیت، نشان دادن کاربرد قانون ارائه شده در این درس است.

اگر می توانستم بدون استفاده از کلمه «من»، این مطالب را ارائه کنم، بدون شک همین کار را می کردم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

تاریخچه ای که درباره فلسفه کلی قانون موفقیت، و به طور خاص درباره این درس ارائه شد، به شما کمک می کند که برای پذیرفتن صحت قانونی که این درس بر پایه آن بنا شده است، آماده شوید.

اگرچه اغلب افراد قانون ارائه شده در این درس را اجرا نمی کند، اما دلایل متعددی برای انجام کارهای بهتر و بیشتر، بدون انتظار دریافت پاداش یا دستمزد، وجود دارد.

اما دو دلیل اصلی برای اجرای خدمات به این شکل وجود دارد که عبارتند از:

اول: با ارائه خدمات بهتر و بیشتر به نسبت پولی که دریافت می کنید، شهرتی کسب می کنید، که به شما یک مزیت رقابتی دهد. تفاوت شما با سایر رقبایتان به حدی خواهد بود، که مشتریان برای دریافت خدمات شما صف می کشند.

اهمیتی ندارد که در چه زمینه ای فعالیت میکنید، چه یک سخنران باشید، چه وکیل باشید، چه نویسنده باشید یا معلم، شما نسبت به رقبای تان با ارزش تر خواهید شد، و بلافاصله پس از اینکه شهرت بالایی کسب کردید، می توانید خودتان دستمزدتان را افزایش دهید.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

دوم: به خوبی می دانید که اگر بخواهید دست راستتان را قدرتمند کنید، تنها با استفاده شدید از آن می توانید به این هدف دست پیدا کنید. اگر میخواهید بدانید که دست چگونه قوی میشود، به دستان یک آهنگر نگاه کنید. قدرت در نتیجه مقاومت به وجود می آید. تنومندترین درخت بلوط در یک جنگل، آن درختی نیست که از باد در امان است و یا نور آفتاب به آن نمی تابد؛ درختی بیشتر رشد می کند، که در فضای باز قرار داشته باشد، و مجبور باشد در برابر باد و باران و آفتاب سوزان مقاومت کند.

طبق قوانین طبیعت، قدرت از طریق مقاومت و سختی توسعه پیدا می کند، هدف این درس این است که نحوه عملکرد این قانون را به شما نشان دهد، تا در مسیر دستیابی به موفقیت از آن استفاده کنید. با ارائه خدماتی بهتر و بیشتر به نسبت دستمزدی که در ازای آن دریافت می کنید، نه تنها مهارتهای مرتبط با ارائه خدمت را تمرین می کنید، و مهارتها و توانایی های خود را توسعه می دهید، بلکه شهرتی را برای خود می سازید که بسیار ارزشمند است.

اگر خدمات خود را به این شکل ارائه کنید، چنان مهارتی را در حوزه تخصصی خود کسب می کنید، که می توانید به نسبت رقبایتان دستمزد بالاتری برای خدمات خود طلب کنید.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اگر یک کارمند هستید، با اجرای عادت ارائه خدمات بهتر و بیشتر به نسبت دستمزدی که دریافت می کنید، به فردی ارزشمند تبدیل می شوید، و می توانید خودتان دستمزد دلخواه تان را تعیین کنید و هیچ کارفرمای خردمندی با شما مخالفت نخواهد کرد. اگر کارفرمای شما فرد نادانی باشد و از پرداخت دستمزدی که استحقاق آن را دارید امتناع کند، جای هیچ نگرانی نیست، چون به زودی کارفرمای دیگری از توانمندی های بی نظیر شما باخبر می شود و به شما پیشنهاد کار با حقوقی به مراتب بالاتر میدهد.

این حقیقت که اکثر افراد تلاش می کنند کمترین خدمات ممکن را ارائه کنند، به افرادی که برخلاف آنها تلاش می کنند تا خدمات بیشتر و بهتری به نسبت دستمزدی که دریافت می کنند ارایه کنند، مزیت رقابتی مهمی می دهد. اگر شما نیز مانند اغلب افراد تلاش کنید، کمترین خدمات ممکن را ارائه کنید، می توانید زندگی خود را بگذرانید، اما این تنها چیزی است که نصیب شما می شود و زمانی که شرایط کسب و کار خوب نباشد، شما در صدر لیست تعدیل نیرو قرار خواهید داشت.

من بیش از ۲۵ سال از زندگی خودم را صرف مطالعه زندگی افراد متعدد کردم، تا متوجه شوم که چرا برخی افراد به موفقیتهای بزرگ دست پیدا می کنند، در حالی که افراد دیگری که از همان توانمندیها برخوردار هستند هیچ پیشرفتی نمی کنند؛ جالب

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

است بدانید که در میان افرادی که زندگی آنها را مطالعه کرده ام، همه کسانی که عادت ارائه خدمات بیشتر و بهتر به نسبت دستمزدشان را در خود توسعه داده بودند، در مقایسه با سایرین، در جایگاه های بالاتری قرار داشتند و در آمد بالاتری کسب می کردند.

من اطمینان دارم بسیاری از مخاطبان این کتاب مردان و زنان جوانی هستند، که برای دیگران کار می کنند، و به همین منظور است که به اهمیت توسعه این عادت برای کارمندان تاکید می کنم. اما با این حال، این اصل برای کارفرمایان و یا مردان و زنان متخصص نیز به همین اندازه اهمیت دارد.

اجرای این اصل، از دو جنبه اهمیت دارد. **اول**، افرادی که این اصل را اجرا می کنند از پاداشهای مادی بیشتری بهره مند می شود، و **دوم**، پاداشی از جنس شادمانی و رضایت را نیز برای افرادی که این اصل را اجرایی می کنند، در پی خواهد داشت. اگر تنها دستمزدی که در ازای کاری که انجام میدهید دریافت می کنید، پاکتی است که حقوق تان در آن قرار دارد، صرف نظر از این که این پول چقدر باشد، دستمزد شما کم است.

اکنون قانونی را بررسی می کنیم که تمام مطالب این درس بر پایه آن بنا شده است، این قانون عبارت است از: قانون بازدهی فزاینده اجازه دهید در ابتدا نشان دهیم که

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

طبیعت چگونه این قانون را در زمین های کشاورزی اجرایی می کند. کشاورز با دقت فراوان زمین را آماده می کند و سپس بذر گندم را در زمین می کارد و منتظر می ماند تا قانون بازدهی فزاینده، آن بذر را چندین برابر کند.

اگر قانون بازدهی فزاینده وجود نداشت، نسل بشر به زودی نابود میشد، زیرا نمی توانست غذای کافی برای زنده ماندن را تولید کند.

با این درس بزرگ طبیعت که می توانیم از مزارع گندم یاد بگیریم، بیایید تا با قانون بازدهی فزاینده بیشتر آشنا شویم و نحوه اجرایی کردن آن را یاد بگیریم، تا بفهمیم که چگونه می توانیم بیشتر از تلاشی که انجام میدهیم یا هزینه ای که می کنیم، سود کسب کنیم.

یکی از ویژگیهای مهم و برجسته قانون بازدهی فزاینده این است که، علاوه بر ارائه دهندگان خدمات، دریافت کنندگان آن نیز می توانند از این قانون استفاده کنند. برای اثبات این مطلب باید تاثیرات سیاست حداقل حقوق ۵ دلار در روز، که هنری فورد در شرکت خود تبیین کرده بود را مطالعه کنیم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

افرادی که از نزدیک با هنری فورد آشنایی داشتند و به خوبی از این موضوع مطلع بودند، بیان می کنند که هنری فورد با اهداف انسان دوستانه این سیاست حداقل حقوق را در پی نگرفته بود؛

بلکه دقیقا برعکس، این سیاست بر اساس اصول تجارت بود، و هنری فورد سعی داشت با این کار سود خود را افزایش دهد.

او با پرداخت حقوق بیش از حد معمول، خدمات بهتر و بیشتر از حد معمول دریافت می کرد!

آقای فورد در مدت کمی پس از معرفی سیاست جدید، بهترین نیروی کار بازار را به شرکت خود جذب کرد.

من هیچ اطلاعات دقیق و دست اولی در این مورد ندارم، اما حدس میزنم که آقای فورد در ازای هر ۵ دلار که هزینه می کرد، بیش از ۷ و نیم دلار خدمت دریافت می کرد. همچنین آقای فورد با اجرایی کردن این سیاست، هزینه سرپرستی و مدیریت را کاهش داد، زیرا کارمندان به حدی به کار در شرکت فورد علاقه داشتند، که هیچ کس با ارائه خدمات بی کیفیت یا کم کاری، موقعیت خود را به خطر نمی انداخت.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

این در حالی بود که سایر کارفرمایان، باید هزینه بالایی برای سرپرستی متحمل میشدند تا اطمینان حاصل کنند که کارگرانشان به درستی کار خود را انجام میدهند. فورد با روشی کم هزینه تر، خدمات بهتری را دریافت می کرد.

مارشال فیلد احتمالا برجسته ترین تاجر عصر خود بود، و فروشگاه بزرگ فیلد در شهر شیکاگو، یادبودی از توانایی او در اجرای قانون بازدهی فزاینده است.

فرض کنید که یک مشتری دستبند گران قیمتی را از فروشگاه فیلد می خرد، اما آن را نمی پوشد. دو سال بعد، او این دستبند را به عنوان کادوی عروسی به خواهرزاده اش هدیه می دهد. این خواهرزاده می تواند به راحتی کادو را به فروشگاه فیلد برگرداند و آن را با کالای دیگری تعویض کند، علی رغم اینکه ۲ سال از زمان خرید آن گذشته است، و این ساعت از مد افتاده است.

فروشگاه فیلد نه تنها این ساعت را می پذیرد، بلکه مهمتر این است که هیچ بحث یا اعتراضی نمی کند!

کاملا واضح است که فروشگاه هیچ تعهد اخلاقی و قانونی به پذیرفتن این دستبند ندارد.

قیمت ابتدایی این دستبند ۵۰ دلار بوده است، و اکنون باید آن را در قسمت حراجی قرار دهند تا شاید بتوانند با قیمتی بسیار پایین تر به فروش برسانند، اما فردی که با

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

روحیات انسانی آشنایی دارد به خوبی می داند که فروشگاه فیلد نه تنها از این عمل ضرر نکرده است، بکله سود بسیار بالایی به دست آورده، که نمی توان ارزش آن را با دلار سنجید.

خانمی که دستبند را برگردانده بود می دانست که فروشگاه هیچ تعهد قانونی به تعویض آن کالا ندارد، فروشگاه با انجام دادن کاری که هیچ تعهد قانونی یا اخلاقی به آن نداشته است، یک مشتری دائمی وفادار برای خود به دست آورده است. اما آثار مثبت این عمل به این جا خاتمه نمی یابد، بلکه تازه شروع شده است؛ این خانم جوان هرجا که برود خبر برخورد منصفانه فروشگاه فیلد را تعریف خواهد کرد. تبلیغات این خانم مشتریان زیادی را به فروشگاه فیلد می فرستد، که حتی با هزینه کردن ده برابر قیمت آن دستبند نیز نمی توانستند آنها را جذب کنند.

موفقیت فروشگاه فیلد، تا حدود زیادی به درک بالای مارشال فیلد از قانون بازدهی فزاینده مرتبط بوده است، این درک بالا موجب شد که مارشال فیلد این جمله را به عنوان شعار اصلی کسب و کار خود انتخاب کند، «مشتری همیشه درست میگوید.

زمانی که شما تنها به اندازه پولی که دریافت می کنید کار کنید، هیچ عامل غیر معمولی درباره کار شما وجود نخواهد داشت، که نظر مثبت دیگران را به خود جذب کند؛ اما

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

هنگامی که شما با کمال میل بیشتر از دستمزدی که دریافت کرده اید کار می کنید، اقدامات شما نظر مثبت دیگران را به خود جلب می کند، و بدین ترتیب شما یک گام به کسب شهرت نزدیک تر می شوید و در نهایت با استفاده از قانون بازدهی فزاینده، این شهرت تقاضای خدمات شما را افزایش میدهد.

هم اکنون می خواهیم به مهمترین بخش این درس بپردازیم. شما باید خودتان را در دسترس قرار دهید و برای انجام دادن کارهایی که دیگران از آن پرهیز می کنند، داوطلب شوید.

همین جا متوقف شوید!

هرگز نباید بگویید، اما کارفرمای من فرق می کند. حتی به این عبارت فکر هم نباید بکنید.

باید خودتان را به فرد ارزشمند تبدیل کنید، تا فردی که خدمات شما را دریافت می کند، برای انجام دادن کارهایش به شما وابسته شود.

یکی از مهم ترین ارتقاء سمتهایی که تا به حال دریافت کرده ام در نتیجه اتفاقی بود، که بی اهمیت به نظر می رسید. عصر یک روز بهاری، وکیلی که دفتر کارش در همان

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

طبقه دفتر کار کارفرمای من بود، وارد اتاق من شد و از من پرسید که چگونه می تواند تندنویسی را پیدا کند، تا در انجام دادن کارهای آن روز به او کمک کند.

و به او گفتم که همه تندنویسان مان به تماشای مسابقه فوتبال رفته اند، و اگر ۵ دقیقه دیرتر می رسید، من نیز دفتر کار را ترک می کردم، اما با کمال میل حاضرم در دفتر کار بمانم، و در انجام دادن کارهایش به او کمک کنم، چون بازی فوتبال همیشه هست، اما کار او ضروری است و باید امروز تمام شود.

من کارهای او را انجام دادم، و هنگامی که راجع به دستمزدم از من سوال کرد پاسخ دادم، «چون شما هستید هزار دلار؛ اما اگر کسی دیگری بود، هیچ پولی دریافت نمی کردم» او لبخندی زد و از من تشکر کرد.

حتی فکرش را هم نمیکردم که روزی این شوخی من به واقعیت تبدیل شود و او برای یک کار عصرگاهی هزار دلار به من پرداخت کند، اما این اتفاق افتاد. شش ماه بعد، که به کلی موضوع را فراموش کرده بودم، او بار دیگر با من تماس گرفت، و از من پرسید که چقدر حقوق دریافت می کنم. پس از این که به او پاسخ دادم، او به من گفت که حاضر است آن هزار دلاری را که آن راجع بهش صحبت کرده بودم به من پرداخت کند. او به من پیشنهاد کار در دفتر خودش را داد، و هزار دلار حقوقم را افزایش داد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

بدون اینکه خودم بدانم، از قانون بازدهی فزاینده استفاده کرده بودم. من آن روز عصر بدون هیچ چشمداشت مادی، و تنها برای خدمت به فردی که به کمک من نیاز دارد، از تماشای فوتبال صرف نظر کردم و در دفتر کار ماندم.

کاری که امروز انجام دادم یک وظیفه نبود، بلکه یک امتیاز بود.

به علاوه، این یک امتیاز سودمند بود، زیرا علاوه بر افزایش هزار دلاری در آمد سالانه ام، شغلی به دست آوردم که نسبت به شغل قبلی ام در جایگاه بالاتری بود.

من بیش از ۲۵ سال از عمر خودم را به اندیشیدن درباره امتیاز ارائه خدمات بیشتر از دستمزد صرف کرده ام، و به این نتیجه رسیده ام که اگر روزانه یک ساعت از زمان خودمان را به ارائه خدماتی که برای آنها حقوق دریافت نمی کنیم بپردازیم، این یک ساعت کار اضافه، در نهایت پاداش هایی بسیار بیشتر از کارهای معمول آن روز برای ما در پی خواهد داشت.

قانون بازدهی فزاینده چیزی نیست که من اختراع کرده باشم، و بدون شک اولین نفری نیستم که به نتایج حیرت انگیز اجرایی کردن این قانون پی برده ام.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

من پس از سالها مطالعه نیروهای موثر در مسیر دستیابی به موفقیت، پی برده ام که این عادت، نقطه اشتراک تمام افرادی که به موفقیتهای چشمگیر دست پیدا کرده اند، بوده است، و اطمینان دارم که شما نیز پس از اینکه بر فلسفه قانون موفقیت تسلط پیدا کنید، نتیجه گیری مشابهی خواهید داشت.

شما هم اکنون می توانید با اجرایی کردن این قانون، صحت آن را بررسی کنید.

اما باید به شما هشدار بدهم که هنگام آزمایش این اصل، همانند آن زنی که میخواست صحت مطالب انجیل را آزمایش کند عمل نکنید. این زن این عبارت را در انجیل خوانده بود، اگر به اندازه یک دانه ارزن ایمان داشته باشید، و به کوه بزرگی دستور بدهید که از جای خود بلند شود و به جای دیگری برود، این اتفاق خواهد افتاد.» این زن در کوهپایه زندگی می کرد و می توانست از پنجره خانه اش کوه بزرگی را مشاهده کند؛ بنابراین پیش از این که آن شب به خواب برود، به کوه دستور داد که از جای خود بلند شود و به جای دیگری برود.

صبح روز بعد با عجله از خواب بیدار شد و به سمت در رفت و بیرون را مشاهده کرد، اما کوه همچنان سر جایش بود. سپس گفت:

این همان چیزی است که انتظارش را داشتم!

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

می دانستم که کوه از جایش تکان نخواهد خورد.

به شما توصیه می کنم که هنگام آزمایش این اصل، یقین داشته باشید که این آزمایش یکی از مهمترین تحولات زندگی شما را رقم خواهد زد. اینطور فکر کنید که کوه بزرگی بر روی محلی که معبد موفقیت شما باید ساخته شود قرار دارد، و تا زمانی که این کوه را جابجا نکنید نمی توانید به موفقیت دست پیدا کنید.

شاید تا به حال متوجه این کوه نشده باشید، اما این کوه به همان شکلی که توصیف کردیم مسیر موفقیت شما را مسدود کرده است، و در صورتی که تا به حال آن را برطرف نکرده باشید، همچنان در جای خود قرار دارد.

مطمئنا این سوال برای شما پیش آمده است که این کوه چیست؟

این کوه چیزی نیست جز: احساس ضرر کردن به خاطر عدم دریافت پاداش در ازای خدماتی که ارائه می کنید.

این احساس به شکلی غیر ارادی بروز پیدا می کند و به روشهای مختلفی که متوجه آنها نشده اید، پایه های معبد موفقیت شما را نابود می کند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

در افراد حقیر، این احساس ممکن است به شکل زیر بروز پیدا کند من برای انجام این کار پولی دریافت نمیکنم، و باید احمق باشم که این کار را انجام بدهم!

شما میدانید که منظور من چه افرادی است؛ بارها با این احساس، یا با افرادی که این احساس را داشته اند رو به رو شده اید، چنین افرادی هرگز نمی توانند در زندگی به موفقیت های بزرگی دست پیدا کنند.

موفقیت از طریق درک و اجرای قوانینی به دست می آید، که مانند قانون جاذبه تغییرناپذیر هستند.

به همین دلیل، از شما درخواست می کنم که این آزمایش را انجام دهید، تا با یکی از مهمترین قوانین موفقیت آشنا شوید؛ یعنی قانون بازدهی فزاینده آزمایش طی ۶ ماه آینده، تصمیم بگیرید که حداقل به یک نفر خدمات مفیدی ارائه کنید، برای ارائه این خدمات انتظار دریافت پاداش مادی نداشته باشید، و آن را نپذیرید.

هنگام اجرای این آزمایش، ایمان داشته باشید که این کار یکی از قدرتمندترین قوانین دستیابی به موفقیت پایدار را در دسترس شما قرار خواهد داد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

این قانون را می توان به روش های متعددی اجرایی کرد. برای مثال، شما می توانید به یک یا چند نفر خدمات شخصی ارائه کنید؛ یا می توانید با ماندن در محل کارتان پس از ساعات اداری، به کارفرمایتان خدمات ارائه کنید.

تکرار می کنم، شما می توانید این خدمات را به افراد ناشناسی که انتظار دیدار دوباره آنها را ندارید، ارائه کنید. اهمیتی ندارد که به چه کسی خدمت ارائه می کند، نکته مهم این است که با کمال میل و تنها با هدف منفعت رساندن به دیگران، این کار را انجام بدهید.

اگر این کار را با رویکرد مطلوب ذهنی انجام بدهید، قانونی را کشف خواهید کرد که همه ی افراد موفق با آن آشنا هستند.

اگر برای کارفرمای ناسپاسی کار می کنید، خدمات خود را بهتر و بیشتر ارائه کنید. طرف حساب اصلی شما خداوند است. هیچ حرکتی بی پاداش نمی ماند. هرچه زمان بازپرداخت طولانی تر شود برای شما بهتر است؛ زیرا با کسی معامله می کنید که حساب و کتابش با بهره مرکب است. بله، خداوند همواره بهره مرکب به شما پرداخت خواهد کرد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

چند سال پیش، از من دعوت شده بود تا برای تازه فارغ التحصیلان یکی از دانشگاه های شرق کشور سخنرانی کنم. در این سخنرانی شدیدا بر اهمیت ارائه خدمات بهتر و بیشتر در ازای دستمزد دریافتی تاکید کردم.

پس از اینکه سخنرانی تمام شد، رییس و معاون دانشگاه من را به نهار دعوت کردند. هنگامی که مشغول صرف نهار بودیم، معاون رو به رییس کرد و گفت:

تازه فهمیدم این مرد چه می کند. او تلاش می کند تا با کمک به دیگران برای پیشرفت، خودش نیز پیشرفت کند.

این عبارت کوتاه، حاوی مهمترین بخش فلسفه من درباره موفقیت بود.

این یک حقیقت محض است، بهترین و سریعترین راه برای موفقیت، کمک به دیگران برای موفق شدن است.

حدود ۱۰ سال پیش، هنگامی که در حوزه تبلیغات فعالیت می کردم، اصلی که این درس بر اساس آن بنا شده است سرلوحه کار خود قرار داده بودم. با قرار دادن نام خودم در لیست مشتریان شرکتهای متعدد، بسته های تبلیغاتی آنها را دریافت می کردم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

هنگامی که بروشور یا فایل تبلیغاتی شرکتی را دریافت می کردم که اشتباهی در آن پیدا می کردم و یا می توانستم آن را بهبود بدهم، مشغول به کار میشدم و تغییرات لازم را اعمال می کردم و نسخه بهبودیافته را به شرکت ارسال می کردم و ذکر می کردم که این تنها بخشی از کارهایی است که من می توانم انجام بدهم و با کمال میل آمادگی دارم، در ازای حقوقی ماهانه، به آنها خدمات تبلیغاتی ارائه کنم.

تقریبا همه شرکتهایی که برای آنها نامه ارسال می کردم، مشتری من میشدند.

به یاد دارم که یکی از این شرکتها بدون این که دستمزدی به من پرداخت کند از ایده های من استفاده کرد، اما این موضوع در نهایت به نفع من تمام شد. ماجرا از این قرار بود: یکی از اعضای این شرکت که از این موضوع باخبر بود، کسب و کار شخصی خود را راه اندازی کرد، و از آنجایی که از توانایی های من اطلاع داشت، از من درخواست همکاری کرد.

در آمد من از این همکاری بیش از دو برابر در آمدی بود که از همکاری با آن شرکت قبلی می توانستم به دست بیاورم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اگر در حوزه تبلیغات فعالیت می کنید و به دنبال پیدا کردن بازار برای خدمات خود هستید، پیشنهاد می کنم از روش ذکر شده در بالا استفاده کنید. شاید افراد دغل کاری پیدا شوند که بدون پرداخت دستمزد از خدمات شما استفاده کنند، اما اغلب افراد این گونه نیستند، چون این دغل کاری در نهایت به ضرر خودشان تمام خواهد شد. آنها فرصت همکاری با فردی توانمند را از دست خواهند داد.

چند سال پیش از من دعوت شد تا برای دانش آموزان مدرسه پالمر در شهر دارنپورت ایالت آیووا سخنرانی ارائه کنم. مدیر برنامه های من هماهنگی های لازم را انجام داده بود، و مدرسه پالمر با دستمزد معمول من که ۱۰۰ دلار برای هزینه های سفر بود، موافقت کرده بود.

هنگامی که به شهر داونپورت رسیدم، چندین نفر از مسئولان مدرسه پالمر به استقبال من آمده بودند. من با افراد دلپذیر زیادی ملاقات کردم، و نکات زیادی از آنها یاد گرفتم؛ از این رو، هنگامی که از من خواستند شماره حسابم را به آنها بگویم تا دستمزدم را پرداخت کنند، به آنها گفتم که مطالبی که در این سفر یاد گرفته ام، برای من کفایت می کند. از پذیرفتن پول امتناع کردم و به دفتر کارم در شیکاگو برگشتم، و از سفر خود کاملا رضایت داشتم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

صبح روز بعد دکتر پالمر دو هزار دانش آموز مدرسه خود را جمع کرد و ماجرای روز قبل را برای آنها تعریف کرد. در مدت ۲۰ سالی که من این مدرسه را اداره می کنم، از افراد زیادی برای ارائه سخنرانی به دانش آموزان دعوت کرده ام، اما این اولین باری است که می بینم یک سخنران از پذیرفتن دستمزد خود امتناع می کند، و اعتقاد دارد که مطالبی که در این جا یاد گرفته است برای او کفایت می کند.

این مرد سردبیر یک مجله سراسری است، و من به تک تک شما پیشنهاد می کنم که اشتراک این مجله را بخرید، زیرا بدون شک چیزهای زیادی را می توانید از این مرد یاد بگیرید، که در آینده برای شما مفید خواهد بود.

تا پایان آن هفته من برای مجله خودم بیش از شش هزار دلار سفارش دریافت کردم، و طی دو سال بعدی، آن دانش آموزان و دوستانشان بیش از ۵۰ هزار دلار برای خرید اشتراک مجله های من هزینه کردند.

آیا راه دیگری را می شناسید که من بتوانم با صد دلار سرمایه گذاری، چنین بازدهی به دست بیاورم؟

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

ما در زندگی مان دو دوره را طی می کنیم؛ یکی از این دوره ها به گردآوری، طبقه بندی و سازماندهی دانش اختصاص دارد، و در دوره دیگر برای شناخته شدن تلاش می کنیم. ما در ابتدا باید چیزی را یاد بگیریم، که این مرحله به تلاش زیادی نیاز دارد، اما پس از اینکه مطالب مورد نیاز برای ارائه خدمات مفید به دیگران را یاد گرفتیم، باید آنها را متقاعد کنیم، که می توانیم خدمات مفیدی به آنها ارائه کنیم.

یکی از مهمترین دلایلی که ما باید همیشه آماده ارائه خدمات به دیگران باشیم، نشان دادن توانایی هایمان است؛ هر بار که خدمات مفید خودمان را به دیگران ارائه می کنیم، یک گام به کسب شهرت مورد نیاز برای دستیابی به موفقیت های بزرگ نزدیک تر می شویم.

در سال ۱۹۱۷، خانمی که در شرف ۵۰ سالگی بود، با حقوق ۵۰ دلار در هفته، به عنوان تندنویس مشغول به کار بود.

حال بیایید به وضعیت فعلی او نگاه بیندازیم:

سال گذشته این خانم برای سخنرانیهایش بیش از ۱۰۰ هزار دلار درآمد کسب کرد.

چه عاملی موجب این تحول عظیم شد؟

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

پاسخ این است عادت ارائه خدمات بهتر و بیشتر از دستمزد دریافتی، و استفاده از قانون بازدهی فزاینده این خانم هم اکنون در سراسر کشور فرد سرشناسی است، او یکی از سخنرانان برجسته در زمینه روانشناسی عملی است.

اجازه بدهید به شما نشان دهم که او چگونه از قانون بازدهی فزاینده به نفع خود استفاده کرد. در ابتدا، او به یک شهر رفت و ۱۵ سخنرانی رایگان ارائه کرد. که هیچ کدام از شرکت کنندگان در ازای آن پولی پرداخت نمی کردند.

طی ارائه این سخنرانی ها، او فرصت فروش به شنوندگانش را داشت، و در پایان سخنرانی ها اعلام کرد، که قصد دارد دوره تخصصی تری را با شهریه ۲۵ دلار به ازای هر نفر برگزار کند.

این تمام برنامه او است!

حال او ثروت کلانی انباشت کرده است. این در حالی است که سخنرانان دیگری که تخصص بیشتری نسبت به او دارند، از عهده مخارج ضروری زندگی شان نیز بر نمی آیند، تنها به این دلیل که با اصول پایه ای این درس آشنا نیستند.

حال از شما میخواهم که در همین جا متوقف شوید و به این سوال پاسخ دهید:

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

اگر یک زن ۵۰ ساله که هیچ ویژگی خارق العاده ای ندارد، می تواند با استفاده از قانون بازدهی فزاینده چنین رشد چشمگیری داشته باشد و درآمد خود را از ۵۰ دلار در هفته به بیش از ۱۰۰ هزار دلار در سال برساند، چه دلیلی وجود دارد که شما از این قانون استفاده نکنید، و جایگاه خودتان در این دنیا را ارتقاء ندهید؟

تا زمانی که به این سوال پاسخ نداده اید، ادامه این درس را مطالعه نکنید.

شما مطیعانه یا با شور و شوق، در حال تلاش برای پیدا کردن جایگاه خودتان در این دنیا هستید.

شاید هم اکنون با تمام توان در حال تلاش برای دستیابی به موفقیت هستید، این تلاش ها تنها زمانی مفید خواهند بود که با قانون بازدهی فزاینده ادغام شوند.

از این رو، به خاطر خودتان باید بهترین روش اجرایی کردن این قانون را بیابید.

حال بار دیگر به پرسش بالا برگردید؛ شما نباید این سوال را کوچک بشمارید، حداقل کاری که می توانید انجام دهید این است که برای پاسخ دادن به آن تلاش کنید.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

به عبارت دیگر، شما با سوالی روبرو شده اید که، پاسخی که به آن می دهید آینده شما را تعیین می کند، اگر از پاسخ دادن به این سوال طفره بروید، اشتباه بزرگی مرتکب شده اید.

ممکن است پس از مطالعه ی این درس، آن را کنار بگذارید و مطالب آن را نادیده بگیرد. این حق شما است؛ اما اگر چنین کاری را انجام بدهید، هرگز قادر نخواهید بود در آینه به خود نگاه کنید، چون احساس می کنید که آگاهانه به خودتان خیانت کرده اید؟

اگر پس از اتمام این درس، به سراغ مطالب قبلی بروید و درس های نوآوری و رهبری، و اشتیاق را مرور کنید، خواهید دید که بهتر می توانید آنها را درک کنید.

اگر لحن صریح من باعث عصبانیت شما شده است، من از این مسئله خوشحالم؛ چون این موضوع نشان می دهد که شما قادر به حرکت کردن هستید! به عنوان فردی که اشتباهات بسیار بیشتری از شما مرتکب شده است، و از این طریق تعدادی از حقایق اساسی زندگی را یاد گرفته است، به شما پیشنهاد می کنم که این عصبانیت را مهار کنید، و آن را بر خودتان متمرکز کنید، تا انگیزه کافی برای انجام دادن کارهای بزرگ را برای شما فراهم کند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اگر بتوانید از عهده این کار برآیید، به ثروت افسانه ای دست پیدا خواهید کرد.

حال بیایید ویژگی مهم دیگری از عادت ارائه خدمات بهتر و بیشتر به نسبت دستمزد دریافتی را مدنظر قرار دهیم؛ ما برای انجام دادن این کار نیازی به اجازه دیگران نداریم.

شما می توانید با نوآوری خودتان چنین خدماتی را ارائه کنید، و هیچ لزومی به کسب رضایت دیگران ندارید. هیچ لزومی ندارد که برای ارائه این خدمات با مشتریان تان مشورت کنید، زیرا شما بر آن کنترل کامل دارید.

شما کارهای مفید زیادی را می توانید انجام دهید، اما اغلب آنها به مشارکت یا رضایت دیگران نیاز دارد. اگر خدماتی که ارائه می کنید به نسبت دستمزد دریافتی تان کمتر باشد، مشتریان تان شما را ترک می کنند و تقاضای خدمات شما به زودی از بین خواهد رفت.

یکی از ضروری ترین و در عین حال سخت ترین حقایقی در زندگی یاد گرفته ام، این است که انسان باید کارفرمای خودش باشد.

همه ی ما در توجیه کردن کاستی ها و اشتباهاتمان، با عذر و بهانه های متفاوت، استاد هستیم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

ما حقایق را نه آن طور که هستند، بلکه آنطور که دوست داریم باشند، مد نظر قرار می دهیم. ما کلمات چاپلوسانه را به حقایق تلخ و بی طرفانه ای که نقاط ضعف مان در آن نهفته است، ترجیح میدهیم علاوه بر این، ما در برابر افرادی که حقایق زندگی مان را برای ما روشن می کنند، حالت تدافعی میگیریم.

یکی از شدیدترین شکهایی که در ابتدای فعالیت حرفه ای به من وارد شد هنگامی بود که متوجه شدم، انسان ها هنوز به جرم گفتن حقایق به صلابه کشیده می شوند. به یاد می آورم که حدود ۱۰ سال پیش با فردی که برای تبلیغ مدرسه کسب و کار خود کتابی را تالیف کرده بود آشنا شدم.

این کتاب را برای من ارسال کرد، و به من دستمزد داد تا این کتاب را مطالعه کنم و نظر صادقانه ام درباره آن را با او در میان بگذارم. من با دقت فراوان کتاب را مطالعه کردم، و سپس همان طور که از من درخواست شده بود نقاط ضعف کتاب را برای او بازگو کردم.

این تجربه درس بزرگی به من آموخت. چون این مرد به حدی عصبانی شد که هرگز من را برای گفتن حقایق راجع به کتابش نبخشید. هنگامی که او از من درخواست کرد

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

تا انتقادات خودم درباره کتاب را صادقانه با او در میان بگذارم، در واقع منظور او این بود، که نقاط قوت کتاب او را برشمرم.

این طبیعت انسان است؟

ما چاپلوسی را به حقیقت ترجیح می دهیم. من به خوبی این مطلب را میدانم، چون خودم نیز یک انسان هستم.

اگر فردی را پیدا کنید که توانایی و شهامت کافی برای از بین بردن غرور، تکبر و عشق به تملق را در شما نابود کند، حتی اگر برای این کار صد دلار بپردازید، کاملا ارزشش را دارد.

ما در تمام زندگی در حال کشمکش و نزاع هستیم و در نهایت با شکست مواجه می شویم، به این دلیل که حقایق را فراموش کرده ایم یا از پذیرفتن آنها امتناع ورزیده ایم.

از آنجایی که برخی از نقاط ضعف شخصیام را، از طریق کمک به دیگران برای پیدا کردن نقاط ضعفشان، یافته ام، با شرم به گذشته خودم نگاه می کنم.

صبر کنید، کار من هنوز با شما تمام نشده است.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

من از شما پول گرفته ام تا در اعماق وجود شما کندو کاو کنم، و چیزهایی که در آن جا می بینم را برای شما بازگو کنم، و قصد دارم به بهترین شکل ممکن وظیفه خود را انجام دهم.

شما نه تنها از پذیرفتن مسئولیت اشتباهات و شکست های گذشته خود امتناع کرده اید، بلکه تلاش کرده اید تقصیرات را به گردن افراد دیگری بندازید.

هنگامی که اوضاع بر وفق مراد شما نبوده است، به جای اینکه مسئولیت کامل شرایط خودتان را بپذیرید، گفته اید:« اوه، لعنت به این شغل، هیچکس قدر زحمات من را نمی دهند، بنابراین استعفا خواهم داد.

انکار نکنید!

حال اجازه دهید رازی را در گوش های شما زمزمه کنم؛ رازی که برای پی بردن به آن سختی ها، دلشکستگیها و تنبیهات زیادی را از سر گذرانده ام به جای استعفا دادن از کاری که موانع و دشواری های زیادی در آن وجود دارد، شما باید با حقایق روبرو شوید، و بدانید که زندگی مجموعه ای از موانع و دشواری ها است که باید بر آنها تسلط پیدا کنید.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

ارزش یک انسان را می توان با میزان انطباق او با شرایط و میزان مسئولیت پذیری در مواجهه با دشمنیها و دشواری ها، سنجید.(اهمیتی ندارد که این دشمنی ها یا دشواری ها تحت کنترل او باشند یا خیر.)

حالا اگر احساس می کنید که ضربه سختی به شما وارد کرده ام، به من رحم کنید، بدون شک می دانید که پیش از اینکه شما را تنبیه کنم، صدها بار شدیدتر خودم را تنبیه کرده ام، تا بتوانم به حقایق ضروری برای هدایت شما پی ببرم و آنها را در اختیار شما قرار دهم.

من تعداد اندکی دشمن دارم، و به خاطر وجود این دشمنان از خداوند سپاسگزارم، چون حرفهای زننده و بی رحمانهای راجع به من گفته اند، که مرا وادار کرد برخی از جدی ترین کاستیها و نقاط ضعفم را از بین ببرم؛ کاستی ها و نقاط ضعفی که حتی از وجود آنها آگاه نبودم. انتقادات این دشمنان برای من سودمند بوده است.

نقاط قوت ما از نقاط ضعفمان حاصل می شوند. تا زمانی که زخم نخوریم و گزیده نشویم، خشم نیرومندی که نیروی اسرار آمیزی در خود نهفته دارد، در ما بیدار نمی شود. انسان بزرگ همیشه حاضر است کوچک شود. او سرش را بر روی بالشتی از فرصت ها می گذرد و به خواب می رود.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

هنگامی که تحت فشار قرار می گیرد، عذاب میبیند و شکست می خورد، شانس یادگیری در اختیارش قرار میگیرد؛ عقل و انسانیت خود را به کار می بندد؛ حقایق بر او روشن می شود؛ از جهالت خود اطلاع پیدا می کند، بیماری غرور و نفرت خود را درمان میکند، مهارت ها و استعدادهای حقیقی را در خود پرورش می دهد. انسان خردمند همیشه خود را در سمت مهاجمانش قرار میدهد. یافتن نقاط ضعف او بیش از هر کس دیگری به نفع خودش است. انتقاد سودمندتر از تحسین است.

بهتر است این حقایق بزرگ را از طریق سخنان گزنده من یاد بگیرید، تا این که مجبور باشید با تجربه های تلخ و طولانی شخصی آنها را بیاموزید. تجربه، معلمی است که هیچ تفاوتی میان شاگردانش نمی گذارد.

هنگامی که این فرصت را در اختیار شما قرار میدهم، تا از حقایقی که با تجربه های تلخ و طولانی شخصی به دست آورده ام استفاده کنید، به یاد دورانی می افتم که پدرم با تنبیه کردن من قصد داشت درسهای بزرگ زندگی را به من بیاموزد. او همیشه کار خود را با این عبارت شروع می کرد «پسرم، من بیشتر از تو عذاب میکشم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

بدین ترتیب به قسمت پایانی این درس می رسیم، اگرچه نتوانسته ایم همه مطالب مرتبط با این موضوع را بیان کنیم؛ نه، بهتر است بگویم بخش کوچکی از مطالب را بازگو کرده ایم.

داستان عاشقانه ای مربوط به زمانهای قدیم را به یاد می آورم، که می توانم از طریق آن مفهوم اصلی این درس را به ذهن شما منتقل کنم. این داستان بیش از ۲۰۰۰ سال پیش در شهر انطاکیه، در روم باستان اتفاق افتاده است، هنگامی که شهر اورشلیم و تمام سرزمین های یهودی تحت سلطه امپراطوری روم بود.

نقش اصلی این داستان مرد یهودی جوانی به نام بن هور است، که ناعادلانه مجرم شناخته شده بود و به کار سخت پاروزنی محکوم شده بود. او که با قل و زنجیر به صندلی بسته شده بود، و مجبور به پارو زدن بود، روز به روز عضلاتش قوی تر می شد. شکنجه گران او حتی فکرش را هم نمی کردند، که این شکنجه ها قدرتی را در او به وجود می آورد که در نهایت، موجب آزادی او می شود. شاید حتی خود بن هور نیز، از این موضوع هیچ اطلاعی نداشت.

روز مسابقه ارابه رانی فرارسید: روزی که غل و زنجیرهایی که بن هور را به صندلی بسته بودند باز شد، و آزادی او فرا رسید.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

یکی از ارابه ها بدون راننده بود. مالک این ارابه به خاطر قدرت بالای دست های این برده جوان از او کمک خواست، و از او درخواست کرد تا رانندگی ارابه را به عهده بگیرد.

هنگامی که بن هور افسار را به دست گرفت، تماشاچیان خروش برآوردند.

آنها با تعجب از یک دیگر می پرسیدند: «نگاه کن! نگاه کن! آن دستها را نگاه کن! او چنین دستهای قدرتمندی را از کجا آورده است؟»، و بن هور پاسخ داد:

از روی صندلی پاروزنی!

مسابقه شروع شد. بن هور با استفاده از دستان پرتوان خود، در کمال خونسردی آن اسبهای چموش را راند و در مسابقه پیروز شد. و این پیروزی موجب آزادی او شد.

زندگی نیز یک مسابقه ارابه رانی بزرگ است، پیروزی نصیب افراد می شود که شخصیت، عزم راسخ و اراده مورد نیاز برای آن را در خود توسعه داده باشند.

چه اهمیتی دارد که ما این قدرت را در شرایط سخت و بر روی صندلی پاروزنی توسعه بدهیم، هنگامی که میدانیم در نهایت پیروز خواهیم شد.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

این یک قانون تغییر ناپذیر است که قدرت در نتیجه مقاومت حاصل می شود. اگر برای آهنگری که در تمام روز پتک ۵ کیلویی را بالا پایین میبرد افسوس میخوریم، باید دست قدرتمندی را که در نتیجه این کار توسعه داده است نیز تحسین کنیم.

هنری فورد هر هفته بیش از پانزده هزار نامه دریافت می کند، که در آن بخشی از ثروتش را از او طلب می کنند؛ این افراد نادان نمیدانند که ثروت اصلی فورد با دلارهایی که در بانک دارد، یا کارخانه هایش سنجیده نمی شود، بلکه ثروت اصلی هنری فورد، شهرتی است که از طریق ارائه خدمات مفید با قیمتی مناسب کسب کرده است.

اما او چگونه این شهرت را کسب کرده است؟

مطمئنا او تلاش نکرده کمترین خدمت ممکن را در ازای پولی که دریافت می کند، بدهد.

تار و پود کسب و کار فورد بر اساس این فلسفه بافته شده است ارائه بهترین محصول ممکن با مناسب ترین قیمت به مشتریان.

هنگامی که سایر کارخانه های تولید اتومبیل قیمت های خود را افزایش می دهند، فورد قیمت اتومبیل های خود را کاهش می دهد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

هنگامی که سایر کارفرمایان دستمزد کارکنانشان را کاهش میدهند، فورد دستمزدش کارکنانش را افزایش میدهد. این سیاست به فورد کمک کرده است تا با استفاده از قانون بازدهی فزاینده، به ثروتمندترین و قدرتمندترین فرد جهان تبدیل شود.

ای انسانهای نادان که در جستجوی ثروت هستید و هر روز دست خالی بر می گردید، چرا از افرادی مانند فورد درس نمی گیرید؟ چرا سیاست خودتان را عوض نمی کنید؟

هم اکنون که نوشتن این درس را به اتمام می رسانم، روز سال نو است.

در اتاقی که دیوار به دیوار اتاق مطالعه من است، فرزندانم در حال تزیین درخت کریسمس هستند، سر و صدای آنها همانند موسیقی بر گوش های من می نشیند. آنها خوشحال هستند، نه تنها به خاطر هدایایی که قرار است دریافت کنند، بلکه به خاطر هدایایی که پنهان کرده اند، تا به دیگران کادو بدهند.

از پنجره اتاقم می توانم فرزندان همسایه را ببینم، که آنها نیز با خوشحالی در حال آماده شدن برای این رویداد شگفت انگیز هستند.

در سراسر دنیای متمدن، میلیون ها نفر در حال آماده شدن برای جشن تولد این شاهزاده صلح هستند، که بیش از هر فرد دیگری تاکید کرده است که شادمانی پایدار

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

در نتیجه دارایی های مادی به دست نمی آید، بلکه در نتیجه ارائه خدمات مفید به بشریت، حاصل میشود.

اتفاق عجیبی است که اتمام این درس با تولد مسیح همزمان شده است، اما در هر صورت من از این رویداد خوشحالم، زیرا بهانه ای است تا به شما یاد آوری کنم که اگر تمام تاریخ تمدن بشری را زیر و رو کنید هیچ جا نمی توانید شواهدی در اثبات اصول پایهای این درس پیدا کنید، که از مدارک ارائه شده در کتاب متیو مستدل تر و مستحکم تر باشد. در اینجا لازم میدانم به شما یاد آور شوم که اصول پایه ای فلسفه مسیح، با اصول ارائه شده در این درس همخوانی کامل دارند.

زمانی که چهره شاد کودکان، و جمعیت شتابزده ای را که برای خرید به خیابان ها آمده اند می بینم، که روحیه بخشش در آنها موج می زند، آرزو می کنم که ای کاش هر روز، روز کریسمس بود، چون در این صورت این جهان به جهان بهتری تبدیل میشد، و کشمکش و درگیری ها به حداقل می رسید، و نفرت و نزاع غیر قانونی میشد.

زندگی در بهترین حالت گذر چند سال است. ما مانند شمع روشنی هستیم، که هر لحظه ممکن است با وزش نسیمی خاموش شود! اگر هدف ما از این زندگی گردآوری

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

توشه آخرت باشد، آیا بهترین راه برای گردآوری این توشه، این نیست که هر خدمتی که از دستمان برمی آید، با روحیه ای مهربانانه و همدلانه، به دیگران ارائه کنیم؟

امیدوارم شما با این فلسفه موافق باشید.

باید این درس را به پایان برسانم، اما به هیچ وجه این درس تکمیل نشده است. من تنها افکار شما را تحریک کرده ام، از اینجا به بعد وظیفه شماست که به شیوه خودتان و در جهت منافع خودتان آن را توسعه بدهید.

ماهیت این درس به گونه ای است که هرگز کامل نمی شود، زیرا در تمام فعالیت های ریز و درشت انسانها نقش دارد. هدف از این درس این است که موجب شود شما با استفاده از اصول پایه ای آن، ذهن خودتان را تحریک کنید و نیروی های قدرتمند ذهنیتان را به کار ببندید.

هدف من از نوشتن این درس آموزش دادن به شما نبوده است، بلکه قصد دارم به شما انگیزه بدهم تا خودتان به خودتان آموزش بدهید.

هنگامی که شما بهترین خدمتی را که در توان دارید ارائه می کنید، و هر بار تلاش می کنید بهتر از گذشته عمل کنید، شما در واقع در حال استفاده کردن از بهترین روش

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

آموزش هستید. بنابراین، هنگامی که شما خدمات بهتر و بیشتری به نسبت دستمزد دریافتی تان ارائه می کنید، بیش از هر کس دیگری، خودتان از این کار سود می برید.

تنها با ارائه چنین خدماتی می توانید در حوزه کاری تان تسلط کامل پیدا کنید. به این دلیل، تلاش برای پیشرفت و بهبود مستمر خدماتی که ارائه می کنید، باید بخشی از هدف اصلی و مشخص زندگیتان را تشکیل دهد. این را به بخشی از عادت های روزانه تان تبدیل کنید.

هر چه سریع تر دست به کار شوید و با عزمی راسخ تصمیم بگیرید که خدمات بیشتر و بهتری به نسبت دستمزد دریافتی تان ارائه کنید.

خواهید دید که جهان پاداشی بسیار بیشتر از خدماتی که ارائه می کنید به شما اعطا خواهد کرد.

شما پاداش خدمات خود را با بهره مرکب دریافت خواهید کرد. چگونگی دریافت این پاداش ها کاملا به خودتان بستگی دارد.

حال می خواهید با مطالبی که از این درس یاد گرفته اید چه کنید؟

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

و چه زمانی این کار را انجام می دهید؟

و چگونه آن را انجام می دهید؟ و چرا؟

اگر از مطالبی که در این درس آموخته اید استفاده نکنید، این درس هیچ فایده ای برای شما نخواهد داشت.

دانش تنها از طریق استفاده کردن به قدرت تبدیل می شود. هرگز این نکته مهم را فراموش نکنید.

بدون اجرای خدمات بیشتر از دستمزد دریافتی تان، هرگز نمی توانید در حوزه کاری خود به یک رهبر تبدیل شوید، و تا زمانی که مهارت های رهبری را در خود توسعه ندهید، هرگز نمی توانید به فرد موفقی تبدیل شوید.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

فصل ۱۰. شخصیت موفق

شخصیت خوشایند، دوست داشتنی و موفق شخصیتی است که دشمنی و خصومت نمی کند. شخصیت را نمی توان در یک یا چند کلمه تعریف کرد. زیرا شخصیت نشان دهنده ی مجموعه ای از تمامی خصایص و ویژگیهای خوب و بد یک فرد است. شخصیت شما به شخصیت هیچ فرد دیگری شبیه نیست. شخصیت شما مجموعه ای است از خصوصیات، احساسات، هیجانات، مشخصات ظاهری و باطنی تان و نظایر آن که شما را از تمامی انسانهای روی کره ی زمین متمایز و مجزا می کند.پوشش شما، بخش مهمی از شخصیتتان را شکل می دهد: نحوه ی پوشیدن لباس، هماهنگی رنگها، کیفیت لباسها و بسیاری از جزئیات دیگر، همه و همه، نشان دهنده ی بخشی از شخصیت شماست. روان شناسان ادعا می کنند که می توانند به طور دقیق هر فردی را از جنبه های مختلف تجزیه و تحلیل کنند.(این کتاب توسط سایت آی موفقیت(i-Success.ir) منتشر شده است)حالت چهره ی شما، خطوط صورتتان، بخش مهمی از شخصیتتان را شکل می دهد. صدای شما لحن کلام، زیر و بم صدا، حجم صدا - و زبانی که به کار می گیرید، بخش های مهمی از شخصیت تان را تشکیل میدهد. زیرا به محض اینکه کلامی می گویید، مشخص می کند چه نوع فردی هستید و چه ویژگی هایی دارید.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

نوع دست دادن شما با دیگران، بخش مهمی از شخصیتتان را نشان میدهد. اگر در هنگام دست دادن همچون یک ماهی مرده بی روح و بی تفاوت دست دهید، شخصیتی از خود بروز میدهید که هیچ نشانی از سرزندگی و شادابی و هیجان در وجودش نیست.

شخصیت خوشایند و دوست داشتنی را به طور معمول در فردی می توان یافت که با آرامش و مهربانی صحبت می کند، از واژه هایی بهره می برد که طرف مقابل را آزرده خاطر نمی کند، لحن کلامش دلنشین و روح بخش است و لباس های مناسبی می پوشد که رنگ هایی هماهنگ با هم دارند. چنین فردی هرگز خودخواه و مغرور نیست، حتی برعکس با فروتنی و تواضع سعی می کند به دیگران کمک کند و در خدمت آنان باشد. او دوست تمامی بشریت است، خواه فقیر و خواه غنی، صرف نظر از هر شغل، مذهب و تفکری که دارد. او از همنشینی با افراد مغرور، خودپسند و بدکردار اجتناب می ورزد و بیهوده وارد بحث های بی نتیجه و تکراری در موضوعات مذهبی یا سیاسی نمی شود و بر اعصابش مسلط است. او می داند که افراد معجونی از رفتارهای خوب و بد هستند. از این رو، با واقع بینی هم خوبیها و هم بدی های آنان را می بیند و خودفریبی نمی کند. اما در عین حال این درایت را دارد که خود را از افراد بی تعادل و بد دور کند و درگیر مشکلات اخلاقی و رفتاری آنان نشود.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

او بر رفتار خود تسلط دارد. مدام تلاش نمی کند دیگران را سرزنش کند و رفتارشان را زیر سؤال ببرد. به خوبی می داند که افراد مسؤول اعمال خود هستند. او همواره لبخند بر لب دارد و با دیگران خوش برخورد است. او عاشق موسیقی است و با مهربانی و عطوفت با کودکان رفتار می کند. وقتی مشکلی برای کسی بروز می کند، تا حد ممکن در جهت برطرف شدن آن تلاش می کند و اگر نتواند، از همدلی و همدردی دریغ نمی ورزد. دیگران را بابت نامهربانی ها و قصورشان می بخشد. او سعی می کند همیشه مؤثر و مفید باشد. با مثبت اندیشی خود، دیگران را ترغیب می کند و به سوی کسب موفقیت های بیشتر و بزرگتر رهنمون می سازد. به دیگران حق میدهد آن طور که مایلند رفتار کنند.

شخصیتی خوشایند و دوست داشتنی، با یادگیری نحوه ی تعامل و ایجاد سازگاری مسالمت آمیز با دیگران، بدون اختلاف نظر و کشمکش کسب می شود. یکی از موفق ترین و معروف ترین افراد در امریکا زمانی گفت که شخصیتی دوست داشتنی و مطلوب را به مدرک دانشگاهی اش از هاروارد، که پنجاه سال پیش گرفته است، ترجیح می دهد. او عقیده داشت که انسان می تواند با شخصیتی دوست داشتنی به مراتب کارهای بیشتری نسبت به مدرک دانشگاهی، بدون شخصیت، انجام دهد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

پیشرفت در داشتن شخصیت دوست داشتنی، به تمرین برای رسیدن به خویشتن داری نیاز دارد. زیرا وقایع و افراد بسیاری تلاش می کنند که صبوری و شخصیت خوب شما را از بین ببرند. اما این کار ارزش تمرین و تلاش را دارد. زیرا فردی که واجد شخصیتی دوست داشتنی است، در مقایسه با دیگران پایمردی و تحمل بسیار بیشتری دارد.

وقتی «آبراهام لینکلن» جوان بود، شنید که یک وکیل خبره و مجرب که گفته می شد سخنران بسیار متبحری نیز هست قرار است از موکلی دفاع کند که مرتکب قتل شده است. فاصله ی دادگاه تا خانه ی لینکلن حدود ۷۰ کیلومتر بود. او تمام این فاصله را پیاده طی کرد تا به دفاع تأثیرگذار وکیل گوش کند. لینکلن پس از اینکه صحبت های او را در جلسه ی دادگاه شنید و در حالی که وکیل در حال بیرون رفتن از دادگاه بود، به سمت او رفت و با پیش بردن دست زبر و زمخت خود برای دست دادن با وکیل گفت: «من ۷۰ کیلومتر را پای پیاده به اینجا آمدم تا سخنان شما را بشنوم و اگر قرار بود دهها کیلومتر دیگر را نیز طی کنم، باز هم خودم را به اینجا می رساندم.» وکیل با شنیدن این حرف، بادی به غبغب انداخت، با بی تفاوتی و افاده لینکلن جوان را برانداز کرد، بینی خود را بالا کشید و بعد بدون اینکه چیزی بگوید با حالتی تکبر آمیز و پیروزمندانه از دادگاه خارج شد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

سال ها بعد، آن دو باز هم با یکدیگر ملاقات کردند. اما این بار در کاخ سفید، جایی که وکیل خودخواه و مغرور برای درخواست عفو و دادن عرض حال مردی که محکوم به مرگ شده بود، نزد رییس جمهور آمریکا آمده بود. لینکلن صبورانه به تمام صحبتهای وکیل گوش داد و پس از اتمام حرف های او گفت: «از سال ها پیش که شما را در حال دفاع از مردی دیدم، هیچ تغییری در فصاحت و سحر کلامتان ایجاد نشده است. فقط اینک نوع کلامتان بسیار مؤدبانه تر و محترمانه تر شده است. شاید هم من آن روز راجع به شما درست قضاوت نکردم، که از این بابت عذرخواهی می کنم. در هر حال، من با پیشنهاد عفو موکل شما موافقت می کنم».

وکیل با شنیدن این حرف سرخ و سفید شد و با لکنت از لینکلن عذرخواهی کرد. او با نداشتن شخصیتی خوشایند و مطلوب در نخستین دیدارش با لینکلن، ممکن بود باعث شود در دومین دیدارش سرنوشت دیگری در انتظار او و موکلش باشد و برایش گران تمام شود، فقط شانس آورد که با مردی نوع دوست و خیرخواه همچون لینکلن مواجه بود.

به درستی گفته شده است که ادب و تواضع نشان دهنده ی ارزشمندترین مشخصه ای است که برای نژاد بشر در نظر گرفته می شود. ادب و متانت هیچ خرج یا هزینه ای

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

ندارد، اما باعث میشود که چیزهای بسیار ارزشمندی به دست آوریم. مرد جوانی که دوست نویسندهی این فلسفه بود، به عنوان متصدی جایگاه و سرویس دهنده در یکی از جایگاه های عرضه می سوخت، متعلق به یک شرکت نفتی بزرگ، استخدام شد. روزی اتومبیلی گران قیمت وارد این جایگاه شد. متصدی جایگاه از راننده که در حال پایین آمدن از اتومبیلش بود، پرسید که چه نوع سوختی برایش بزنند. در لحظاتی که متصدی مشغول پر کردن باک بود، مرد متمول با دوست جوان من به گفت و گو پرداخت. از او پرسید: «آیا شغلت را دوست داری؟»

مرد جوان پاسخ داد: «از کار در جهنم بهتر است. من به همان اندازه شغلم را دوست دارم که یک سگ، گربه ای نر را»

مرد غریبه پرسید: «خب، اگر شغلت را دوست نداری، پس چرا اینجا کار می کنی؟»

او بلافاصله پاسخ داد: «چون منتظرم که کار بهتری پیدا کنم و بعد از اینجا بروم»

مرد پرسید: «به نظرت چه مدت طول می کشد که کار بهتری پیدا کنی؟»

مرد جوان پاسخ داد: «من چه میدانم. فقط امیدوارم که خیلی زود از اینجا خلاص شوم. زیرا در اینجا هیچ فرصت و موقعیتی برای پیشرفت شخص با استعدادی همچون من وجود ندارد. من دیپلم دارم و می توانم موقعیت های بهتری هم به دست آورم»

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

مرد غریبه پرسید: «اگر به تو کار و موقعیت شغلی بهتری پیشنهاد کنم، آیا از امروز راضی تر خواهی شد؟»

مرد جوان پاسخ داد: «نمی دانم. نمی توانم به طور قطعی جواب دهم»

مرد غریبه گفت: «اجازه بده به تو بگویم که موقعیت ها و اوضاع بهتر به طور معمول برای افرادی پیش می آید که خود را برای آنها آماده کرده باشند. اما من فکر نمی کنم که تو برای چنین موقعیتی مهیا باشی؛ حداقل تا وقتی این طرز فکر و چارچوب ذهنی را داشته باشی که این طور به نظر می رسد. شاید در همین جایگاهی که در حال حاضر هستی، فرصت های خوبی وجود داشته باشد. اجازه بده کتابی را به تو توصیه کنم...» و بعد کتابی انگیزشی را به او پیشنهاد کرد و گفت: «این کتاب امسال فروش بسیار خوبی داشته است و در کار و زندگی ات بسیار مفید خواهد بود»

سپس مرد غریبه سوار اتومبیلش شد و حرکت کرد. در واقع، او مالک و رییس همان شرکت نفتی بود و مرد جوان بی آنکه بداند، با کارفرمای خود صحبت می کرد. او با هر کلمه و جمله ای که به زبان می آورد، در واقع شانس و فرصت خود را از دست میداد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

کمی بعد، مسؤولیت همان جایگاه سوخت به مرد جوان دیگری سپرده شد و چیزی نگذشت که به یکی از جایگاههای سوخت سودآور تبدیل شد. وضعیت آن جایگاه با گذشته تغییری اساسی نکرده بود، به جز اینکه مدیر جدیدی آن را به دست گرفته بود. قیمتها و هر چیز دیگری همه یکسان بودند، فقط شخصیت مردی تغییر یافته بود که عهده دار مسؤولیتهای آن شده بود و با مراجعان مواجه میشد.

در اصل، تمامی موفقیت های زندگی با شخصیت افراد مرتبط است. خلق و خوی بد و زننده می تواند فرصت بهترین چیزها را از بین ببرد، و چنین خلق و خوهایی به طور حتم بسیاری از چیزها را خراب می کند و به هم می ریزد.

هنرپیشه ای خوب بودن بخشی از شخصیت

زندگی عرصه و صحنه ی نمایشی عظیم است و ما همه بازیگران آن هستیم. در این میان، هرکس که مهارت و استعداد بیشتری در بازی زندگی داشته باشد، اهمیت بیشتری نیز دارد. آن که قواعد و اصول این بازی خاص را بلد باشد یا بیاموزد، می تواند به موفقیت های بهتر و بیشتری نیز دست یابد. افراد موفق به طور کلی اصول بازی زندگی را خوب بلدند و اجرا می کنند. آنان به تمرین عادت خوب بازی کردن و ایفای نقش خود می پردازند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اجازه دهید به مقایسه ی برخی چهره های تاریخی مشهور در زمینه های مختلف در موضوع قابلیت و استعدادشان به عنوان بازیگران عرصه ی زندگی بپردازیم. اسامی زیر زمانی از موفقیت هایی چشمگیر در کار خود برخوردار بودند، زیرا نبوغ و استعدادشان به واسطهی مهارت آنان در هنرپیشگی و بازیگری بسیار پررنگ تر میشد:

تئودور روزولت

هنری فورد

توماس ادیسون

بیلی ساندی

ویلیام رندولف هرست

جورج برنارد شاو

در زیر نام برخی مردان مشهور آمده است که به واسطه ی قابلیت ها و استعدادهای درخشان خود به شهرت رسیده اند، اما در مقایسه با فهرست قبلی از هنر بازیگری و هنرپیشگی کمتر برخوردار بوده اند:

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

وودرو ویلسون

کالوین کولریج

هربرت هوور

آبراهام لینکلن

وجود نام لینکلن در اینجا ثابت می کند که ویژگی های عالی و تمام عیار دیگر او باعث شد که وی به رغم نداشتن مهارت و استعداد ذاتی در هنرپیشگی، در این فهرست جای بگیرد.

یک هنرپیشه و بازیگر خوب در عرصه ی زندگی کسی است که درک می کند چگونه با مسائل مختلف زندگی و مردم مواجه شود. موفقیت اتفاقی یا برحسب شانس نیست، بلکه حاصل برنامه ریزی دقیق و قابلیت بازی کردن درست با دیگر بازیگران صحنه ی زندگی است.

کاستی و نقص در این خصوص باعث می شود که فرد شخصیتی هنرمندانه برای بازی در عرصه ی زندگی نداشته باشد و هنرپیشه ی خوبی به حساب نیاید. اما آیا چنین

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

فردی به علت اینکه طبیعت چنین موهبتی را از او دریغ کرده است و چنین شخصیتی ندارد، به شکست در تمامی عرصه های زندگی محکوم است؟

به طور حتم نه! اینجاست که اصل ذهن مرکب به نجات و یاری شخص می أید: افرادی که فاقد شخصیت خوشایند و دوست داشتنی هستند، ممکن است در تعامل با افرادی دارای چنین شخصیتی قرار بگیرند و این نقص را برطرف کنند. جی. پی. مورگان، کارشناس امور مالی و سرمایه دار، رفتاری ستیزه جویانه در قبال دیگران داشت و همین رفتار مانع میشد که او دوست داشتنی و محبوب شود. اما او با افرادی نیز در ارتباط بود که تمام آنچه را در این خصوص نداشت، برایش فراهم می کردند.

هنری فورد از موهبت طبیعت برای داشتن قابلیت هنرپیشگی و مهارت در بازیگری در عرصه ی زندگی بی بهره بود و چنین شخصیتی نداشت. اما او که به خوبی می دانست چطور از اصل ذهن مرکب استفاده کند، با افرادی معاشرت و همنشینی کرد که چنین قابلیت و مهارتی داشتند. به این ترتیب، پلی به روی این کمبود زد و آن را جبران کرد. ضروری ترین ویژگی های یک هنرپیشه و بازیگر خوب در عرصه ی زندگی چیست؟

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اول، قابلیت حدس زدن تخیلات افراد، آنچه مورد علاقه شان است و فعالیتهایی که در انجامشان کنجکاوی و توجه نشان میدهند؛

دوم، حس زیاد قدردانی از ارزشها از طریق تبلیغ کردن آنها

و سوم، هوشیاری و زیرکی در اینکه از علایق، تعصبات و موارد ناخوشایند افراد به صورت روانشناختی و درست بهره ببرد. چنین فردی باید بتواند افراد را به فعالیتهای خود علاقه مند و کنجکاو نگه دارد و تخیل آنان را برانگیزد.

خلاصه ای از عوامل تشکیل دهنده ی یک شخصیت دوست داشتنی و مطلوب

در زیر شرح مختصری از عوامل عمده ای می آید که مبنای شخصیت دوست داشتنی قرار می گیرند:

۱. روش دست دادن

۲. نوع پوشش و ژست یا حالت بدن

۳. لحن کلام، زیر و بم صدا، آهنگ و طنین صدا

۴. ادراک

۵. جدیت در دنبال کردن هدف

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

۶. انتخاب واژه ها و متناسب بودن آنها در کلام

۷. وقار و متانت

۰۸ فروتنی

۹. حالت چهره

۱۰. افکار غالب (زیرا آن افکار در ذهن دیگران ثبت و ضبط میشود.)

۱۱. شور و اشتیاق

۱۲. صداقت (در افکار، اخلاق، گفتار و رفتار)

۱۳. گیرایی و کشش (میزان بالای ارتعاش به علت داشتن افکاری روشن و هدفی مشخص)

به تجزیه و تحلیل خود بپردازید و در هر یک از سیزده عامل مربوط به شخصیت مطلوب و دوست داشتنی، به خود نمره بدهید. بررسی دقیق آنها می تواند به شما کمک کند تا اشتباهی را برطرف کنید که موفق شدن را غیر ممکن می سازد.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

همچنین، می توانید به تجزیه و تحلیل نزدیکان و اطرافیان خود بپردازید. چنین عادتی به شما کمک می کند که دلایل موفقیت یا شکست خود و دیگران را بررسی کنید و دریابید.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

فصل ۱۱. تفکر دقیق

کسب هنر تفکر دقیق کار دشواری نیست، هرچند که برای این کار باید از قواعد معین و مشخصی تبعیت کرد. هر شخصی برای داشتن تفکر دقیق، باید حداقل از دو اصل زیر تبعیت کند:

تفکر دقیق به مجزا کردن حقایق از اطلاعات صرف نیاز دارد.

حقایق وقتی ثابت و مشخص باشد، باید در دو گروه مجزا قرار گیرد: مهم و غیر مهم یا غیرمرتبط. (این کتاب توسط سایت آی موفقیت(i-Success.ir) منتشر شده است)

به طور طبیعی این پرسش مطرح می شود: «حقیقت مهم چیست؟» و پاسخ این است: «یک حقیقت مهم، هر حقیقتی است که برای کسب قصد یا هدف اصلی مشخص ضروری است، یا حقیقتی است که شاید در ارتباط با کارهای روزانه ی شخص مفید یا ضروری باشد. تمامی حقایق دیگر، هرچند شاید مفید یا جالب باشند، در مقایسه غیر مهم در نظر گرفته می شوند.

هیچ کس حق ندارد بدون استدلال کردن بر مبنای تمامی حقایق موجود مرتبط با موضوع، فقط اندیشه و عقیده ای را مطرح کند. اما به رغم این حقیقت، به طور تقریبی

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

هر فردی در هر موضوع نظر و عقیده ای دارد، خواه با آن موضوع آشنا نباشد و خواه حقایقی مرتبط با آن داشته باشد.

نظرها و قضاوت های سطحی و شتابزده هیچوقت ارزشی ندارند و فقط حدس و گمان های غیردقیقند. هر فردی باید با استفاده از حقایق کاربردی به متفکری دقیق تبدیل شود.

پیش از تصمیم گیری در خصوص هر موضوعی، باید اطلاعات کافی و دقیق در اختیار داشت و با استدلال و منطق تصمیم گرفت.

وقتی میشنوید که فردی موضوعی را تعمیم میدهد و برای مثال می گوید که من در خصوص آن موضوع چنین شنیده ام و چنان، یا روی کاغذ باید چنین و چنان باشد، آن گاه شاید آن فرد را در سطح فکری پایینی در نظر بگیرید و او را متفکری دقیق ندانید. در این صورت، دیگر روی افکار، عقاید، حدس و گمان ها و اظهاراتش حساب باز نمی کنید و آنها را نمی پذیرید. روی حرفهایی تأکید نکنید که بر استدلال و حقایق منطقی مبتنی نیست. اغلب به تلاش چشمگیری برای پی بردن به حقایق موجود در آن موضوع نیاز هست.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

شاید به همین علت است که برخی افراد خود را به دردسر می اندازند و وقت می گذارند تا به جمع آوری حقایقی در خصوص نظرات و عقایدشان بپردازند و مستدل حرف بزنند.

شاید شما با هدف یادگیری اینکه چگونه موفق تر شوید، این فلسفه را مطالعه می کنید. اگر چنین است، پس باید فکر کنید که به صرف زمان برای جمع آوری حقایق به عنوان مبنایی برای تفکر دقیق نیاز دارید. این کار مستلزم تلاش بسیار است. اما باید به خاطر داشت موفقیت را نمی توان از درخت چید. موفقیت به پشتکار، جدیت، تلاش، فداکاری، تصمیم دقیق و به موقع، و شخصیت مقتدر و نیرومند نیاز دارد.

هر چیزی بهایی دارد و هیچ چیزی را نمی توان بدون پرداخت بهای آن به دست آورد؛ یا اگر چیز با ارزشی به دست آید، نمی توان برای طولانی مدت آن را حفظ کرد. بهای تفکر دقیق، تلاش لازم برای جمع آوری و سازماندهی حقایقی است که باید تفکر را بر آن بنا نهاد.

روزی، مدیر یک جایگاه سوخت از متصدی جدید خود پرسید: «هر روز چه تعداد خودرو از جلوی این جایگاه عبور می کند؟ و چه روزهایی ترافیک این خیابان بسیار سنگین است؟» مرد جوان پاسخ داد: «به نظرم...»

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

مدیر حرف او را قطع کرد و گفت: «نظر تو اهمیتی ندارد. آنچه من از تو پرسیدم، به پاسخی مبتنی بر حقایق نیاز دارد. وقتی حقایقی دقیق کسب شدنی است، نظر و حدس هیچ ارزشی ندارد.»

آن گاه مرد جوان با ماشین حساب جیبی اش شروع به شمارش خودروهایی کرد که هر روز از جلوی جایگاه عبور می کردند. او حتی یک گام هم جلوتر رفت و تعداد خودروهایی را نیز یادداشت کرد که برای دریافت روغن یا بنزین توقف می کردند. او این کار را دو هفته (از جمله روزهای تعطیل ادامه داد. او حتی فراتر از مسؤولیتهایش خدماتی نیز عرضه کرد که باعث شد تعداد خودروهای ورودی به جایگاه افزایش یابد. در واقع پرسشی که مدیرش مطرح کرده بود، او را به تفکر واداشت و مصمم شد که میزان سود و درآمد را بالا ببرد.

اکنون آن متصدی جوان، مالک یکی از جایگاههای سوخت و به نسبت ثروتمند است. او باید موقعیت امروز خود را مدیون قابلیت تفکر دقیق و هوشمندانه اش بداند که سبب شد به چنین جایگاهی دست یابد و با یاری گرفتن از حقایق علمی و مستندات دقیق و نه حدس و گمان صرف، به فردی موفق تبدیل شود.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

این فصل به طور همزمان، مهم ترین، جالب ترین و سخت ترین درسی است که در این کتاب با شما به اشتراک گذاشته میشود.

اهمیت این فصل به این خاطر است که اصل مربوط به آن، در جای جای این کتاب و در بستر تمام پانزده درس دیگر به کار گرفته می شود. البته دلیل جالب بودن آن هم همین است. و اما سختی مطرح کردن آن به این خاطر است که افراد را وادار می کند تا پایشان را از قلمروی انجام کارهای معمولی خود فراتر بگذارند، و وارد قلمروی فکر و اندیشه بشوند.

برای این که بتوانید اصل مطلب مطرح شده در این درس را درک کنید، باید آن را با ذهنی باز مطالعه کنید، در غیر این صورت هرگز نخواهید توانست که به موفقیت واقعی دست پیدا کنید.

این درس شما را با مفهوم جدیدی از فکر کردن آشنا می کند؛ مفهومی که پا را فراتر از حوزه های متعارف در رابطه با تفکر کردن و اندیشیدن می گذارد. به همین دلیل اگر در اولین باری که این فصل را مطالعه می کنید، نتوانستید که به طور کامل تمام مطالب آن را درک کنید، نباید امید خودتان را از دست بدهید.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

انسان ها معمولا چیزهایی را که نمی فهمند باور نمی کنند و با آگاهی داشتن از این تمایل در ذات انسان است که من، به شما هشدار می دهم که ذهنتان را بر روی آن مطالبی از این فصل که در نخستین مرتبه خواندن آنها را نمی فهمید نبندید.

به مدت هزاران سال، انسانها کشتی های خود را تنها از چوب و نه هیچ ماده دیگری می ساختند.

آنها از چوب برای ساختن کشتی های خود استفاده می کردند، چرا که باور داشتند تنها ماده ای است که بر روی آب شناور می ماند. اما دلیل این امر این بود که آنها هنوز در فرآیند تفکر خود به اندازه کافی پیشرفت نکرده بودند تا متوجه شوند که فولاد هم می تواند بر روی آب شناور بماند و برای ساخت کشتی بسیار مناسب تر از چوب است. آنها این حقیقت را درک نمی کردند که هر چیزی می تواند بر روی آب شناور بماند، به شرط اینکه وزن آن، از وزن آن حجمی از آب که جای آن را گرفته است کمتر باشد. و تا زمانی که انسان ها این حقیقت را درک نکرده بودند، همچنان برای ساخت کشتی های خود از چوب استفاده می کردند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

تقریبا تا همین صد سال پیش، بیشتر افراد گمان می کردند که تنها پرنده ها قادر به پرواز کردن هستند. اما ما اکنون می دانیم که نه تنها انسان ها هم می توانند پرواز کنند، بلکه می توانند این کار را خیلی بهتر از پرنده ها انجام دهند.

حقایق علمی بسیاری وجود دارند که تا همین چند دهه پیش انسان ها از آنها هیچ اطلاعی نداشتند.

انسانها چطور می توانستند از این حقایق مطلع شوند، در حالی که ذهنشان هنوز آمادگی درک آنها را پیدا نکرده بود. هدف این درس این است که به شما کمک کند تا ظرفیت ذهنی خود را برای فکر کردن و اندیشیدن به حدی آزاد کنید که بتوانید با دقت فکر کنید، و از این طریق بتوانید به قدرتی دست پیدا کنید که شما را در مسیر رسیدن به خواسته هایتان یاری می دهد و شما را قادر می سازد تا به موفقیت دست پیدا کنید.

در فصل های پیشین این کتاب و درس هایی که تا به اینجا با شما به اشتراک گذاشته ایم، اصول مطرح شده همگی به قدری ساده و بدیهی بودند که هر فردی می توانست آنها را به راحتی درک کند و در زندگی خود به کار بگیرد. همچنین اگر دقت کنید، خواهید دید که این اصول همگی به نحوی مطرح شده اند که شما را به موفقیتی که بر اساس معیارهای مادی اندازه گیری می شود می رسانند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

از آنجایی که برای بیشتر افراد دو واژه پول و موفقیت ارتباط نزدیک و تنگاتنگی با یکدیگر دارند، این امر لازم و ضروری به نظر می رسید. به طور واضح و مشخص، تمام درس هایی که تا به اینجا مطرح شده اند برای افرادی طراحی شده اند که به دنبال رسیدن به موفقیتهای مادی و ثروت هستند.

به بیان دیگر، من می دانستم که اگر بخواهم مسیری را برای رسیدن به موفقیت تعریف کنم که خارج از چهارچوبهای کسب و کار، مسائل مالی، و صنعت باشد، بیشتر افرادی که این کتاب را می خوانند ناامید خواهند شد، چرا که بر همگان واضح و مشخص است که بیشتر افراد به دنبال دستیابی به ثروت و موفقیت مالی هستند.

بسیار خوب، بگذارید آنها که با چنین معیارهایی از موفقیت راضی می شوند به آن برسند. اما افراد معدودی هم وجود دارند که دوست دارند در این مسیر بیشتر جلو بروند و به موفقیتی دست پیدا کنند که فراتر از مسائل مادی و مالی است. این فصل و فصل های بعدی این کتاب مختص این افراد است.

برای رسیدن به تفکر دقیق، شما نیاز به دو عنصر کلیدی دارید: نخست، برای اینکه بتوانید دقیق فکر کنید، باید واقعیت ها را از سایر اطلاعات جدا کنید.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اطلاعات بسیار زیادی در دسترس شما قرار دارند که بسیاری از آنها بر مبنای واقعیتها بنا نشده اند. دوم، شما باید واقعیت ها را به دو گروه مجزا تقسیم کنید. دسته اول، واقعیت های مهم یا مربوط، و دسته دوم، واقعیت های بی اهمیت یا نامربوط تنها با طی کردن این دو مرحله شما قادر خواهید بود که به صورتی شفاف و دقیق فکر کنید. واقعیت های مهم و مربوط واقعیت هایی هستند که شما می توانید از آنها در فرایند فکر کردن و تصمیم گیری در مورد مسئله ای که بر روی آن تمرکز دارید استفاده نمایید. تمام واقعیت هایی که ارتباطی به مسئله ای که بر روی آن تمرکز کرده اید ندارند و در رابطه با آن مسئله نمی توانید از آنها استفاده کنید، واقعیت های بی اهمیت و نامربوط به حساب می آیند.

شکاف بزرگی که در رابطه با میزان دستیابی به موفقیت بین افرادی با توانایی ها و فرصت های مشابه وجود دارد، ناشی از نادیده گرفتن اهمیت انجام این کار توسط افراد غیر موفق است. بدون اینکه نیاز باشد خیلی دور بروید، با نگاهی به دور و بر خودتان افرادی را خواهید دید که فرصت هایی بیشتر از فرصت هایی که پیش روی شما قرار گرفته اند، نداشته اند، و از شما تواناتر نبوده اند، اما با این وجود به موفقیت های خیلی بیشتری دست یافته اند.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

احتمالا این سؤال برای شما پیش می آید که چرا این گونه است؟

اگر با دقت و از نزدیک، زندگی این افراد را بررسی کنید، مشاهده خواهید کرد که همه آنها عادت گردآوری و استفاده از واقعیت های مهم و مرتبط با کار خود را در خودشان ایجاد کرده اند.

این افراد سخت تر از شما کار نمی کنند و حتی ممکن است که از شما تلاش کمتری بکنند، اما آنها با به کار گیری روش جداسازی واقعیت های مهم از واقعیت های بی اهمیت، به یک مزیت رقابتی دست یافته اند که به آنها اجازه می دهد از بقیه جلو بزنند و به موفقیت های خیلی بیشتری دست پیدا کنند.

فردی که عادت توجه کردن به واقعیت های مهم را در خودش شکل داده باشد، به قدرتی دست پیدا می کند که او را از سایر افرادی که توانایی ها و فرصت های مشابهی دارند به طرز قابل توجهی متمایز می کند، و او را در موقعیت بسیار بهتری قرار می دهد.

برای اینکه بهتر اهمیت جدا کردن واقعیت ها از اطلاعات را متوجه شوید، فردی را در نظر بگیرید که تحت تأثیر تمام حرف ها و شایعات ناموثقی که میشنود قرار می گیرد،

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

و هر چیزی را که در روزنامه ها و یا جاهای دیگر میخواند بدون اینکه آن را تجزیه و تحلیل کند و اندکی در مورد آن فکر نماید، به سادگی می پذیرد.

در دایره اطرافیان خود بنگرید و فردی را که چنین خصوصیاتی دارد پیدا کنید. این فرد را به عنوان مثالی در ذهن خود داشته باشید؛ مشاهده کنید که این فرد معمولا مکالماتش را با جملاتی نظیر در روزنامه ها خواندم که ...» و یا «آنها می گویند که ...» آغاز می کند. فردی که به مهارت تفکر دقیق دست یافته است، میداند که روزنامه ها همیشه حقیقت (و یا تمام حقیقت را بیان نمی کنند، و در بسیاری از اوقات، گزارشهای آنها دقیق نیست. و همچنین این فرد میداند که شایعاتی که دیگران در مورد آن حرف می زنند، معمولا بیشتر از اینکه درست باشند، غلط هستند.

اگر شما هم جزو آن دسته از افرادی هستید که از عبارات «در روزنامه ها خواندم که ...» و یا آنها این گونه می گویند که ...» استفاده می کنید، برای اینکه بتوانید به مهارت تفکر دقیق دست پیدا کنید، باید راه درازی را بپیمایید. قطعا گاهی اوقات در دل این شایعات و گزارش های روزنامه ها، حقایق و واقعیت هایی نهفته هستند؛ اما یک فرد که مهارت تفکر دقیق را فرا گرفته است، میداند که نباید هیچ چیزی را بدون تجزیه و تحلیل کردن و اندیشیدن در مورد آن بپذیرد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

این نکته ای است که من باید بر روی آن تأکید کنم، چرا که عامل اشتباهات بسیاری است که بسیاری از افراد آنها را مرتکب می شوند، و سرچشمه بسیاری از تصمیمها و نتیجه گیری های غلط است.

در حوزه پروسه های قانونی، اصلی وجود دارد که آن را قانون مدارک مینامند، و هدف این قانون این است که واقعیت های موجود را شناسایی کند. هر قاضی که به تمام واقعیت های موجود در رابطه با یک مسئله آگاهی داشته باشد، می تواند قضاوت درستی در رابطه با آن مسئله بکند.

اما اگر آن قاضی بدون در نظر گرفتن قانون مدارک و با استناد به اطلاعات غیر معتبر حکمی را صادر کند، احتمال اینکه فرد بی گناهی را محکوم نماید بسیار زیاد است.

قانون مدارک با توجه به شرایط و موقعیت های مختلف، می تواند فرق کند. اما اگر شما بدون جداسازی واقعیت ها از سایر اطلاعات و فرضیات نامعتبر در رابطه با مسئله ای قضاوت کنید، بدون شک دچار اشتباه خواهید شد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

فردی که از مزیت های جستجو کردن برای واقعیتها به عنوان زیربنای تفکراتش آگاه شده است، گام بزرگی را در راستای رسیدن به هنر تفکر دقیق برداشته است. اما آن فردی که یاد گرفته است چگونه واقعیت ها را به دو دسته مهم و بی اهمیت تقسیم کند، از فرد اول به مراتب جلوتر است.

گروه اول مانند کسانی هستند که از یک چکش دستی استفاده می کنند، اما گروه دوم مانند افرادی هستند که از یک چکش مکانیکی و صنعتی استفاده می کنند و بنابراین می توانند در یک ضربه کاری را انجام دهند که گروه نخست برای انجام آن نیاز به زدن دهها هزار ضربه دارند.

بگذارید به طور کوتاه و مختصر زندگی برخی از افرادی را بررسی کنیم که کار کردن با واقعیت های مهم و مرتبط را، به اولویت اول زندگی شخصی و حرفه ای خود تبدیل کرده اند.

در دنیای امروز پول و ثروت به عنوان مهم ترین نشانه موفقیت شناخته می شود. پس بگذارید با هم به سراغ بررسی زندگی یکی از ثروتمندترین افراد دنیا در طول تاریخ بشر برویم، یعنی جان دی راکفلر.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

آقای راکفلر ویژگی ای دارد که او را از سایرین متمایز می کند، درست مانند یک ستاره درخشان که بالاتر از سایر ویژگی های مثبت او قرار دارد. این ویژگی چیزی نیست به جز عادت کار کردن با واقعیت های مرتبط و مهم، که در تمام جنبه های زندگی شخصی و حرفهای او قابل مشاهده است.

هنگامی که او مردی بسیار جوان بود و در آن زمان بسیار فقیر بود، آقای راکفلر رسیدن به ثروتی کلان را به عنوان هدف اصلی زندگی اش انتخاب کرده بود. البته این هدف، هدف خود من در زندگی نیست و انتخاب کردن آن مزیتی برای شما به حساب نمی آید. چیزی که اهمیت دارد فلسفه ای است که آقای راکفلر برای رسیدن به این هدف از آن استفاده کرده است.

برخی از افراد ممکن است بگویند که آقای راکفلر همواره با رقبایش رفتاری منصفانه نداشته است. این قضیه ممکن است واقعیت داشته باشد و یا نداشته باشد. به عنوان افرادی که از فرایند تفکر دقیق استفاده می کنند، ما به این مبحث نمی پردازیم چرا که شواهد کافی برای بررسی آن را نداریم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اما هیچ کس، نه حتی رقبای او، هرگز آقای راکفلر را به گرفتن تصمیم های لحظه ای و یا دست کم گرفتن قدرت رقبایش محکوم نکرده اند. او نه تنها واقعیت های تأثیر گذار بر کسب و کارش را در هر جایی و در هر زمانی به خوبی شناسایی می کرد، بلکه این را وظیفه اصلی خودش می دانست که به دنبال این واقعیتها بگردد تا زمانی که مطمئن شود آنها را پیدا کرده است.

توماس ادیسون یک مثال دیگر از افرادی است که با استفاده از سازمان دهی، دسته بندی، و استفاده درست از واقعیت های مهم و مرتبط، توانسته است به موفقیت های بزرگی دست پیدا کند. آقای ادیسون در کارش به طور عمده با قوانین طبیعی سر و کار داشت و به همین جهت قبل از اینکه بتواند از آن قوانین استفاده کند، باید از واقعیت داشتن آنها مطمئن میشد. هر بار که شما کلید برق را فشار میدهید و لامپ را روشن می کنید، به یاد داشته باشید که این قابلیت و توانایی آقای ادیسون برای سازماندهی واقعیت های مرتبط بود که چنین چیزی را ممکن ساخت.

هر زمان که از یک دستگاه پخش موسیقی استفاده می کنید، به یاد داشته باشید که این آقای ادیسون بود که از طریق به کار گیری واقعیت های مرتبط چنین چیزی را ممکن ساخت.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

هر زمان که یک فیلم می بینید، این را به خاطر داشته باشید که اگر به خاطر تلاش ها و پشتکار آقای ادیسون و توجه او به واقعیت های مهم و مرتبط نبود، صنعت فیلمسازی هرگز به وجود نمی آمد.

در حوزه علوم تجربی، واقعیت های مرتبط ابزاری هستند که دانشمندان با آنها کار می کنند. برای آقای ادیسون، اطلاعات و شایعات پراکنده و نامعتبر اهمیتی نداشت. با این حال او هم ممکن بود که مانند بسیاری از افراد دیگر، عمرش را با توجه کردن به چنین حرفهایی به هدر دهد.

اگر آقای ادیسون به جای کار کردن با واقعیت های مرتبط، می خواست به حرفها و شایعات بی پایه و اساس توجه کند، هرگز موفق نمیشد که لامپ الکتریکی، دستگاه پخش موسیقی، و دوربین فیلم برداری را اختراع کند، و حتی اگر موفق میشد هم، این اتفاق تنها یک پیشامد تصادفی بود. در این درس ما به دنبال این هستیم که شما را آماده کنیم تا از دل بستن به اتفاقات و پیشامدهای تصادفی خودداری کنید.

تا به اینجای کار ما تنها در رابطه با یکی از عوامل ایجاد تفکر دقیق صحبت کردیم؛ عاملی که مبنای آن استنتاج منطقی است. در ادامه ما می خواهیم در رابطه با مفهومی

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

صحبت کنیم که اندکی پیچیده تر و ناآشناتر است، یعنی مفهوم «تفکر» که کاربردی بسیار بیشتر از جمع آوری، سازماندهی، و به کار بردن واقعیتها دارد.

بگذارید آن را تفکر خلاق بنامیم.

برای اینکه متوجه شوید که چرا آن را تفکر خلاق مینامیم، لازم است که مروری کوتاه و خلاصه بر روی فرایند تکامل انسانها به عنوان یک موجود متفکر داشته باشیم.

اجازه دهید که در زنجیره تکامل به پنج گام عقب تر از انسان متفکر برویم، و از نقطه آغاز این مسیر شروع کنیم. این پنج مرحله عبارت اند از:

دوره مواد معدنی: در این دوره ما حیات را در ابتدایی ترین شکل خود مشاهده می کنیم، یعنی به صورت توده هایی از مواد معدنی که توانایی حرکت کردن و جنبیدن را ندارد.

دوره گیاهان: در این دوره ما می توانیم که حیاط را در شکلی فعال تر مشاهده کنیم، یعنی زندگی گیاهی. گیاهان به این درجه از هوشمندی دست یافته اند که مواد غذایی را تولید کنند، اما هنوز قادر نیستند که از جای خود حرکت کند.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

دوره حیوانات: در دوره بعدی، ما زندگی را در یک مرحله بالاتر و در قالبی هوشمندتر مشاهده می کنیم، که اکنون قادر است از یک مکان به مکان دیگری جابجا شود.

دوره انسان متفکر: در این دوره، حیات به پیشرفته ترین شکل خود می رسد. به این دلیل می گوییم پیشرفته ترین شکل حیات، چرا که انسان قادر به فکر کردن و اندیشیدن است، و اندیشیدن، پیشرفته ترین شکل شناخته شده از انرژی سامان مند است.

آی موفقیت Success

انسان در قلمرو تفکر هیچ محدودیتی ندارد. او می تواند افکارش را با سرعت نور به میان ستارگان بفرستد. انسان قادر است که واقعیت های مختلف را گردآوری کند و آنها را در ترکیب های جدید و متنوع کنار یکدیگر قرار دهد. انسان می تواند که فرضیه های مختلف را خلق کند و آنها را به صورت واقعیت های فیزیکی به اثبات برساند، و همه این کارها را تنها با استفاده از قدرت تفکر خود انجام دهد. انسان قادر است که به صورت استقرایی و استنتاجی استدلال کند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

در این مقطع، انسان متفکر به نقطه ای رسیده است که توانایی تفکر کردنش او را به هوشمندی بی انتهایی متصل ساخته است. انسان متفکر هنوز در ابتدای دوره پنجم قرار دارد، چرا که هنوز یاد نگرفته است چگونه از این هوشمندی بی انتها که آن را روح مینامیم استفاده کند.

البته در این میان استثنائاتی نظیر حضرت موسی (ع)، حضرت سلیمان (ع)، حضرت عیسی مسیح (ع)، افلاطون، ارسطو، سقراط، کنفسیوس، و تعداد بسیار کمی از افراد دیگر وجود دارند. از زمان این افراد بزرگ تاکنون، ما انسانهای زیادی را مشاهده کرده ایم که قسمتی کوچک از این حقیقت بزرگ را کشف کرده اند.

با این حال، این حقیقت بزرگ هنوز هم مانند همیشه در دسترس همه ما قرار دارد.

برای اینکه یک نفر بتواند از تفکر خلاق استفاده کند، باید ایمانش را به طرز قابل توجهی تقویت کند، و این دلیل اصلی ای است که باعث می شود بسیاری از ما خودمان را درگیر این نوع از تفکر نکنیم. تمام افراد می توانند که در رابطه با تفکر، به مرحله استدلال استقرایی برسند و با تمامی جنبه های دنیای فیزیکی و مادی ارتباط برقرار کنند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اما اینکه انسان چگونه می تواند یک قدم بالاتر برود و در سطح هوشمندی بی انتها فکر کند، سؤال دیگری است. برای رسیدن به این هدف، انسان باید بتواند که یک قدم فراتر از تمام چیزهایی برود که می تواند با حواس پنج گانه خود آنها را ببیند، بشنود، ببوید، بچشد، و لمس کند. هوش لایتناهی با هیچ کدام از این حواس سروکار ندارد، و ما با استفاده از به کار گیری این حواس پنجگانه نمی توانیم که به آن دست پیدا کنیم و آن را درک نماییم.

هر انسان چگونه می تواند به قدرت هوش لایتناهی دست پیدا کند؟ این سؤالی است که بسیاری از افراد به دنبال یافتن پاسخی برای آنها هستند، و جواب این سؤال چیزی نیست جز از طریق تفکر مثبت و سازنده، یا، «تفکر خلاق برای این که بتوانم به شما توضیح دهم که این اتفاق چگونه رخ می دهد، اکنون توجه شما را به برخی از درس های قبلی ای که در این کتاب آنها را بیان کرده ایم و از این طریق شما را برای درک مفهوم تفکر خلاق آماده کرده ایم، جلب می کنم.

در درس دوم و تا حدی در تمام درس های پس از آن، شما بارها و بارها عبارت خود القایی را مشاهده کرده اید، افکاری که شما آنها را به خودتان القا می کنید.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اکنون دوباره به سراغ این عبارت آمده ایم، چرا که خود القایی خط ارتباطی ای است که شما از طریق آن می توانید افکار، نقشهها، و برنامه های خودتان را در مورد چیزهایی که می خواهید آنها را خلق کنید و یا در دنیای فیزیکی به آنها دست پیدا کنید، به ضمیر ناخودآگاهتان انتقال دهید.

این فرایندی است که شما به سادگی می توانید استفاده از آن را فرا بگیرید. ضمیر ناخود آگاه شما، پل ارتباطی ای است میان ذهن هشیارتان که برای تفکر کردن از آن استفاده می کنید، و هوش لایتناهی شما تنها به وسیله ضمیر ناخودآگاهتان قادر خواهید بود که از این هوش لایتناهی کمک بگیرید.

برای انجام این کار شما باید دستورالعمل ها و تصاویر ذهنی واضح و شفاف مرتبط با چیزی را که واقعا می خواهید به ضمیر ناخودآگاهتان القا کنید. در اینجا شما با دلایل روانشناسی نهفته در پشت مشخص کردن هدف اصلی در زندگی آشنا می شوید.

اگر هنوز متوجه اهمیت مشخص کردن یک هدف اصلی در زندگی خود نشده اید، مسلما در پایان این درس متوجه اهمیت آن خواهید شد.

بر اساس تجربیات شخصی خودم به عنوان یک محقق تازه کار در رابطه با این مسئله، من می دانم که در ابتدای کار مفاهیم نهفته در پشت عباراتی نظیر ضمیر ناخود آگاه،

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

خود القایی، و تفکر خلاق، می توانند تا حد زیادی گیج کننده باشند. از این رو، من در این درس تلاش می کنم تا این مفاهیم را از طریق استفاده از مثال های مختلف برای شما شرح دهم، تا تمام کسانی که این فصل را مطالعه می کنند به خوبی متوجه مفهوم آنها بشوند. به همین منظور در ادامه این درس برخی از عبارات را چندین مرتبه تکرار کرده ام و از این بابت از تمام کسانی که سطح دانش بالاتری دارند و مفاهیم این عبارات را به خوبی درک می کنند، عذرخواهی می کنم.

ضمیر ناخودآگاه یک ویژگی کاملا برجسته دارد که در اینجا من میخواهم توجه شما را به آن جلب کنم؛ ضمیر ناخود آگاه شما تمام افکار و ایده هایی را که از طریق خود القایی برای آن می فرستید در خود ثبت می کند و با کمک هوش لایتناهی، این افکار و ایده ها را به واقعیتهای موجود در دنیای مادی و فیزیکی تبدیل می نماید.

بسیار مهم است که شما مفهوم جمله بالا را کاملا درک کنید، چرا که در غیر این صورت قادر نخواهید بود تا اصل بنیادین نهفته در پشت تمام مطالب این کتاب را درک کنید، یعنی اصل هوش لایتناهی پاراگراف بعد را با دقت و تمرکز بخوانید و بر روی تک تک جملات آن تأمل کنید.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

ضمیر ناخودآگاه شما یک ویژگی بارز دیگر هم دارد و آن این است که تمام افکار و ایده هایی را که به آن القا می شوند می پذیرد و بر اساس آنها عمل می کند. هیچ فرقی نمی کند که این افکار و ایده ها سازنده باشند و یا مخرب و ویرانگر، و هیچ فرقی نمی کند که آنها از دنیای پیرامون شما سرچشمه بگیرند و یا از ذهن هوشیار خودتان.

بنابراین شما می توانید ببینید که توجه کردن به قانون مدارک و دنبال کردن دقیق اصول مطرح شده در ابتدای این درس چقدر اهمیت دارند، چرا که به شما کمک می کنند تا هر فکری را به ضمیر ناخودآگاهتان القا نکنید. اکنون شما بهتر می توانید درک کنید که چرا افراد باید با این جدیت به دنبال واقعیتها بگردند و آنها را جستجو کنند، و اینکه چرا نباید به شایعات و حرف های بی پایه و اساس توجهی بکنند، چرا که در غیر این صورت افکار و ایده هایی را به خورد ضمیر ناخود آگاهشان می دهند که سمی و مخرب هستند و تفکر خلاق آنها را نابود می کنند.

ضمیر ناخودآگاه شما می تواند به یک فیلم دوربین عکاسی تشبیه شود که هر صحنه ای را که مقابل آن قرار دهید بر روی خود ثبت می کند. فیلم دوربین عکاسی نمی تواند انتخاب کند که چه تصاویری را ثبت کند و چه تصاویری را دور بریزد، بلکه تنها هر چیزی را که مقابل لنز دوربین قرار بگیرد ثبت می کند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

ذهن هشیار شما می تواند به دریچه لنز دوربین شما تشبیه شود، دریچه ای که می تواند مانع از رسیدن نور به صفحه نگاتیو موجود در دوربین شود و از این طریق باعث شود که دوربین تنها تصاویری را ثبت کند که عکاس می خواهد. خود القایی هم می تواند به لنز دوربین عکاسی شما تشبیه شود، چرا که واسطه ای است میان تصویری که می خواهید آن را ثبت کنید و فیلم موجود در دوربین عکاسی شما. و هوش لایتناهی هم می تواند به آن فردی تشبیه شود که نگاتیوهای موجود در دوربین عکاسی شما را به اتاق تاریک می برد و عکس های ثبت شده بر روی آن را ظاهر می کند تا آن را به یک واقعیت فیزیکی تبدیل نماید.

یک دوربین عکاسی معمولی تشبیه فوق العاده ای است تا از طریق مشاهده نحوه عملکرد آن، فرایند تفکر خلاق را بررسی کنیم. نخستین مرحله انتخاب چیزی است که می خواهیم رو به روی دوربین قرار بگیرد، این چیز معادل همان هدف اصلی شما در زندگی است. سپس نوبت به ثبت یک نمای واضح و شفاف از هدف شما در زندگی تان می رسد، و برای این کار از لنز خود القایی استفاده می کنید تا آن تصویر را بر روی صفحه نگاتیو ضمیر ناخودآگاه خود ثبت کنید.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

در این مرحله هوش لایتناهی وارد میدان می شود تا آن عکس را ظاهر کند و هدف شما را به یک واقعیت فیزیکی تبدیل نماید. نقشی که شما در این فرآیند بر عهده دارید واضح است:

شما باید آن تصویری را انتخاب کنید که می خواهید در نهایت چاپ شود، یعنی همان هدف اصلی زندگی تان. سپس شما باید ذهن هوشیار خود را با چنان شدتی بر روی این هدف متمرکز نمایید که از طریق فرآیند خود القایی، تصویر آن را در ضمیر ناخودآگاه شما ثبت شود. پس از آن شما باید صبر کنید تا هوشمندی بی انتها تصویر ثبت شده در ضمیر ناخود آگاه شما را ظاهر کند و آن را به یک واقعیت فیزیکی تبدیل نمایند.

این نکته را در ذهن داشته باشید که شما نباید در گوشه ای بیکار بنشینید و یا این که به تخت خواب بروید و بخوابید و انتظار داشته باشید که پس از بیدار شدن، مشاهده کنید که هوش لایتناهی هدف اصلی شما در زندگی تان را به واقعیت تبدیل کرده است.

شما باید مطابق معمول کارهای روزانه تان را انجام دهید و بر اساس آموزه های مطرح شده در فصل نهم این کتاب رو به جلو حرکت نمایید، و در عین حال کاملا ایمان داشته

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

باشید که راه ها و ابزار مناسب برای دسترسی به هدف اصلی تان در زندگی، در زمان درست و به نحوی مناسب بر سر راه شما قرار خواهند گرفت.

این ابزار و راهها ممکن است که خودشان را به طور واضح و روشن از ابتدا تا انتها به شما نشان ندهند، بلکه گام به گام شما را به سمت رسیدن به هدفتان در زندگی هدایت کنند. بنابراین هنگامی که شما از فرصتی که بر سر راهتان قرار گرفته است آگاه می شوید، بدون تردید کردن نخستین قدم را بردارید و به همین ترتیب گام های دوم سوم و تمام گام های بعدی را طی کنید، تا زمانی که بتوانید به هدف اصلی خود در زندگی دست پیدا کنید.

هوش لایتناهی نمی تواند که برای شما یک خانه بسازد و کلید آن را به شما تحویل دهد تا واردش شوید، اما هوش لایتناهی راه را به شما نشان می دهد و ابزار مورد نیازتان را در اختیار شما قرار می دهد تا خودتان آن خانه را برای خودتان بسازید یا اینکه آن را خریداری کنید.

هوش لایتناهی به متصدی بانک فرمان نمی دهد که رقم حساب شما را تغییر دهد تنها به این دلیل که شما هدف ثروتمند شدن را به ضمیر ناخودآگاه خود تلقین کرده اید،

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

بلکه هوش لایتناهی راهی را پیش پای شما قرار می دهد که از طریق آن خودتان می توانید به پولی که می خواهید برسید.

هوش لایتناهی رئیس جمهور آمریکا را از کاخ سفید بیرون نمی کند تا شما را به جای او بنشاند، اما هوش لایتناهی می تواند تحت شرایط مناسب شما را برای تصدی پست ریاست جمهوری آماده کند و سپس به شما کمک نماید تا مسیری را که باید بپیماید، طی کنید و با استفاده از شیوه های قانونمند به آن جایگاه دست پیدا کنید.

انتظار نداشته باشید که برای رسیدن به هدف اصلیتان در زندگی معجزه ای رخ دهد، در عوض به قدرت هوش لایتناهی تکیه کنید تا شما را در مسیر دستیابی به آن هدف راهنمایی کند و ابزار و کمکهای مورد نیاز شما را در اختیارتان قرار دهد، تا از این طریق خودتان با طی کردن روند طبیعی امور به هدفی که در زندگی خود دارید دست پیدا کنید.

از هوش لایتناهی انتظار نداشته باشید که هدف شما در زندگی تان را برای شما محقق کند، در عوض از آن انتظار داشته باشید که شما را در جهت دستیابی به هدفتان هدایت نماید.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

در آغاز کار انتظار نداشته باشید که هوش لایتناهی خیلی سریع به کمک شما بیاید و شما را به هدفتان برساند؛ این اشتباهی است که بیشتر افراد تازه کار مرتکب آن می شوند. اما هر چقدر که بیشتر در استفاده از اصل خود القایی مهارت پیدا کنید و هر چقدر که ایمانتان نسبت به قدرت هوش لایتناهی بیشتر شود، می توانید خیلی سریع تر به هدف اصلی خود در زندگی دست پیدا کنید و آن را به یک واقعیت فیزیکی تبدیل نمایید. شما نخستین باری که در دوران نوزادی خود تلاش کردید تا راه بروید موفق به انجام این کار نشدید، اما اکنون به عنوان یک بزرگسال و فردی که در راه رفتن مهارت دارد، بدون هیچ تلاش و زحمت خاصی راه می روید.

همچنین شما به تلاش های کودکی که تازه دارد سعی می کند تا راه رفتن را بیاموزد و تلو تلو خوران به زمین می خورد، می خندید. به عنوان فردی که در به کار گیری تفکر خلاق یک تازه کار است، شما هم مانند نوزادی هستید که تازه دارد تلاش می کند تا نخستین گامهایش را بردارد.

من دلایلی بسیار قوی دارم که این تشبیه و مقایسه کردن را توجیه می کند، اما در اینجا آنها را بیان نمی کنم؛ در عوض به شما اجازه می دهم که به روش خودتان دلایل خودتان را برای توجیه این مقایسه و تشبیه پیدا کنید.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

مشاهده کنید که انسان هم در طول چرخه تکامل، یک شبه به جایگاه فعلی خود نرسیده است. او قدم به قدم در طول هزاران سال مراحل تکامل و پیشرفت را طی کرده است تا به انسان متفکر امروزی تبدیل شود.

این نکته را در ذهنتان داشته باشید تا متوجه شوید که نمی توانید از هوش لایتناهی انتظار داشته باشید تا قوانین طبیعت را به نفع شما تغییر دهد، و تا زمانی که آمادگی آن را نداشته باشید، شما را به موجودی که همه چیز را میداند و قادر متعال است تبدیل نماید. برای رسیدن به این درجه، انسان باید بیاموزد که به چیزی بیشتر از هوشمندی محدود تکیه کند.

برای اینکه بدانید بر سر افرادی که قبل از رسیدن به آمادگی به قدرت دست پیدا می کنند چه بلایی می آید، می توانید زندگی افرادی را که به تازگی یک ارث کلان به آنها رسیده است و ثروتمند شده اند بررسی کنید. قدرت پول زمانی که در دستان جان دی راکفلر قرار داشته باشد، نه تنها جایش امن است، بلکه از طریق او به بشریت و جهانی که ما در آن زندگی می کنیم خدمت های فراوانی می کند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اما اگر ثروت جان دی راکفلر را در دستان یک فرد جوان قرار دهید که هنوز تحصیلات دوره دبیرستانش را هم به پایان نرسانده است، اتفاقی که رخ میدهد کاملا متفاوت خواهد بود و شما با استفاده از قوه تخیل خود و شناختی که از ذات و ماهیت انسان دارید، می توانید تصور کنید که چه اتفاقهای وحشتناکی رخ خواهد داد.

در فصل چهاردهم این کتاب، بیشتر در رابطه با این مسئله صحبت خواهم کرد.

اگر شما تاکنون در زندگیتان کشاورزی کرده باشید، خوب می دانید که قبل از این که بتوانید بذری را در زمین بکارید، نیاز به انجام آماده سازی های مشخصی دارید. شما باید خاک را شخم بزنید تا آن را برای پرورش آن بذر آماده کنید. همچنین شما می دانید که آن دانه برای اینکه بتواند رشد کند، نیاز به نور آفتاب و آبیاری دارد.

پس از اینکه همه این کارها را انجام دادید، آنگاه باید صبر کنید تا طبیعت بقیه کارها را انجام دهد و محصول شما را به بار برساند، و طبیعت این کار را بدون هیچ کمکی از سوی شما و یا افراد دیگر انجام می دهد.

این یک تشبیه و مثال بسیار خوب است که به شما نشان می دهد یک فرد چگونه می تواند به هدف اصلی خود در زندگی دست پیدا کند.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

نخست او باید خاک را برای کاشت بذر آماده کند، یعنی به قدرت هوش لایتناهی ایمان بیاورد و ماهیت اصل خود القایی و ضمیر ناخودآگاه را به خوبی درک کند. سپس او باید بذرش را که همان هدف اصلی او در زندگی است در این بستر بکارد و مدتی صبر کند تا طبیعت کارش را انجام دهد، و آن بذر کاشته شده را به ثمر برساند.

در طول این دوره زمانی فرد باید همواره ایمان خودش را به هوش لایتناهی حفظ کند، چرا که ایمان او مانند نور خورشید و بارش بارانی است که برای رشد بذر لازم و ضروری هستند، و بدون آنها بذر قادر به رشد نخواهد بود. و در نهایت، پس از اینکه فرد مدتی صبر کرد، زمان برداشت محصول فرا می رسد و هدف اصلی او در زندگی تبدیل به یک واقعیت در دنیای فیزیکی می شود.

من خوب میدانم که درک کردن این مثالها ممکن است برای فردی که تازه دارد با این اصول آشنا می شود اندکی دشوار باشد، زیرا خوب به یاد می آورم که در ابتدای کار خودم هم این گونه بودم. با این حال، هر چقدر که شما بیشتر بر روی این مفاهیم فکر کنید و این اصول را بیشتر به کار بگیرید، بیشتر به نظرتان بدیهی می آیند و درست همان طور که اصول طبیعت بدون استثناء کار خود را انجام میدهند، به کار گیری این اصول هم همواره شما را به نتیجه دلخواهتان خواهند رساند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

هر درسی که در این کتاب مطرح شده است، دستورالعمل های مشخصی را در اختیار شما قرار داده است که باید آن را دنبال کنید. این دستورالعمل ها تا حد امکان ساده شده اند تا هر کسی بتواند آنها را درک کند و به کار بگیرد. تنها کاری که دانش آموز قرار است انجام دهد این است که این دستورالعمل ها را به دقت دنبال نماید و به اثرگذاری آنها ایمان داشته باشد، چرا که بدون داشتن ایمان همه این اصول بی فایده خواهند بود. در این درس شما با چهار عامل اصلی سر و کار دارید که در اینجا من یک بار دیگر توجه شما را به این چهار اصل کلیدی جلب می کنم، و از شما میخواهم که خودتان را با آنها آشنا کنید. این چهار اصل عبارت اند از:

- ✓ **خود القایی**
- ✓ **ضمیر ناخودآگاه**
- ✓ **تفکر خلاق**
- ✓ **هوش لایتناهی.**

اینها چهار جاده ای هستند که شما باید در سفر خود برای دستیابی به دانش در مسیر آنها حرکت کنید. مشاهده کنید که شما چگونه می توانید سه عامل از این چهار عامل کلیدی را کنترل کنید.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

همچنین دقت کنید که من به شدت بر روی این نکته تأکید می کنم: نحوه طی کردن این سه مسیر توسط شما، کاملا بسته به زمان و مکان است، که در عامل چهارم یعنی هوش لایتناهی به یکدیگر می پیوندند.

شما اکنون معنای دو واژه خود القایی و ضمیر ناخودآگاه را میدانید. بگذارید مطمئن شویم که به درستی مفهوم تفکر خلاق را هم درک می کنید. تفکر خلاق به معنای تفکری با ماهیت مثبت غیرمخرب و سازنده است. فصل هشتم این کتاب یعنی خود کنترلی، برای این بود که شما را برای فهمیدن و به کار گیری موفق اصل تفکر خلاق آماده کند. اگر در فصل هشتم به درجه استادی نرسیده اید، هنوز برای استفاده کردن از تفکر خلاق در مسیر دستیابی به هدف اصلی خود در زندگی آمادگی ندارید.

همان طور که در مثال های بالا گفتم، ضمیر ناخودآگاه شما مانند بستری است که باید بذر خود یا همان هدف مشخصی را که در زندگی دارید در آن بکارید. تفکر خلاق ابزاری است که به شما کمک می کند تا آن بستر را حاصلخیز نگه دارید و شرایطی را مهیا کنید که بذرتان بتواند به خوبی در آن بستر رشد کند.

اگر شما ذهنتان را با نفرت، حسادت، کینه توزی، خودخواهی، و حرص و طمع پر کنید، ضمیر ناخودآگاه شما قادر نخواهد بود که بذر هدف اصلی شما در زندگی تان را پرورش

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

دهد، و هوشمندی بی انتها هم نخواهد توانست که آن را به یک واقعیت فیزیکی تبدیل کند. این افکار منفی و ویرانگر، علفهای هرزی هستند که مزرعه شما را خراب می کنند و به بذرهایتان اجازه رشد نمی دهند.

در تفکر خلاق، پیش فرض این است که شما ذهنتان را در حالت انتظار برای دستیابی به هدفی که بر روی آن تمرکز کرده اید نگه میدارید؛ و به اینکه در طول این مسیر و در زمان مناسب به هدف خود می رسید، باور و اطمینان کامل دارید.

اگر این درس بتواند وظیفه اش را به درستی انجام بدهد، درکی کامل تر و عمیق تری از فصل سوم این کتاب، یعنی اعتماد به نفس را برای شما به ارمغان می آورد. هنگامی که یاد می گیرید چگونه باید بذر خواسته ها و اهدافتان را در بستر حاصلخیز ضمیر ناخودآگاهتان بکارید، و اینکه چگونه این بذر را پرورش دهید تا در نهایت به ثمر بنشیند و هدف و خواسته شما را به واقعیت تبدیل کند، دلیل خوبی پیدا خواهید کرد تا خودتان را باور کنید، و به قابلیت ها و توانایی های خودتان ایمان بیاورید.

هنگامی که در مسیر تکامل خود به این نقطه رسیدید، در رابطه با منبعی که سرچشمه حقیقی قدرت شما است، دانش کافی را به دست می آورید و در نتیجه تمام

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

دستاوردهایی را که تا قبل از این آنها را به اعتماد به نفستان نسبت میدادید، به هوش لایتناهی نسبت می دهید.

خود القایی اسلحه قدرتمندی است که می تواند به شما کمک کند تا به بالاترین سطوح موفقیت دست پیدا کنید، البته به شرطی که از آن درست استفاده کنید. اما اگر به صورتی منفی از خود القایی استفاده کنید، تمام فرصت های پیش روی شما را از بین می برد و به شما اجازه نمی دهد که به هیچ موفقیتی دست پیدا کنید، و اگر به استفاده منفی از این اسلحه قدرتمند ادامه دهید، در نهایت سلامت جسمانی شما را هم از بین خواهد برد.

یک تحقیق علمی که توسط پزشکان و روانشناسان آمریکایی انجام گرفته است، نشان میدهد که تقریبا هفتاد و پنج درصد از افرادی که از بیماری های جسمانی رنج می برند، به بیماری ذهنی هایپوکوندریا هم مبتلا هستند؛ یک حالت ذهنی بیمار گونه که باعث ایجاد اضطراب و استرس بی مورد و بی فایده در رابطه با سلامتی فرد می شود.

به بیان روشن تر، فردی که به بیماریهایپوکوندریا مبتلا است، دائما تصور می کند که از یک بیماری خیالی رنج می برد، و در حالت پیشرفته این بیماری، معمولا این افراد

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

نگون بخت گمان می کنند که به هر بیماری ای که در طول زندگی خود اسم آن را شنیده اند مبتلا هستند.

هایپو کوندریا در اکثر موارد سرآغاز جنون و دیوانگی است؟

پدر روحانی، هنری آر. رز، که در رشته الهیات مدرک دکترا دارد، این داستان را که به خوبی قدرت خودالقایی را نمایش می دهد برای من تعریف کرده است. اگر همسرم بمیرد، من باور نخواهم کرد که خدایی وجود دارد) همسر این مرد به بیماری ذات الریه مبتلا شده بود، و هنگامی که من به منزل او رسیدم، این نخستین جمله ای بود که به من گفت.

پزشک به آن خانم گفته بود که امکان بهبودش وجود ندارد (بیشتر پزشکان آنقدر تجربه دارند که بداند چنین حرفی را نباید به خود بیمار بزنند)، و در نتیجه آن خانم هم از همسرش خواسته بود که من را که کشیش خانوادگی آنها بودم به بالای سرش بیاورد. آن خانم قبل از اینکه من به منزلشان برسم، دو پسر و همسرش را به کنار بسترش فراخوانده بود و با آنها خداحافظی کرده بود.

هنگامی که من وارد منزلشان شدم، همسر آن خانم داشت هق هق کنان گریه می کرد، و دو پسرش تمام تلاششان را می کردند تا او را آرام کنند. هنگامی که من وارد

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

اتاق آن خانم شدم، به سختی نفس می کشید، و پرستاری که در کنار بستر او حضور داشت به من گفت که وضعیتش خیلی وخیم است.

من خیلی زود متوجه شدم که آن خانم به دنبال من فرستاده است تا از من خواهش کند که پس از مرگش مراقب دو پسرش باشم. سپس من به او گفتم: «شما نباید تسلیم شوید. شما قرار نیست که بمیرید! شما همیشه یک زن قوی و سالم بوده اید، و من باور نمی کنم که خداوند بخواهد که شما بمیرید، و پسرانتان را به من و یا هر فرد دیگری بسپارید.

برای مدتی من به همین صورت به زدن حرفهای امیدوار کننده ادامه دادم، پس از اینکه آیاتی از انجیل را برایش خواندم، به جای اینکه برای آرامش و رستگاری روحش دعا کنم، برای بهبود و سلامتی هرچه سریع ترش دعا کردم. من به او گفتم که با تمام ایمانش به لطف و مرحمت خداوند امید داشته باشد، و با تمام توانش تلاش کند تا در برابر افکار مربوط به مردن مقاومت کند.

سپس از پیش او رفتم و به او گفتم که پس انجام امور روزمره کلیسا دوباره به پیشش باز خواهم گشت، و مطمئن هستم تا زمانی که باز گردم حالش به مراتب بهتر خواهد شد. این ماجرا برای صبح روز یکشنبه بود.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

من بعد از ظهر همان روز با منزل آنها تماس گرفتم، و همسر آن خانم با خندهای تلفن را پاسخ داد. او به من گفت که پس از اینکه منزل آنها را ترک کرده ام، همسرش او و دو پسرشان را به بالای بسترش فرا خوانده، و به آنها گفته است: « پدر روحانی می گوید که من قرار نیست که بمیرم. قرار است که حال من خوب شود، و مطمئن هستم که این گونه خواهد شد در نهایت هم حال این خانم کاملا خوب شد و سلامتی اش را مجددا به دست آورد، با وجودی که پزشک به کلی از او قطع امید کرده بود.

اما به راستی چه چیزی باعث شد که آن خانم بهبود پیدا کند؟

دو چیز: خودالقایی ای که در نتیجه حرفهای مثبتی که به آن خانم زده بودم در او ایجاد شده بود، و ایمان قوی خود آن خانم به قدرت خداوند قدرت همین ایمان بود که به او کمک کرد تا بر بیماری اش غلبه کند، بیماری ای که بنا به گفته پزشک خیلی پیشرفت کرده بود و دیگر با دارو قابل درمان نبود. ذهن انسان چنین قدرتی دارد، به شرطی که به درستی از آن استفاده شود. انسان تا زمانی که زنده است باید امیدوار باشد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

یک مثال دیگر هم در رابطه با قدرت ذهن انسان (به شرطی که به صورت سازنده به کار گرفته شود) از این قرار است: روزی یک پزشک از من خواست که به ملاقات خانم اچ. بروم. آن پزشک به من گفت که آن خانم از نظر فیزیکی هیچ مشکلی ندارد، اما به هیچ وجه حاضر نیست که غذا بخورد. با القای این فکر به خودش که معده اش هر چیزی را که بخورد پس خواهد زد، آن خانم از غذا خوردن دست کشیده بود و داشت به آهستگی خودش را از گرسنگی به کشتن میداد.

من به دیدن او رفتم و در همان ابتدای کار متوجه شدم که او فردی مذهبی نیست و ایمانش به خدا را از دست داده است. همچنین متوجه شدم که او اصلا باور نمی کند که معده اش بتواند غذا را نگه دارد و آن را پس نزند.

نخستین تلاش من این بود که تلاش کنم تا دوباره ایمان به خداوند قادر و متعال را در او زنده کنم، و به او بقبولانم که خداوند همراه او است و به او قدرت خواهد داد. سپس به او گفتم که می تواند هر غذایی را که می خواهد بخورد. حقیقت این است که آن خانم به من اطمینان زیادی داشت، و به همین دلیل حرفهایم تأثیر عمیقی بر روی او گذاشت.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

آن خانم از همان روز شروع کرد به دوباره غذا خوردن! تنها ظرف سه روز از بستر بیماری بیرون آمد، آن هم در شرایطی که به مدت چند هفته از بسترش خارج نشده بود. امروز آن خانم کاملا سالم و سلامت است و به زندگی عادی و روزمره خود ادامه می دهد.

اما چه چیزی باعث به وجود آمدن چنین تغییری در آن خانم شد؟ دقیقا همان نیرویی که در مثال قبل باعث بهبود و درمان آن خانم بیمار شده بود؛ یک تلقین خارجی (که او آن را با تمام وجود پذیرفت و باور کرد، و سپس از طریق خود القایی آن را در ضمیر ناخودآگاهش ثبت نمود)، و اطمینان درونی مواردی هستند که در آنها ذهن یک فرد بیمار است و همین مسئله موجب می شود که جسم او هم بیمار شود. در چنین مواقعی، به یک ذهن قوی تر نیاز است تا از طریق نشان دادن مسیر درست به ذهن فرد بیماری و بازیابی و تقویت اطمینان و باور به خود در آن فرد، او را درمان کند.

به چنین فرایندی تلقین می گویند. شما با استفاده از فرایند تلقین، می تواند که اطمینان و قدرت خودتان را به فرد دیگری منتقل کنید، و از این طریق باعث شوید که او هر چیزی را که شما میخواهید باور کند، و هر کاری را می گویید انجام بدهد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

برای انجام این کار نیازی نیست که طرف مقابلتان را هیپنوتیزم کنید. شما می توانید با استفاده از این روش در مورد بیمارانی که کاملا به هوش و هشیار هستند هم نتایج بسیار خوبی بگیرید. تنها شرط لازم این است که آن فرد شما را باور داشته باشد، و شما هم از نحوه عملکرد ذهن انسان آگاهی داشته باشید، تا بتوانید به سوالات و بحث و جدلهای ذهن او پاسخ بدهید. هر کدام از ما می توانیم با استفاده از این روش یک درمانگر شویم، و از این طریق به سایر انسانها کمک کنیم.

هر فردی وظیفه دارد کتاب های خوبی را که در مورد نیروی ذهن انسان نوشته شده اند مطالعه کند، و یاد بگیرد که ذهن انسان قادر به انجام چه کارهای خارق العاده ای است تا افراد را شاد و سالم نگه بدارد. همه ما میدانیم که طرز فکر غلط می تواند چه تاثیرات وحشتناک و مخربی بر روی افراد داشته باشد، حتی آنها را تا مرز دیوانگی و جنون هم بکشاند. اکنون زمان آن فرا رسیده است تا در رابطه با کارهای خوب و بزرگی هم که ذهن ما قادر به انجام آن است بیشتر آگاه شویم.

شما باید بیشتر در رابطه با این مسئله تأمل کنید. مسلما ذهن انسان قدرت زیادی دارد و می تواند برای درمان و بهبود بسیاری از مشکلات جسمانی ما که ریشه روانی دارند به ما کمک کند، و ما باید بیشتر از این نیروی درونی استفاده کنیم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

گونه به ما می گوید که خودش شخصا به جایی رفته بوده است که در آنجا بیماری تب بسیار شیوع پیدا کرده بوده، اما او هرگز به این بیماری دچار نشده است، چرا که از تمام اراده اش برای پیشگیری از مبتلا شدن به آن استفاده کرده است.

این مردان بزرگ چیزی را می دانند که ما تازه شروع به درک کردن آن کرده ایم: «قدرت خود القایی» این یعنی ما می توانیم با باور کردن اینکه بیمار نخواهیم شد، بر روی خودمان و سیستم ایمنی بدنمان تأثیر بگذاریم و واقعا از مبتلا شدن به بیماری پیشگیری کنیم.

چیزی در رابطه با نحوه عملکرد ذهن ناخودآگاه ما وجود دارد که باعث می شود قدرتش بیشتر از قدرت ویروسها و میکروب های بیماری زا باشد، و زمانی که ما ترس مبتلا شدن به آن بیماری ها را به دلمان راه ندهیم و به خودمان بقبولانیم که مریض نمی شویم، به ما و سیستم ایمنی بدنمان کمک می کند تا بر آن عوامل بیماری زا غلبه کنیم، حتی زمانی که در میان افرادی راه می رویم که به بیماریهای واگیردار مبتلا هستند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

یک ضرب المثل قدیمی می گوید که قدرت تصور کردن می تواند که یک گربه را بکشد. بدون شک، قدرت تجسم انسان به قدری هست که بتواند او را بکشد، و یا در نقطه مقابل به او کمک کند تا به سلامت و تندرستی جسمانی، و یا حتی به بلندترین قله های موفقیت دست پیدا کند، به شرطی که آن فرد از نیروی تجسم خود همراه با اعتماد به نفس استفاده کند.

گزارش هایی موثق در رابطه با مواردی ثبت شده اند که در آنها یک فرد واقعا به خاطر اینکه تصور کرده است که با چاقو شاهرگ گردن او را بریده اند مرده است، در حالی که در واقعیت تنها یک قطعه یخ را بر روی پوست گردن او کشیده اند و سپس به نحوی آب را بر روی زمین ریخته اند تا او صدایش را بشنود و گمان کند که این صدای خونش است که بر روی زمین می ریزد. این افراد که چنین آزمایش هایی بر روی آنها انجام شده است، همگی مجرمهای محکوم به مرگ بوده اند.

قبل از شروع این آزمایش چشم آنها را بسته بودند و به آنها گفته بودند که هدف از انجام این آزمایش اندازه گیری مدت زمانی است که طول می کشد تا یک فرد در اثر بریده شدن رگ گردنش جان بسپارد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

فرقی نمی کند هنگامی که شما کارتان را در ابتدای روز آغاز می کنید چقدر حالتان خوب باشد، اگر هر فردی که شما را می بیند به شما بگوید که رنگ از رخت پریده است و باید حتما به دیدن یک دکتر بروید، طولی نخواهد کشید که شما احساس ناخوشی خواهید کرد و اگر این وضعیت به مدت چندین ساعت ادامه پیدا کند، هنگامی که شما در بعد از ظهر آن روز به خانه می روید، حالتان کاملا بد است و حتما باید نزد یک دکتر بروید. خود القایی و تصور کردن چنین قدرتی دارند.

آن بخشی از مغز ما که مسئول خیال پردازی و تصور کردن است، از نظر طراحی و ساختار واقعا یک شاهکار بی نظیر است. اما اگر ما دائما هوشیار نباشیم و آن را کنترل نکنیم، می تواند کلکهای عجیب و غریبی به ما بزند و معمولا هم این اتفاق رخ می دهد.

اگر شما به قوه تخیل خود اجازه بدهید که در رابطه با هر موقعیتی بدترین حالت ممکن را تصور کند، بدون شک زندگی شما را ویران خواهد کرد. اینکه یک دانشجوی جوان رشته پزشکی پس از شرکت کردن در کلاس هایی که در رابطه با بیماریهای مختلف و علائم آنها صحبت می کنند وحشت زده شود و باور کند که به تمام آن بیماری هایی که اسم آنها را شنیده و در مورد علایمشان خوانده مبتلا شده است، اتفاق نادری نیست.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

پزشکان چنین مواردی را که در آنها ذهن انسان از طریق خود القایی باعث به وجود آمدن نشانه های فیزیکی بیماری می شود زیاد مشاهده می کنند.

ذهن انسان درست به همان صورتی که می تواند به بیماریهای خیالی مبتلا شود، می تواند آنها را درمان کند؛ یعنی از طریق خود القایی. بهترین زمان برای کار کردن بر روی یک تصور غلط، شبها قبل از خوابیدن است؛ یعنی درست همان زمانی که به رختخواب رفته اید و برای خوابیدن آماده می شوید، چرا که در این هنگام ذهن هوشیار شما در حال به خواب رفتن است و در نتیجه ضمیر ناخود آگاه شما، افکار و ایده هایی را که به آن می دهید راحت تر قبول می کند و در تمام طول شب بر روی آنها تمرکز می نماید. ممکن است که این امر به نظر شما غیر ممکن برسد، اما خودتان به سادگی می توانید این اصل را با دنبال کردن فرآیند زیر امتحان کنید.

شما می خواهید که فردا صبح ساعت هفت از خواب بیدار شوید (و یا هر ساعت دیگری که با ساعت بیدار شدن معمولی شما فرق دارد).

هنگامی که به رختخواب رفتید و قبل از به خواب رفتن، با خودتان بگویید من حتما باید فردا صبح ساعت ۷ از خواب بیدار شوم و این جمله را چندین مرتبه با خودتان تکرار کنید، در حالی که به صورت همزمان این واقعیت را به ذهنتان می قبولانید که

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

باید دقیقا رأس ساعت ۷ صبح از خواب بیدار شوید. با اطمینان کامل از اینکه فردا صبح رأس ساعت ۷ بیدار خواهید شد این فکر را به ضمیر ناخود آگاه خود منتقل کنید، و مشاهده کنید که فردا صبح ذهنتان به صورت خودکار رأس ساعت ۷ شما را از خواب بیدار خواهد کرد. افراد بسیار زیادی با موفقیت این آزمایش را انجام داده اند و اثرگذاری آن را تأیید کرده اند. ضمیر ناخودآگاه شما در هر ساعتی که بخواهید شما را از خواب بیدار می کند، درست مانند اینکه فردی به بالای سر شما بیاید و به شانه شما بزند تا از خواب بیدار شوید، اما شما باید این پیام را به صورتی کاملا مشخص و واضح برای ضمیر ناخودآگاهتان ارسال کنید.

به طور مشابه شما می توانید که هر دستور و فرمان دیگری را به ضمیر ناخودآگاهتان بدهید و درست به همان شکلی که ضمیر ناخودآگاهتان شما را رأس ساعت مشخصی بیدار می کند، آن دستور را هم انجام خواهد داد. برای مثال هر شب قبل از اینکه به خواب بروید به ضمیر ناخودآگاهتان فرمان دهید تا اعتماد به نفس، شجاعت، اراده، خلاقیت، و یا هر ویژگی مثبت دیگری را که می خواهید در شما تقویت کند، و مطمئن باشید که ضمیر ناخودآگاهتان از دستور شما پیروی خواهد کرد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اگر قدرت تجسم ذهن انسان می تواند در بدن بیماری های جسمانی ایجاد کند، به سادگی هم می تواند که ریشه آن بیماریها را از بین ببرد.

ذهن انسان شبیه یک ماشین بسیار پیشرفته به نظر می رسد که ساختاری پیچیده دارد، اما در رابطه با نحوه عملکرد آن می توان گفت که ذهن انسان دقیق ترین مثال از یک ماشین حرکت دائمی است.

هنگامی که ما خواب هستیم ذهن ما به صورت خودکار به کار خودش ادامه می دهد و هنگامی که بیدار هستیم هم به صورت خودکار یا به صورت ارادی به فعالیتش ادامه میدهد.

ذهن انسان شایستگی این را دارد که در این فصل آن را با دقت بررسی کنیم، چرا که ذهن ما همان انرژی ای است که برای تفکر کردن و اندیشیدن از آن استفاده می کنیم. برای اینکه یاد بگیرید که چگونه به مهارت تفکر دقیق دست پیدا کنید، چیزی که تنها هدف این درست است، شما باید موارد زیر را به طور کامل درک کرده باشید نخست؛ ذهن انسان می تواند کنترل و هدایت شود تا در جهت اهداف خلاقانه و سازنده حرکت کند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

دوم؛ ذهن انسان می تواند منجر به به وجود آمدن خروجیهای مخرب و ویرانگر شود، و اگر به درستی کنترل و هدایت نشود می تواند زندگی انسان را ویران کند.

سوم؛ ذهن انسان بر روی تک تک سلول های بدن او کنترل دارد و می تواند باعث شود که آن سلولها کاری را که وظیفه آنها است به درستی و بی عیب و نقص انجام دهند، و یا در نتیجه بی توجهی و یا هدایت غلط می تواند باعث شود که آن سلولها وظیفه شان را درست انجام ندهند.

چهارم؛ تمام دستاوردهایی که انسان به آنها دست یافته است نتیجه ی افکار او هستند، و نقشی که جسم فیزیکی او در رسیدن به این دستاوردها ایفا می کند در درجه دوم اهمیت قرار دارد، و یا در رابطه با بسیاری از موارد بدن انسان تنها نقش میزبان ذهن او را ایفا می کند.

پنجم؛ بزرگ ترین دستاوردهای بشر در هر کدام از حوزه های ادبیات، هنر، مسائل مالی، صنعت، تجارت، حمل و نقل، مذهب، سیاست، و یا اکتشافات علمی، معمولا نتیجه ایده هایی هستند که در ذهن یک فرد شکل گرفته است و توسط افراد دیگری به واقعیت تبدیل شده است.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

منظور من این است که خلق ایده های ارزشمند معمولا اهمیت بیشتری نسبت به تبدیل کردن آن ایده ها به واقعیت دارد، چرا که نسبتا افراد بسیار کمی هستند که می توانند چنین ایده هایی را خلق کنند، در حالی که میلیونها انسان بر روی کره زمین وجود دارند که می توانند آن ایده های ارزشمند را به واقعیتهای فیزیکی تبدیل کنند.

ششم؛ قسمت عمده افکاری که در ذهن انسان ها شکل می گیرند افکار دقیق نیستند. ماهیت آنها بیشتر عقیده و نظر شخصی و یا قضاوتهای لحظه ای است.

تمامی اکتشافات علمی و اختراعات شگفت انگیزی که در سالهای اخیر شاهد آنها بوده ایم، در واقع چندان عجیب و غریب نیستند، بلکه این ما هستیم که قدرت شگفت انگیز ذهن انسان را دست کم می گیریم.

تمام دانشمندانی که در رابطه با ذهن انسان مطالعه کرده اند، همگی بر روی این مطلب توافق دارند که حتی در عصر حاضر ما تنها از قسمت کوچکی از پتانسیل ذهنمان استفاده می کنیم و ذهن ما در حال حاضر مانند نهال کوچکی است که تازه سر از خاک بر آورده و روزی به درختی بزرگ و تنومند بدل خواهد شد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

آموزه های این کتاب بر روی این هدف تمرکز دارند تا به شما کمک کنند که از قسمت بیشتری از این توان ذهنی نامحدودی که در شما وجود دارد استفاده کنید. من از افرادی که تازه استفاده از این اصول را آغاز کرده اند و هنوز در ابتدای راه هستند انتظار ندارم که بتوانند از تمام ظرفیت ذهنی خود استفاده کنند، اما اگر تنها نتیجه مطالعه این کتاب، کاشت بذر افکار سازنده در ذهن این افراد باشد، من به هدفم رسیده ام. بدون شک گذر زمان در کنار تمایل این افراد برای کسب دانش، بقیه کار را انجام خواهد داد.

آموزه هایی که در این کتاب مطرح شده اند بسیار عمیق تر از آن چیزی هستند که شما برای موفق شدن در دنیای کسب و کار به آن احتیاج دارید. اگر کسی تمام این اصول را به درستی به کار بگیرد، دستیابی به موفقیت مالی و ثروت تنها یک نتیجه اجتناب ناپذیر در زندگی او خواهد بود.

با این حال انتظار من این است که بسیاری از دانش آموزان این دوره تمایل داشته باشند تا در فلسفه نهفته در پشت این اصول بیشتر تأمل کنند و به فهم و درک عمیق تری در رابطه با آنها برسند تا نه تنها در رابطه با جنبه های مادی زندگی خود بلکه در رابطه با جنبه های معنوی زندگی شان هم به موفقیت های بزرگ و شگفت انگیز

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

دست پیدا کند و اگر بخواهم با شما رو راست باشم مخاطبان اصلی من برای نوشتن این کتاب چنین افرادی هستند.

خلاصه ای از اصول مرتبط با تفکر دقیق ما متوجه شدیم که بدن انسان ساختاری تک بعدی ندارد بلکه ساختاری موازی دارد یعنی از میلیاردها سلول زنده و هوشمند تشکیل شده است که به صورتی کاملا سازمان یافته در کنار یکدیگر قرار گرفته اند و هر کدام انجام دادن وظیفه به خصوصی را بر عهده دارند. ما متوجه شدیم که این سلولها به وسیله ضمیر ناخودآگاه یا بخش خودکار ذهن انسان برای انجام وظایفشان هدایت می شوند و اینکه ضمیر ناخودآگاه انسان می تواند تا حد بسیار زیادی توسط بخش هوشیار و آگاه ذهن او کنترل و هدایت شود.

متوجه شدیم که هر ایده یا فکری که در ذهن فرد نگهداری شود بر اثر تکرار، جسم او را به سمتی هدایت می کند تا آن فکر یا ایده را به یک واقعیت فیزیکی تبدیل کند.

ما متوجه شدیم که هر فرمانی که به صورتی مناسب به ضمیر ناخودآگاه داده شود با استفاده از قانون خود القایی در نهایت عملی خواهد شد مگر اینکه یک فرمان قوی تر مانع محقق شدن آن شود و یا آن را از مسیرش منحرف کند ما متوجه شدیم که ضمیر ناخودآگاه انسان اهمیتی نمی دهد که آن فکر یا ایده ای که دریافت کرده است از چه

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

منبعی می آید و یا اینکه آن فرمانی که دریافت کرده است اصلا منطقی و درست است یا نه بلکه ضمیر ناخودآگاه ما هر فرمانی را که دریافت کند به صورت خودکار دنبال می کند و از طریق ارسال پیام به سلول های ما آن را به واقعیت تبدیل می کند.

این مطلب ضرورت مراقبت هوشیارانه در رابطه با افکار و ایده هایی را که وارد ضمیر ناخودآگاهمان می کنیم به خوبی نمایش می دهد. زیرا اگر مراقب نباشیم، قدرت ضمیر ناخودآگاه مان می تواند در جهتی مخرب و ویرانگر به کار گرفته شود و بر روی زندگی ما تأثیر منفی بگذارد.

ما متوجه شدیم که تک تک حرکات بدن انسان یا توسط ذهن هوشیار کنترل می شوند و یا توسط ضمیر ناخودآگاهش در واقع هیچ عضله ای نمی تواند حرکت کند تا زمانی که یک فرمان از سوی یکی از این دو بخش ذهن برای آن ارسال شده باشد.

هنگامی که ما این اصل را به صورت کامل درک کنیم متوجه قدرت و تأثیر هر فکر یا ایده ای که توسط ذهنمان آن را تصور می کنیم و در ذهن هوشیارمان پرورشش میدهیم تا در ضمیر ناخودآگاه ما ثبت شود خواهیم شد و با احتیاط بیشتری این افکار و ایده ها را انتخاب خواهیم کرد هنگامی که ما متوجه اصلی شویم که از طریق آن می توانیم هر ایده ای را در ذهن هشیارمان پرورش دهیم و از این طریق آن را در ضمیر

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

ناخودآگاهمان ثبت کنیم به یک دانش کاربردی و عملی از قانون تمرکز دست یافته ایم مبحثی که آن را در درس بعدی پوشش می دهیم همچنین ما متوجه می شویم که چرا به کار بردن قانون تمرکز یک بخش کلیدی از فلسفه نهفته در پشت این فرآیند است.

وقتی رابطه میان قوه تخیل ذهن هوشیار و ضمیر ناخود آگاه را در ذهن انسان درک کنیم متوجه خواهیم شد که نخستین قدم در راستای دستیابی به هدف اصلی ما در زندگی خلق یک تصویر واضح و مشخص از آن هدف است این تصویر ذهنی در ذهن هوشیار ما نگهداری میشود و با استفاده از قانون تمرکز نهایت وارد ضمیر ناخودآگاه ما می گردد و ضمیر ناخودآگاه ما هم با استفاده از قدرت هوش لایتناهی آن را به یک واقعیت فیزیکی در دنیایی مادی تبدیل می کند.

ارزش انتخاب یک هدف اصلی این درس در مورد تفکر دقیق، نه تنها دلیل واقعی انتخاب کردن یک هدف اصلی در زندگی را به خوبی توضیح داد، بلکه به زبانی ساده اصولی را که از طریق آن این هدف می تواند به واقعیت تبدیل شود برایمان شرح داد. ما نخست با استفاده از قوه تخیلمان، یک تصویر ذهنی واضح و روشن از خروجی مطلوبی را که در ذهنمان داریم تصور می کنیم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

سپس این خروجی مطلوب را از طریق مشخص کردن یک هدف اصلی، بر روی کاغذ می آوریم. سپس با مرور روزانه این نوشته، ایده و فکر آن را در ذهن هوشیارمان تکرار می کنیم و از این طریق آن را وارد ضمیر ناخودآگاهمان می کنیم. ضمیر ناخودآگاه ما هم به صورت خودکار انرژی جسمانی ما را در جهتی هدایت می کند تا به آن هدف دست پیدا کنیم.

خواست قلبی

یک آرزو و تمایل قوی و عمیق، نقطه آغازین دستیابی به تمام موفقیت ها و دستاوردها در زندگی است. هدف اصلی، که تنها یک نام دیگر برای خواست قلبی است، اگر بر اساس یک آرزو و تمایل قوی و عمیق بنا نشده باشد، پوچ و بی معنی خواهد بود. علاوه بر این، خواسته ها و آرزوها هم بی فایده خواهند بود، مگر اینکه به خواست قلبی تبدیل شوند.

افرادی که عمرشان را صرف تحقیق و مطالعه در این حوزه کرده اند، معتقد هستند که تمام انرژی و ماده ای که در این جهان وجود دارد، توسط قانون جذب کنترل می شوند. قانون جذب باعث می شود که عناصر و نیروهایی که ذات و ماهیت مشابهی دارند، همگی در حول مراکز توجه مشخصی گرد هم بیایند.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

خواست قلبی هم دقیقا بر اساس همین قانون جذب است که معادل فیزیکی خواسته های قلبی و عمیق شما را به سوی شما جذب می کند و اهداف اصلی شما را به واقعیت تبدیل می کند.

اگر این فرضیه صحت داشته باشد، پس ما متوجه می شویم که تمام دستاوردهایی که انسانها به آنها می رسند، چرخهای مطابق چرخه زیر را طی می کنند: نخست ما توسط ذهن هشیارمان دستیابی به هدف اصلی خود را مجسم می کنیم و از آن یک تصویر ذهنی برای خودمان می سازیم، هدفی که از یک خواسته قلبی سرچشمه می گیرد.

سپس ذهن هوشیارمان را بر روی دستیابی به این هدف متمرکز می کنیم، و از طریق فکر کردن مداوم به آن هدف و باور کردن اینکه حتما به آن هدف دست می یابیم، این تصویر ذهنی را به ضمیر ناخود آگاهمان القا می کنیم. سپس ضمیر ناخودآگاه ما به صورت خودکار ما را وادار می کند تا کارهایی را که برای دستیابی به این هدف لازم است انجام دهیم، و از این طریق آن را به یک واقعیت در دنیای مادی تبدیل کنیم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

تلقین و خود القایی

در طول این درس و درس های دیگر این کتاب، ما برای شما توضیح دادیم که افکار و ایده هایی که از محیط پیرامون شما سرچشمه می گیرند و بر روی ذهن شما تأثیر می گذارند، تلقین نامیده می شوند، و افکار و ایده هایی که از درون ذهن خودتان سرچشمه می گیرند و بر احساسات و رفتار شما تأثیر می گذارند خود القایی نامیده می شوند.

تلقین هایی که از سوی افراد دیگر و محیط خارجی ما سرچشمه می گیرند تنها در صورتی می توانند بر روی ما اثر بگذارند که ما خودمان آنها را بپذیریم و به ضمیر ناخودآگاهمان راه دهیم، در نتیجه تلقین قبل از اینکه بتواند بر روی زندگی ما تأثیر بگذارد باید به خود القایی تبدیل شود.

به عبارت دیگر هیچ کس بدون رضایت طرف مقابل نمی تواند بر روی ذهن و افکار او تأثیر بگذارد، چرا که این اثرگذاری از طریق فرایند خود القایی در خود آن فرد انجام میشود.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

در طول ساعاتی که یک فرد بیدار است ذهن هوشیار او مانند یک نگهبان برای ضمیر ناخودآگاهش عمل می کند و افکار و ایده هایی که می خواهند وارد ضمیر ناخود آگاه شوند، ابتدا باید توسط ذهن هوشیار آن فرد پذیرفته شوند.

این همان سیستم محافظت طبیعی است که انسانها برای محافظت کردن از ذهنشان در برابر افکار و ایده های خارجی که می خواهند ذهن آنها را کنترل کنند از آن استفاده می کنند.

ارزش و اهمیت خود القایی در دستیابی به هدف اصلی فرد در زندگی یکی از بهترین راه هایی که فرد می تواند از قدرت خود القایی استفاده کند، به کار گیری آن برای دستیابی به هدف اصلی اش در زندگی است.

فرایندی که فرد می تواند از طریق آن این کار را انجام دهد بسیار ساده است. فرمول دقیق نحوه انجام این کار را به طور مفصل در فصل دوم این کتاب شرح دادیم و در طول درس های گذشته بارها و بارها به آن اشاره کردیم. در اینجا هم یک بار دیگر اصلی را که این فرمول بر اساس آن بنا شده است توضیح می دهم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

یک بیانیه واضح و دقیق از چیزی را که می خواهید به آن دست پیدا کنید بر روی یک برگه کاغذ بنویسید؛ همان هدف اصلی ای که مثلا برای پنج سال آینده زندگی خود تعیین کرده اید. حداقل دو نسخه از این نوشته داشته باشید و یک نسخه آن را در جایی نصب کنید که هر روز که مشغول کار کردن هستید بتوانید بارها و بارها آن را ببینید و نسخه دیگر را در جایی نصب کنید که شبها قبل از خواب بتوانید آن را ببینید، تا هر شب قبل از به خواب رفتن چندین مرتبه آن را برای خودتان بخوانید و همین طور صبحها بعد از اینکه از خواب بیدار می شوید.

با توجه به تأثیر اصل خود القایی، به کار گیری این فرآیند خیلی زود آن هدف اصلی شما را در ضمیر ناخودآگاهتان ثبت می کند و پس از آن شما به طرز شگفت انگیزی مشاهده خواهید کرد که چگونه اتفاقات مختلف یکی یکی رخ می دهند و هر کدام شما را یک قدم به دستیابی به هدفتان نزدیک تر می کنند.

از همان نخستین روزی که شما به یک تصمیم واضح و مشخص در ذهن خودتان می رسید، به طور دقیق یک هدف را برای خودتان مشخص می کنید، و آن شرایط و یا موقعیتی که دستیابی به آن در زندگی تان خواست قلبی شما است در ذهنتان مجسم می کنید، مشاهده می کنید که در زمان خواندن کتاب، روزنامه، و یا مجله، مطالب و

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

داده های مهم و مرتبط با خواسته قلبی شما توجه شما را به سوی خودشان جلب می کنند. همچنین شما مشاهده می کنید که فرصت ها یکی پس از دیگری بر سر راهتان قرار می گیرند، و اگر از آنها استفاده کنید روز به روز به دستیابی به هدفتان نزدیک تر می شوید.

من خیلی خوب میدانم که چنین چیزی از نظر کسی که با کارکرد این اصول آشنایی ندارد چقدر غیر ممکن به نظر می رسد، با این حال در عصر حاضر افرادی که به همه چیز شک دارند و حاضر نیستند چیزهای جدید را امتحان کنند، هرگز موفق نمی شوند و تنها کسانی به موفقیت دست خواهند یافت که با ذهنی باز، به استقبال تغییر و پذیرفتن افکار جدید و تازه می روند.

ما در برهه ای از زمان زندگی می کنیم که واژه غیر ممکن از همیشه بی معنا تر شده است، و افرادی هستند که به معنای واقعی کلمه این واژه را از دایره واژگان خود حذف کرده اند و باور دارند که می توانند به هر چیزی که بخواهند دست پیدا کنند.

باکستون می گوید:

«هر چقدر که بیشتر در این دنیا زندگی می کنم، بیشتر مطمئن میشوم که تفاوت های بزرگ و چشمگیری که بین افراد ضعیف و افراد قدرتمند و بین افراد بزرگ و افراد بی

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اهمیت وجود دارد، در انرژی و اراده شکست ناپذیر آنها نهفته است. این افراد زمانی که بر روی دستیابی به یک هدف متمرکز می شوند آنقدر تلاش می کنند که یا به آن هدف دست پیدا کنند و یا در راه دستیابی به آن بمیرند. افرادی که چنین شخصیتی دارند می توانند به هر چیزی در این جهان دست پیدا کنند.»

دونالد جی. میشل حرف بسیار خوبی می زند: «عزم و اراده آن چیزی است که فرد را به موفقیت می رساند. آن چیزی که انسانها را تبدیل به افسانه می کند، نه اراده ضعیف است، نه تصمیمات خام، و نه اهداف بیهوده و غلط، بلکه آن اراده قوی، مستحکم، و خستگی ناپذیری است که به فرد کمک می کند تا با سختی ها و خطرات مسیر رو در رو شود.»

سر جان سیمپسون می گوید:

«یک خواسته قلبی که فرد برای رسیدن به آن اشتیاق داشته باشد، و یک اراده خستگی ناپذیر، می توانند غیر ممکن ها را ممکن کنند.»

و جان فاستر می گوید: «شگفت انگیز است که چگونه حتی اتفاقات تصادفی زندگی در برابر اراده فردی که حاضر به تسلیم شدن نیست سر تعظیم فرود می آورند. هنگامی

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

که یک فرد عزم و اراده خود را برای دستیابی به یک هدف جزم می کند، شرایط هم به ناچار به نفع او تغییر می کنند و مسیر دستیابی به هدف را برایش باز می کنند.»

آبراهام لینکلن جایی در مورد جنرال گرنت می گوید که: «برترین ویژگی در مورد گرنت، پشتکاری است که در دنبال کردن اهدافش دارد. او به راحتی هیجان زده نمی شود، اما درست مانند یک سگ بولداگ زمانی که طعمه را به دندان بگیرد دیگر آن را رها نمی کند.»

جا دارد که در اینجا گوشزد کنم که یک خواستهی قلبی برای اینکه به واقعیت تبدیل شود، باید با پشتکار و ممارست همراه باشد، تا زمانی که در ضمیر ناخودآگاه فرد حک شود. اینکه از اعماق قلبتان بخواهید تا به هدف خود دست پیدا کنید به تنهایی کافی نیست. اینکه تنها برای چند ساعت و یا چند روز بر روی این هدف تمرکز نمایید، باعث نمی شود که به آن دست پیدا کنید.

برای اینکه بتوانید به هدف خود برسید باید با پشتکار و ممارستی که شکست را نمی شناسد خواست قلبی خود را در ذهنتان نگه دارید، تا زمانی که قسمت خود کار ذهنتان یا همان ضمیر ناخود آگاه آن را بپذیرد.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

تا هنگامی که شما به این مرحله برسید باید پیوسته بر روی خواست قلبی خود تمرکز کنید، اما پس از این که ضمیر ناخود آگاه شما آن را پذیرفت، از آنجا به بعد اراده شما پشت سرتان می ایستد و شما را رو به جلو هل می دهد تا زمانی که به هدفتان دست پیدا کنید.

پشتکار داشتن مانند چکیدن قطرات آب بر روی یک سنگ است که در نهایت حتی سخت ترین سنگها را هم می فرساید. هنگامی که به فصل پایانی زندگی خود می رسید و به گذشته نگاه می کنید، مشاهده می کنید که پشتکار داشتن و یا نداشتنتان، چه نقش مهمی در زندگی شما ایفا کرده است و منجر به موفقیت و یا شکست شما شده است.

تفکر دقیق، نحوهای از تفکر است که به صورتی هوشمندانه از تمام قابلیتها و قدرت های ذهن انسان استفاده می کند و تنها به خلق، بررسی، دسته بندی، و مرتب کردن ایده های خلاقانه محدود نمی شود.

در درس مربوط به تمرکز، من دستورالعمل های بیشتری را در رابطه با نحوه به کار گیری اصل خود القایی با شما در میان می گذارم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

درست همان طور که طبیعت در نتیجه فرایند تکامل در نهایت منجر به خلق انسان شد، یعنی از طریق مجموعه ای از گامهای پشت سر هم، من هم در این کتاب تلاش می کنم تا با کمک مطرح کردن درس های مختلف و در نظر گرفتن ترتیبی درست مطرح کردن آنها، گام به گام ذهن دانش آموزان این کتاب را به سمت دستیابی به قله های موفقیت راهنمایی کنم.

هنگامی که شما بر تمامی این درسها تسلط پیدا کنید خودتان به وضوح متوجه این هدف خواهید شد، چرا که با تسلط یافتن بر این درس ها درهایی از دانش به سوی شما باز می شوند که نمی توان مستقیما آنها را به کس دیگری یاد داد، و افراد تنها از طریق تأمل کردن بر روی اصول مطرح شده در این کتاب و بال و پر دادن به این اصول در ذهنشان می توانند به آن دست پیدا کنند.

دلیل اینکه نمی توان این دانش را مستقیما به فردی دیگر یاد داد، مشابه همان دلیلی است که بر اساس آن نمی توان رنگهای مختلف را برای یک فرد نابینا که هرگز آنها را ندیده است توصیف کرد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

شما تنها با دنبال کردن دستورالعمل ها و فرایندهای مطرح شده در این کتاب قادر خواهید بود تا به این دانش دست پیدا کنید، درست همان طور که خود من تا زمانی که این اصول را به طور کامل به کار نگرفته بودم قادر به فهم آنها نبودم. در حقیقت این دانشی است که شما تنها از درون خودتان می توانید به آن دست پیدا کنید.

با یک اشاره گنگ و مبهم به پاداشی که در انتهای این مسیر در انتظار کسانی است که با اشتیاق و هوشمندی آموزه های این کتاب را دنبال می کنند، اکنون مجددا به سراغ مبحث تفکر عمیق بر می گردیم؛ مهارتی که به شما اجازه می دهد تا به این دانش پنهانی دست پیدا کنید و رازهای آن را کشف نمایید.

افکار ما ماهیتی جدای از ذهن ما دارند؟

هر فکری که ما آن را در ذهنمان می پرورانیم، آغازگر دنبالهای بی پایان از ارتعاشات است که هوشمندی بی انتها را به حرکت در می آورد، و ما تنها یک بازتاب فیزیکی از مجموعه افکارمان هستیم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

این جمله را در این کتاب زیاد مشاهده می کنید:

« اگر باور داشته باشید که می توانید کاری را انجام دهید، قطعا خواهید توانست!»

این جمله بر مبنای یک حقیقت بزرگ بنا شده است. تأکید این جمله بر روی باور کردن است، چرا که در پشت باورهای شما قدرتی وجود دارد که می تواند خواسته هایتان را به واقعیت تبدیل کند.

برای اینکه بتوانید از طریق فرآیند خودالقایی چیزی را از طریق ذهن هوشیار خود به ضمیر ناخودآگاهتان وارد کنید، نخست باید آن را باور داشته باشید. پس این نکته را به هیچ وجه فراموش نکنید، زیرا این همان اصلی است که تمام مطالب این کتاب بر مبنای آن بنا شده است.

همه افکار مثبت و سازنده نیستند. اگر شما به مسائلی مانند بدبختی و فقر فکر کنید و باور کنید که راه فراری برای گریختن از آنها ندارید، شک نکنید که این افکار شما به واقعیت تبدیل می شوند و فقر و بدبختی تمام زندگی تان را در بر می گیرد. در نقطه مقابل، فکر کردن به افکار مثبت و سازنده و باور داشتن به اینکه این افکار در نهایت به واقعیت تبدیل می شوند، زندگی ای سرشار از موفقیت و خوشبختی را برای شما به ارمغان می آورد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

تفکرات شما درست مانند یک آهنربا عمل می کنند و در دنیای فیزیکی پیرامونتان چیزهایی را که ماهیتی مشابه ماهیت افکارتان دارند به سمت شما جذب می کنند. این مطلبی است که ما در طول تک تک درس های این کتاب بر روی آن تأکید کرده ایم، و دلیل این تکرار این است که کلیه کسانی که برای نخستین بار این کتاب را می خوانند اهمیت این حقیقت بنیادین و ابدی را دست کم می گیرند.

هنگامی که شما بذر یک هدف اصلی را در ضمیر ناخودآگاهتان می کارید، باید با ایمان کامل و بی قید و شرط به هوشمندی بی انتها آن بذر را پرورش دهید تا سرانجام به بار بنشیند و هدف و خواسته شما را محقق کند. اما اگر کاملا این مسئله را باور نداشته باشید متأسفانه نتیجه ای هم نخواهید گرفت.

هنگامی که شما یک هدف اصلی را که مرتبط با یک خواست قلبی شما است به ضمیر ناخودآگاه خود القا می کنید، باید آن را با ایمان و باور به اینکه در نهایت آن هدف به واقعیت منجر خواهد شد همراه کنید.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

شما باید طوری رفتار کنید که انگار آن هدف از همین الان محقق شده است، و شما به چیزی که می خواستید دست یافته اید. به دلتان شک راه ندهید؛ به کارایی و اثربخشی اصل خود القایی تردید نکنید؛ سؤال نکنید، بلکه باور داشته باشید.

مسلما در طول این کتاب به اندازه کافی بر روی اهمیت این اصل تأکید کرده ایم تا شما به خوبی متوجه آن شوید.

داشتن باور مثبت در رابطه با محقق شدن هدف اصلیتان در زندگی، مانند نور خورشید و باران است برای بذر فکری که در ضمیر ناخودآگاه خود می کارید. درست همان طور که نمی توانید انتظار داشته باشید یک بذر بدون این که نور کافی و آبیاری مناسب داشته باشد به بار بنشیند، اصل خود القایی هم تا زمانی که به اثربخشی آن ایمان نداشته باشید به بار نخواهد نشست.

شما هرگز نمی توانید حدس بزنید که یک فکر برای شما چه چیزی را به ارمغان می آورد؛ عشق و یا نفرت چرا که افکار شما ماهیتی واقعی دارند، و بال هایی از جنس باد که حتی از کبوتران نامه بر هم سریعتر است.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

افکار شما از قانون این جهان پیروی می کنند، هر فکر شما همان چیزی را خلق می کند که مشابه ذات و ماهیت آن است و افکارتان همان چیزی را برای شما به ارمغان می آورند که شما در ذهنتان آن را می پرورید.

افکار شما ماهیتی واقعی دارند. این یک حقیقت بزرگ است که فهمیدن آن به شما کمک می کند تا یک قدم به دستیابی به آن دانش پنهانی که در مورد آن صحبت کردیم نزدیک تر شوید؛ همان دانشی که نمی توانید آن را از فرد دیگری فرا بگیرید. هنگامی که شما این حقیقت بنیادین را متوجه شوید، خیلی زود دری را که به سوی این دانش پنهانی باز می شود خواهید یافت و آن را خواهید گشود.

شما این قدرت را دارید که به هر چیزی که میخواهید فکر کنید، و این تنها قدرتی است که شما کاملا آن را تحت کنترل خود دارید.

لطفا جمله زیر را آنقدر بخوانید که معنی آن را کاملا درک کنید:

اگر شما این قدرت را دارید که افکارتان را کنترل کنید، پس این خود شما هستید که مشخص می کنید افکارتان ماهیتی مثبت و یا منفی داشته باشند، و در نتیجه مسئولیت تمام چیزهایی که افکارتان آنها را به واقعیت تبدیل می کنند بر عهده خود شما است.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

این مطلب من را به یاد یکی از اشعار بسیار معروف می اندازد:

در فراسوی این شب تیره که چون مغاکی میان دو قطب مرا در بر گرفته است، برای سرشت استوار و تسخیرناپذیر خویش شکر گزار خدایانم، در شرایط طاقت فرسا نه دست از تلاش برداشتم و نه به لابه و زاری افتادم، با پتک ایام و زیر آوار سرنوشت، سرم خونین اما برافراشته است، فراسوی این جایگاه پر از خشم و اشک، جز سایه های وحشت دیده نمی شود، و با تمامی تهدید و رنج سالیان دراز، در من نشانی از هول و هراس نیست.

از این گذرگاه تنگ و تاریک و از پیامدهای در تقدیر، واهمه ای ندارم من، ارباب سرنوشت خودم هستم، من ناخدای کشتی روحم هستم - ویلیام ارنست هنلی

بدون شک هنلی این شعر را زمانی نوشته است که درهای این دانش پنهانی به روی او گشوده شده بودند.

شما ارباب سرنوشت خود هستید، و شما ناخدای کشتی روح خود هستید، چرا که شما افکارتان را کنترل می کنید و به کمک افکارتان می توانید جهان پیرامونتان را به هر صورتی که میخواهید شکل دهید.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

یکی از رازهای بی پاسخ کار خداوند این واقعیت است که کشف چنین حقیقت بزرگی، تنها از درون خود ما امکان پذیر است. این حقیقت که انسان همواره در جستجوی آن بوده است در درون خود او نهفته شده، بنابراین جستجو برای یافتن آن در جهان پیرامونمان و یا در قلب مردان دیگر کاری بیهوده و عبث است.

جستجو کردن این حقیقت در خارج از وجود خودتان نه تنها شما را به آن نزدیک تر نمی کند، بلکه شما را از آن دورتر هم می کند.

حتی ممکن است که اکنون شما با به پایان رساندن این درس یک قدم به گشودن دری که به سوی این راز نهفته باز می شود نزدیک تر شده باشید. چه کسی جز شما می تواند به این سؤال پاسخ دهد؟

اکنون دیگر باید متوجه شده باشید که چرا در طول تاریخ بشریت تنها تعداد کمی از مردان موفق شده اند به قله های مرتفع قدرت و ثروت دست پیدا کنند، در حالی که بسیاری از افراد دیگر در فقر و نیازمندی باقی مانده اند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اگر در نخستین مرتبه که این کتاب را مطالعه می کنید قادر نیستید که به طور کامل اصول مطرح شده در این فصل را درک کنید، ناامید نشوید. مطمئن باشید که با مطالعه مجدد آن و با تأمل کردن و اندیشیدن به این اصول، در نهایت آنها را درک خواهید کرد و به دانش پنهانی که در این فصل از آن صحبت کردیم دست خواهید یافت.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

فصل ۱۲. تمرکز

فرد همه فن حریف به ندرت کار چندان زیادی انجام میدهد. زندگی چنان پیچیده است و روش های بسیار زیادی در تحلیل رفتن و از بین بردن انرژی فرد وجود دارد که عادت تلاش متمرکز باید از سوی تمامی افرادی که می خواهند به موفقیت برسند، شکل گیرد و تداوم یابد. (این کتاب توسط سایت آی موفقیت(i-Success.ir) منتشر شده است)

قدرت بر انرژی یا تلاش سازماندهی شده و متمرکز مبتنی است. بدون عادت متمرکز کردن تمامی استعدادها و توانمندیها روی یک موضوع در یک زمان، انرژی را نمی توان متمرکز و سازماندهی کرد. از یک ذره بین معمولی می توان برای متمرکز کردن پرتوهای خورشید استفاده کرد تا از آن طریق، روی نقطه ای تمرکز یابند و طی چند لحظه قسمتی از آن را بسوزانند.

همان اشعه ها تا وقتی روی یک نقطه متمرکز نشوند، حتی قادر به گرم کردن آن صفحه هم نخواهند بود. ذهن انسان نیز چیزی شبیه ذره بین است. زیرا واسطه ای است که از طریق آن تمامی قوای ذهنی مغز می تواند روی موضوعی متمرکز شود و به نحوی مؤثر و هماهنگ عمل کند، درست همان طور که اشعه های خورشید با کمک ذره بین روی نقطه ای متمرکز می شوند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

شایان توجه است که تمامی افراد بسیار موفق در عرصه های مختلف زندگی، بخش عمده ای از افکار و تلاش های خود را روی برخی اهداف و مقاصد خاص متمرکز می کنند. گواه ما افرادی هستند که موفقیت خود را مرهون و مدیون تمرین و کسب عادت تمرکز میدانند:

• وولورث روی ایدهای مشخص و واحد تمرکز کرد و توانست در عرصه ی خرده فروشی فردی خلاق و مؤثر شود و فروشگاههای زیادی ایجاد کند.

• هنری فورد تمامی انرژی و فکرش را روی هدفی واحد متمرکز کرد که همانا ساخت خودرویی ارزان و در عین حال کاربردی بود. این ایده باعث شد که او به یکی از مردان ثروتمند و بانفوذ تاریخ تبدیل شود.

• مارشال فیلد تلاشهای خود را روی ساخت بزرگترین فروشگاه جهان متمرکز کرد و از آن طریق موفق به کسب ده میلیون دلار شد که در آن زمان، رقمی باورنکردنی بود.

• ون هیوسن طی سالها تلاش تمرکزش را معطوف تولید یقهی نرم کرد، آن هم در زمانی که مردم فکر می کردند هیچگاه از شر یقه های سفت و محکم خلاصی نمی یابند. ایدهی او در زمان کوتاهی ثروتمندش کرد و باعث شد که نامش برای همیشه ماندگار و همراه محصولش باقی بماند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

• ریگلی تلاش های خود را روی تولید و فروش بسته های معمولی آدامس متمرکز کرد و از این طریق میلیونها دلار به دست آورد و به علت تلاش و خلاقیتش جایگاهی ماندگار در تاریخ پیدا کرد.

• ادیسون ذهن خود را روی ابداعات مفیدی همچون لامپ الکتریکی، گرامافون، تصاویر متحرک و نظایر آن متمرکز کرد تا اینکه سرانجام همه ی آنها محقق شدند و جایگاه رفیع و ماندگار را برایش رقم زدند.

• بسمر افکار خود را بر روشی بهتر برای تولید فولاد متمرکز کرد. روند کارش به خوبی نشان میدهد که تلاش هایش تاریخ ساز شد.

• جورج ایستمن توان و انرژی اش را به طور کامل روی پیشرفت و بهبود صنعت عکاسی متمرکز و معطوف کرد و همین یک ایده باعث شد که مولتی میلیونر شود.

• اندرو کارنگی، که کودکی مهاجر بود، صنعت فولاد عظیمی ابداع کرد و ذهن خود را روی این هدف متمرکز نمود و دهها میلیون دلار به دست آورد.

• جیمز هیل ضمن کار به عنوان تلگرافچی با حقوق ماهیانه چهل دلار، افکار خود را بر رؤیای یک خط آهن بین قاره ای عظیم متمرکز کرد و همواره به ایجاد آن می اندیشید

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

تا اینکه رؤیای دیرینه اش تحقق یافت و به حقیقتی باشکوه تبدیل شد و او را به یکی از ثروتمندان زمان خود تبدیل کرد.

• سیروس کرتیس تلاشهای خود را روی ایدهی تولید بهترین و محبوب ترین مجلهی کره ی زمین متمرکز کرد و حاصل آن مجلهی عالی «ساتردی ایونینگ پست»۱۵ بود. او نه تنها مجلهای عالی و باشکوه ایجاد کرد، بلکه تمرکزش روی این ایده میلیونها دلار برایش به ارمغان آورد.

• اورویل رایت روی یک هدف متمرکز شد: غلبه بر هوا با ساخت ماشینی سنگین تر از هوا، و به رغم تمامی مشکلات و حیرتها آن را به انجام رساند.

• مارکونی ذهن خود را بر یک فکر متمرکز کرد - ارسال پیام ها به صورت بی سیم و سرانجام این کار را تحقق بخشید.

در واقع می توان گفت که انسان قادر است هر آنچه را متصور می شود، ایجاد کند مشروط بر آنکه مصمم و با پشتکار و تلاش بسیار و نه به صورت مقطعی بر آن تمرکز کند. وقتی ذهن انسان بر چیزی متمرکز شود، قدرتی عظیم و نامحدود پیدا می کند و هر ناممکنی برایش ممکن می شود.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

• وودرو ویلسون بیست و پنج سال پیش از آنکه بر صندلی ریاست جمهوری در کاخ سفید تکیه بزند، مصمم شد که رییس جمهور ایالات متحده امریکا شود. او همواره ذهن خود را بر این هدف متمرکز کرد تا سرانجام آن را تحقق بخشید.

• اینگرسول روی تولید نوعی ساعت کاربردی و خوب متمرکز شد که می توانست آن را به قیمت یک دلار بفروشد. ایدهی او همراه با تلاش های تمرکزیافته اش، سرانجام باعث شد که مولتی میلیونر شود.

• ای. ام. استاتلر ذهن خود را روی ساخت هتل هایی متمرکز کرد که خدماتی همچون خانه های شخصی عرضه می کرد. این ایده و کارش سبب شد که او یکی از پیشگامان هتلداری در جهان شود و به ثروتی هنگفت دست یابد.

• راکفلر تلاش هایش را روی پالایش و پخش روغن متمرکز کرد و آن تلاش ها، دهها میلیون دلار برایش به ارمغان آورد.

• راسل کونول یک عمر تلاش کرد تا بتواند سخنرانی مشهور و موفق شود. سرانجام یکی از سخنرانی های معروف او با عنوان «سرزمین الماس ها» ۱۶ بیش از شش میلیون دلار در آن زمان که بیش از چند پنی بابت سخنرانی نمی گرفتند، نصیبش کرد. او

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

خدمتی به مردم عرضه کرد که حد و اندازه اش را هیچ گاه نمی توان با مادیات صرف مقایسه و برآورد کرد.

• لینکلن ذهن خود را روی آزادی برای بشریت متمرکز ساخت و ثابت کرد که این وظیفه را فقط برای خودش انجام نمیدهد.

• ژیلت ذهنش را روی تولید تیغ اصلاح صورت ایمن متمرکز کرد؛ آن ایده باعث شد که او مولتی میلیونر شود و نامش همیشه با چنین محصولاتی همراه و مرتبط بماند.

• ویلیام راندولف هرست روی روزنامه ها تمرکز کرد و به سلطان این حوزه تبدیل شد.

• هلن کلر ناشنوا، لال و کور به دنیا آمد، اما از طریق تمرکز یاد گرفت که بشنود و صحبت کند. او الهام بخش جهانیان شد، آنان را به تحسین واداشت و امیدوار نگه داشت.

این ماجرا همچنان ادامه دارد و زنجیره وار و مستمر دنبال می شود که نشان میدهد تلاش های متمرکز سرانجام نتیجه میدهد و ثمربخش است. پی ببرید که آرزو دارید چه کاری انجام دهید، هدفی اصلی و مشخص را در نظر بگیرید، سپس تمام توان و انرژی خود را در راستای نیل به آن هدف متمرکز کنید تا در نهایت به اوج قله ی موفقیت برسید.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

در فصل بعدی، به تجزیه و تحلیل قانون همکاری خواهیم پرداخت، ارتباطی نزدیک بین اصول طرح شده و اصولی که مرتبط با قانون تمرکز است.

هر جا که گروهی از افراد با هم متحد میشوند و در سایه ی همکاری، هماهنگی و سازماندهی برای رسیدن به هدفی مشخص تلاش می کنند، مشاهده میشود که در حال استفاده از قانون تمرکز هستند. اگر اتحاد آنان چنین ویژگی هایی نداشته باشد، فاقد قدرت واقعی خواهد بود و به نتیجه ای منجر نخواهد شد.

قطرات باران که از آسمان می بارند، نشان دهنده ی شکلی بسیار قدرتمند از انرژی هستند. اما این انرژی تا وقتی قطرات باران در یک رود یا پشت یک سد قرار نگیرند و به روشی سازماندهی شده و هدفمند استفاده نشوند، یا تا هنگامی که به شکلی دیگر از انرژی همچون بخار تبدیل نشوند، قدرت واقعی نخواهند داشت.

قدرت در هر جا، صرفنظر از شکلی که یافت می شود، از طریق انرژی تمرکزیافته بسط و گسترش می یابد. مشغول هر کاری که هستید، آن را با تمام دقت، توجه و تمرکز انجام دهید. تمام روح و قلب خود را روی آن کار و هدف مشخص، معطوف و متمرکز کنید تا موفق شوید.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

فصل ۱۳. همکاری

ما در دوره ای زندگی می کنیم که بیش از هر زمان دیگر لزوم همکاری در آن حس می شود. موفقیت های برجسته و چشمگیر در امور تجاری، صنعتی، مالی، حمل ونقل و سیاسی به طور کل بر اصل تلاش مشترک مبتنی است. به ندرت هفتهای بدون کارهای شراکتی و جمعی سپری می شود. این امور بر مبنای همکاری و همیاری صورت می گیرد. همکاری، هماهنگی و روحیه ی تعاون به وجود می آورد و انرژی های مختلف - خواه انسانی و خواه مکانیکی - را در مسیر هدفی مشترک با هم تلفیق می کند تا بدون اختلاف و اشکال، به صورتی متحد با هم عمل کنند. (این کتاب توسط سایت آی موفقیت(i-Success.ir) منتشر شده است)

مارشال فوش از قهرمانان جنگ جهانی اول بود. آن طور که تاریخ نگاران نوشته اند، مرحله ی بحرانی جنگ زمانی بود که تمامی ارتش های متفقین طی تلاشی هماهنگ و با همکاری یکدیگر کاری کردند که هیچ رهبری نمی توانست مقاومت کند.

برای موفق شدن در هر مسؤولیتی، باید با دیگران همکاری دوستانه داشت. تیم فوتبال پیروز و برنده، تیمی است که هنر همکاری و همیاری را به خوبی از مربی اش آموخته

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

است و در زمین به کار می بندد. روحیه ی کار گروهی باید در هر کاری غالب شود. در غیر این صورت، آن کار به مقصد نخواهد رسید.

شما مشاهده خواهید کرد که برخی از قوانین قبلی این کتاب را باید پیش از ایجاد هماهنگی و همکاری کامل با دیگران، به صورت یک عادت تمرین کرد. برای مثال، تا شما بر قانون شخصیت مطلوب و دوست داشتنی، شخصیت موفق، مسلط نشوید و آن را به کار نگیرید، دیگران نیز با شما همکاری نخواهند کرد. شما همچنین توجه خواهید کرد که شور و اشتیاق، خویشتن داری و عادت به انجام کاری بیش از مزد در نظر گرفته شده را باید بتوانید پیش از رسیدن به همکاری و هماهنگی کامل با آنان، تمرین کنید.

این قوانین وجوه مشترکی با یکدیگر دارند و همدیگر را همپوشانی می کنند. تمامی آنها را باید در قانون همکاری ادغام کرد، که به معنای آن است که برای ایجاد همکاری و هماهنگی با دیگران فرد باید عادت تمرین کردن قوانین مذکور را شکل دهد. هیچ کس تمایل ندارد با فردی همکاری کند که شخصیتی تهاجمی و عصبی دارد. هیچ کس مایل نیست با فردی همکاری کند که پرشور و پرانرژی یا خویشتن دار نیست. قدرت در تلاش هماهنگ و سازماندهی شده ریشه دارد؟ دهها سرباز آموزش دیده و مجرب که

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

طی تلاشی بسیار هماهنگ با یکدیگر همکاری می کنند، می توانند بر صدها غیرنظامی فاقد سازماندهی و رهبری تسلط و غلبه یابند.

آموزش در تمامی اشکال خود، چیزی به جز دانش سازماندهی شده، یا آن طور که برخی می گویند حقایق هماهنگ شده نیست!

اندرو کارنگی تحصیلات بسیار کمی داشت، اما به خوبی آموزش دیده بود. او عادت سازماندهی دانش و شکل دهی آن در یک هدف اصلی مشخص را در خود ایجاد کرد. او از قانون همکاری نیز به خوبی بهره برد و در نتیجه ی آن، به یک مولتی میلیونر تبدیل شد. علاوه بر آن، مردانی دیگر را نیز به میلیونرها و افراد موفق تبدیل کرد که در به کارگیری قانون همکاری با او متحد شدند.

أندرو کارنگی به نویسنده ی قانون فلسفه ی موفقیت، ایده ای داد که بر اساس آن کل این فلسفه بنا شد و شکل گرفت. این رخداد ارزش شرح و توصیف را دارد و شامل قانون کشف شده و جدیدی است که مبنای واقعی تمامی همکاری های مؤثر را شکل می دهد.

نویسنده ی این کتاب برای مصاحبه نزد کارنگی رفت تا با او در خصوص شغل صنعتی اش گفت و گو کند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

نخستین پرسش این بود:

«آقای کارنگی، موفقیت بسیار زیاد خود را ناشی از چه چیزی می دانید؟»

کارنگی پاسخ داد: «شما از من پرسشی بسیار مهم و اساسی کرده اید. پیش از پاسخ به شما، مایلم که واژه ی «موفقیت» را تعریف کنم. از نظر شما، موفقیت چیست؟ »

قبل از اینکه نویسنده لب باز کند و پاسخی بدهد، کارنگی پیش بینی کرد که چه پاسخی می دهد. از این رو گفت:

«فکر می کنم منظور شما از موفقیت پول باشد، این طور نیست؟ »

نویسنده گفت:

«بله، به نظر می رسد که معیار موفقیت در بیشتر اوقات پول است و بس»

کارنگی گفت:

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

«بله. اگر شما فقط مایلید بدانید که من چگونه پولدار شدم البته اگر آن را موفقیت میدانید - من به راحتی می توانم به سؤال شما جواب دهم. برای شروع، اجازه دهید به شما بگویم که ما اینجا در این کارخانه فولاد، یک ذهن مرکب داریم.

ذهن مرکب فقط ذهن یک شخص نیست، بلکه مجموع قابلیت ها، دانش و تجربه ی افرادی است که ذهن هایشان را با هم هماهنگ و منسجم کرده اند تا مثل یک ذهن واحد عمل کند. چنین افرادی بخش های مختلف این تجارت را مدیریت و اداره می کنند. برخی از آنها سال ها با من در تعامل بوده اند، در حالی که بعضی دیگر سابقهی آشنایی خیلی زیادی با من نداشته اند»

کارنگی ادامه داد:

«شاید وقتی بدانید که من بارها و بارها تلاش کرده بودم تا افرادی را پیدا کنم که شخصیتشان چنان باشد که بتوانند علایق خود را تابع منافع تجاری ما کنند، متعجب شوید. ما به پرسنلی نیاز داشتیم که روحیه ی همکاری با دیگر پرسنل و اعضا را داشته باشند و فقط به فکر جایگاه خود و منافع شخصی شان نباشند. در کار گروهی، هماهنگ کردن خود با دیگران نکته ی مهمی است و حس همکاری را تقویت می کند. مشکل

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

بزرگی که من همواره با آن مواجه بوده ام، و همیشه نیز مواجه خواهم بود، مشکل در ایجاد هماهنگی و همکاری است. زیرا بدون آن ذهن مرکب به وجود نمی آید»

اظهارات کارنگی، نویسنده را بر آن داشت که بیش از بیست سال به تحقیق و تفحص بپردازد. حاصل آن پی بردن به این موضوع بود که اصل ذهن مرکب همچنین راز و رمز موفقیت بیشتر پیشگامان موفق از این نوع است که در رأس صنایع بزرگ ما، مؤسسات مالی، خطوط راه آهن، بانکها، ادارات، سازمانها و نظایر آن قرار دارند.

شاید جهان علمی هنوز این موضوع را تأیید نکند و بر آن صحه نگذارد، اما این یک واقعیت است که هر موقع دو یا بیش از دو ذهن در سایه ی همکاری و هماهنگی در جهت رسیدن به هدفی مشترک و واحد متحد میشوند، قدرتی نامرئی به وجود می آید که انرژی بسیار بیشتری به آن کار می بخشد و رسیدن به هدف را آسان تر می کند. شاید شما این موضوع را به روش خود، با تماشای واکنش ذهنتان در مواقعی که در حضور افرادی هستید که در کنارشان احساس راحتی و آرامش می کنید و روابطی دوستانه و صمیمانه با آنان دارید، امتحان کرده باشید. این واکنش را با آنچه وقتی در حضور افرادی هستید که از معاشرت با آنان لذت نمی برید و دوستشان ندارید، مقایسه

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

کنید. ارتباط دوستانه انرژی خاص و معجزه آسایی به فرد می بخشد که در موقعیتهای دیگر تجربه نمی کند؛ هرچند که شاید خودش هم علت آن را نداند و برایش معمایی باشد.

و این حقیقت عظیم و عجیب، سنگ بنای قانون همکاری است.

ارتشی که وادار به جنگیدن می شود، زیرا سربازان می ترسند که اگر نجنگند فرماندهان با رهبرانشان آنان را خواهند کشت، شاید ارتشی بسیار مؤثر باشد. چنین ارتشی هیچگاه شهامت و شجاعت ارتشی را ندارد که بنا به خواست و میل باطنی خود وارد صحنه ی مبارزه می شود و برای کسب پیروزی مصمم است، چرا که باور و اعتقادش این است که باید برنده و پیروز شود و به پیروزی خویش ایمان دارد.

در شروع جنگ جهانی اول، نیروهای آلمانی به هر چیزی که پیش رو داشتند، هجوم می بردند و می تاختند. در آن هنگام، سربازان آلمانی بسیار با روحیه بودند و حین جنگ آواز سر می دادند. فرماندهان فکر پیروزی را در سر سربازان انداخته بودند و این که چاره ای جز پیروزی ندارند.

اما با ادامه ی جنگ، همان سربازان روحیهای دیگر پیدا کردند. کشتن میلیونها انسان احساس دیگری به آنان داد. آن گاه این فکر در ذهنشان ریشه دواند که شاید قیصر

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

نماینده ی خدا نیست و این جنگ نمی تواند عادلانه و منصفانه باشد. از همان هنگام، جوش و خروش آنان فروکش کرد. آنان دیگر به جنگ تمایلی نداشتند و با خواندن سرودهای حماسی به میدان نمی رفتند.

آنان دیگر از اینکه برای «فرهنگ» بمیرند، در خود احساس غرور و افتخار نمی کردند و به خود نمی بالیدند. از این رو، همه چیز تغییر کرد.

به همین ترتیب، در هر عرصه از زندگی و در هر تلاش انسانی نیز چنین است. افرادی که می توانند شخصیت خود را مدیریت کنند، فقط به فکر منافع شخصی خویش نباشند و تمامی تلاش های خود - جسمی و ذهنی - را با افرادی هماهنگ کنند که باورشان دارند و از آنان حمایت می کنند، از قبل، به طور تقریبی تمام مسیر رسیدن به موفقیت را پیموده اند.

چند سال پیش، مدیرعامل یک آژانس مسکن بسیار معروف، نامه ی زیر را برای نویسنده ارسال کرد:

آقای هیل عزیز

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اگر به ما نشان دهید که چگونه در کارتان اعتماد مخاطبان خود را جلب می کنید تا ما هم به نحوی مؤثر موفق به این کار شویم، چکی به مبلغ ده هزار دلار تقدیمتان خواهیم کرد.

ارادتمند شما

من به نامهای مذکور پاسخ زیر را دادم:

آقای ... عزیز

از تعریف و تمجیدتان ممنونم. هرچند می توانم از چکتان بهره ببرم، اما ترجیح میدهم به طور رایگان اطلاعاتی را تقدیمتان کنم. اگر من چنین قابلیتی دارم، بنا به دلایل زیر است:

۱. من در قبال خدماتی که به دیگران عرضه می کنم، مبلغ کمتری درخواست می کنم.

۲. من خود را در گیر دادوستد و معامله نکرده ام و از دیگران استفاده ابزاری نمی کنم.

۳. من اظهاراتی را که به درست بودن آنها معتقد نباشم، مطرح نمی کنم.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

۴. من به اینکه تا حد ممکن در خدمت افراد بیشتری باشم، از صمیم قلب افتخار می کنم.

۵. من همنوعان خود را بیشتر از پول دوست دارم و آنان را اسکناس نمی بینم؟

۶. من نهایت تلاش خود را به کار می گیرم تا فلسفه ی موفقیت خود را به دیگران یاد دهم و خودم هم طبق آن زندگی کنم.

۷. من بدون اینکه به کسی لطف و محبت کنم، لطف و محبتی از دیگران نمی پذیرم.

۸. من بدون اینکه حق درخواست چیزی را از کسی داشته باشم، هیچ چیزی را از هیچ کسی درخواست نخواهم کرد.

۹. من بر سر مسائل جزئی و بی اهمیت با کسی وارد بحث و مشاجره نمیشوم.

۱۰. من هرگاه و هرجا که بتوانم، خوش بینی و امید را گسترش می دهم.

۱۱. من هیچ گاه برای جلب اعتماد دیگران، چاپلوسی افراد را نمی کنم و به تعریف و تمجید دروغین نمی پردازم.

۱۲. من هیچگاه بدون درخواست کسی و به صورت مجانی، مشاوره نمیدهم و چیزی توصیه نمی کنم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

۱۳. من در حالی که به دیگران آموزش میدهم چگونه به موفقیت برسند، خودم هم به تمرین آنچه توصیه و موعظه می کنم، می پردازم و فلسفه های خودم را برای خودم به اجرا در می آورم.

۱۴. من آن چنان با شور و اشتیاق مشغول کارم می شوم که این احساس را همچون یک بیماری مسری به دیگران نیز سرایت و آنان را تحت تأثیر قرار دهم.

اگر شما فکر می کنید عوامل دیگری نیز وجود دارد که در توانایی من برای جلب اعتماد و اطمینان دیگران تأثیرگذار است، من از آنها بی خبرم. اتفاقا، نامه ی شما پرسش جالبی را مطرح کرد و باعث شد که من طوری به تجزیه و تحلیل خودم بپردازم که پیش تر هیچ گاه نپرداخته بودم. به همین علت، از قبول چک شما امتناع می کنم. زیرا شما زمینه ی انجام کاری را برایم فراهم کردید که ارزش آن بسیار بیشتر از ده هزار دلار است.

ارادتمند شما

ناپلئون هیل

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

در این چهارده نکته می توان عناصر و عواملی را یافت که مبنای تمامی روابط سازنده ی اعتماد و اطمینان را شکل می دهند. تلاش مبتنی بر همکاری و هماهنگی به افرادی قدرت می بخشد که اعتماد دیگران را نسبت به خود حس می کنند. من روشی بهتر از چهارده نکته ی فوق برای برانگیختن دیگران به همکاری و هماهنگی بلد نیستم.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

فصل ۱۴. درس گرفتن و سود بردن از شکستها

فیلسوفی متمول و ثروتمند به نام کروزوس ، مشاور رسمی کوروش کبیر بود. او که فیلسوف دربار بود، جملات حکیمانه و خردمندانه ی زیادی می گفت که از جمله ی آنها چنین بود(این کتاب توسط سایت آی موفقیت(i-Success.ir) منتشر شده است):

اعلی حضرت، زندگی این نکته را به من آموخته است که چرخی وجود دارد که امور انسانها بر روی آن می چرخد. ساز و کار آن طوری است که مانع می شود فردی همواره روی دور خوش شانسی و خوش اقبالی باشد.

به واقع همین طور است. نوعی تقدیر نامرئی، یا چرخ، وجود دارد که در زندگی همه ی ما در حال چرخش و گردش است. گاهی برایمان تقدیر و اقبال خوب رقم می زند و گاهی بد. و این وضعیت به رغم هر کاری است که ما انسانها در زندگی خود می توانیم انجام دهیم. اما این چرخ از قانون حد وسطی تبعیت می کند، بنابراین به ما اطمینان می دهد که به طور دائمی و مستمر بداقبال نخواهیم بود. اگر امروز دچار بداقبالی شویم، این امیدواری وجود دارد که با چرخش و گردش بعدی این چرخ، فردا یا پس فردا خوش اقبالی به سراغمان آید و شانس به ما رو کند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

شکست از سودمندترین بخش های تجربه ی انسان است. زیرا پیش از اینکه فردی در کاری موفق شود و به موفقیت برسد، باید درس های زیادی یاد بگیرد؛ درس هایی که هیچ آموزگاری جز شکست و ناکامی به او نخواهد آموخت. شکست همواره نعمتی است در لباسی مبدل به نام تقمت، مشروط بر اینکه به ما درس های ارزشمند و مفیدی یاد دهد که بدون آن یاد نمی گیریم!

شکست همچون کوره ای است که سفال ها را در دل خود می پزد. شکست انسان را آبدیده و مقاوم می کند، هرچند که باعث عصبانیت، دلسردی و افسردگی اش می شود و به طور مقطعی او را ناامید می کند.

میلیونها انسان این اشتباه را می کنند که شکست را پایان راه در نظر می گیرند، در حالی که شکست هم همچون بیشتر رخدادها و وقایع دیگر زندگی گذرا و موقت است. به همین علت، نباید پایان راه در نظر گرفته شود. افراد موفق باید یاد بگیرند که بین شکست و مغلوب شدن مقطعی تمایز قائل شوند. هر فردی در هر مقطعی از زندگی خودش شکلی از مغلوب شدن گذرا و موقت را تجربه می کند و از دل همین تجربه هاست که سودمندترین و بزرگترین درسها به دست می آید.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

در حقیقت، بیشتر ما طوری خلق شده ایم که اگر هیچ گاه ناکامی های مقطعی را تجربه نکنیم (یا آنچه برخی به اشتباه شکست می نامندش)، خیلی زود چنان خودپرست و مغرور می شویم که حتی خودمان را از پروردگار نیز مهم تر می پنداریم و دچار چنین توهمی می شویم. چنین افرادی در این جهان یافت میشوند که بین «من و خدا» تأکید بسیاری روی «من» می گذارند؟

باوجود این واقعیت که سردردها بسیار ناخوشایند و آزاردهنده اند، سودمند هم هستند. زیرا نشان دهنده ی زبان طبیعتند. در این وضعیت، طبیعت با صدای بلند خواستار استفاده ی هوشمندانه از بدن انسان است؛ به خصوص از معده و اندام های فرعی که از طریق آنها، بیشتر بیماری های جسمی را باعث می شویم. این همان ناکامی یا مغلوب شدن مقطعی است. اینها نمادهای طبیعت است که از طریق آن به ما علامت می دهد در مسیری نادرست پیش می رویم. اگر منطقی و باهوش باشیم، به این علائم توجه می کنیم و مسیری متفاوت را برمی گزینیم و در نهایت به هدف اصلی مشخص خود می رسیم.

نویسنده ی این فلسفه بیش از ربع قرن است که وقت خود را وقف تحقیق و بررسی برای پی بردن به این موضوع کرده است که مردان و زنان موفق در زمینه های تجاری،

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

صنعتی، سیاسی، اقتصادی، مذهبی، حمل و نقل، ادبی، علمی و ... چه ویژگی ها و مشخصه هایی دارند. این تحقیق، مطالعه ی بیش از ۱۰۰۰ کتاب را در حوزه ی علم، تجارت و زندگی نامه شامل می شد که به طور متوسط مطالعه ی بیش از یک کتاب در هفته بوده است.

از حیرت آورترین حقیقت هایی که در نتیجه ی این تحقیقات متعدد به آن پی بردم، این بود که تمامی موفقیت های چشمگیر - صرفنظر از زمینه ی تلاش مورد نظر - به افرادی مربوط بود که در برخی مقاطع زندگی خود ناکامی هایی را تجربه کرده بودند و حتی گاهی اوقات این شکست ها طولانی مدت هم بود. بعضی از آنان چنان دچار بدبیاری و گرفتاری می شدند که در خود احساس درماندگی و ناامیدی می کردند و به زندگی بی تفاوت می شدند. حتی یکی از این افراد موفق را نیز پیدا نکردم که بدون تجربه ی موانع و مشکلات به ظاهر تحمل ناپذیر، و تسلط یافتن بر آنها و مغلوب کردنشان، به موفقیت رسیده و اوضاع را آن طور که می خواست تغییر داده باشد. می توان گفت این قانونی نانوشته است که برای رسیدن به موفقیت، باید سدها و موانع بسیاری را از پیش پا برداشت و مشکلات زیادی را تحمل کرد تا به قله ی موفقیت رسید. در واقع، پی بردم که این افراد به همان نسبت به موفقیت می رسند که می

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

توانند با مشکلات دست و پنجه نرم کنند و از دل موقعیت های سخت و بحرانی، همچنان پیش بروند و هدف اصلی مشخص خود را دنبال کنند.

اجازه دهید در اینجا برخی موفقیت های بزرگ جهان را یادآور شویم که با ناکامی ها و شکست های مقطعی همراه بوده و بعضی از آنها از نظر آن شخص شکست های دائمی بوده است.

کریستف کلمب کاوش خود را با جست و جو برای یافتن مسیر کوتاه تر به هندوستان آغاز کرد، اما به جای آن امریکا را کشف کرد. او قربانی جهل و ناآگاهی شد و در زندان جان سپرد.

توماس ادیسون پس از هر بار ناکامی، با ناکامی جدیدی مواجه می شد. او پیش از آنکه موفق به ساخت گرامافون اولیه برای ضبط صدای انسان شود، ده هزار بار تلاش از ساخت لامپ الکتریکی گداخته ی مدرن نیز بارها و بارها مغلوب شد و ناکام ماند.

الکساندر گراهام بل پیش از به کار انداختن تلفن، سالها مغلوب و ناکام ماند.

نخستین پروژه ی مغازه های پنج و ده سنتی «وولورث» موفقیت آمیز نبود و او ناچار بود پیش از قرار گرفتن در جادهی موفقیت، تحمل خود را بالا ببرد تا بتواند بر موانع موجود غلبه کند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

کشتی بخار «فولتون» یک ناکامی و شکست به حساب می آمد. مردم چنان او را مسخره می کردند و به او می خندیدند که مجبور میشد شبها مخفیانه و دزدکی کشتی اش را آزمایش کند.

«برادران رایت» قبل از اینکه موفق به ساخت یک ماشین پرنده ی کاربردی سنگین‌تر از هوا شوند، هواپیماهای بسیاری را از بین بردند و متحمل خسارات و رنج‌های بسیار شدند.

«هنری فورد» پیش از ساخت موفقیت‌آمیز نخستین مدل اتومبیل خود، رنج‌ها و سختی‌های بسیاری تحمل کرد و تا حد مرگ پیش رفت. اما این پایان رنج و سختی‌هایش نبود. او سال‌ها وقت صرف کرد تا بتواند اتومبیل مشهور مدل تی ((Tرا بسازد و به شهرت و ثروت برسد.

حتی یک لحظه هم تصور نکنید که این قبیل افراد بدون هیچ‌گونه مخالفتی به‌سادگی و با بال‌های طلایی به‌سوی موفقیت حرکت می‌کنند. ما عادت داریم که بدون مد نظر قرار دادن بدبختی‌ها، شکست‌ها و ناکامی‌های آنان، فقط زمان‌هایی را ببینیم که به موفقیت و پیروزی می‌رسند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

پیش از آنکه ناپلئون به قدرت بسیار برسد، مدام در مقاطع مختلف مغلوب می‌شد و شکست می‌خورد. حتی پس از آن نیز، همواره ناکامی و شکست همراهش بود. آن‌طور که در زندگی‌نامه‌اش ثبت شده است، بسیاری از اوقات چنان افسرده و ناامید می‌شد که تصمیم می‌گرفت خودکشی کند

بدون ناکامی و شکست، کانال پاناما ساخته نمی شد. بارها ریزش کرد و مهندسان ناچار شدند کار را دوباره از ابتدا شروع کنند. افرادی که از بیرون شاهد و ناظر کارها بودند، بسیاری اوقات به این نتیجه می رسیدند که این پروژه هیچ گاه به پایان نمی رسد. اما تلاش و پشتکار بی نظیر همراه با داشتن یک هدف اصلی مشخص سرانجام باعث شد که بزرگترین و باشکوه ترین کانال مصنوعی آب در جهان ساخته شود و کمک شایانی به بشریت کند.

شعری به ذهنم خطور می کند که معتقدم جالب ترین شعری است که در خصوص شکست سروده شده است. این شعر به طور واضح و کامل مزیتهای شکست و ناکامی را به صورت زیر شرح می دهد:

وقتی طبیعت یک مرد میخواهد!

به قلم آنجلا مورگان

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

حق چاپ ۱۹۲۶

وقتی طبیعت می خواهد مردی را بیازماید،

او را به هیجان و شوق می آورد،

در کارش ماهر می کند.

وقتی طبیعت می خواهد شخصیت مردی را شکل دهد،

او را وارد بازی زندگی می کند؛

وقتی طبیعت از ته دل آرزو می کند

که مردی بسیار شجاع و بزرگ بسازد

تا تمام جهان، عظمتش را ستایش کند

باید به روش و شیوه اش دقت کرد؟

طبیعت چه کسی را انتخاب می کند؛

چطور او را می آزماید و چکش می زند،

با ضربه ای نیرومند، او را متحول می سازد

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

به شکلی که فقط خود طبیعت درک می کند.

وقتی قلب رنج کشیده ی مرد در حال گریستن است

او دستانش را به حالت عجز و التماس بالا می برد

طبیعت چطور خم می شود اما هرگز نمیشکند

و آن هنگامی است که خیر و صلاحش را می خواهد

طبیعت چطور آن کسی را که برمی گزیند به کار می گیرد

و با هر قصدی به او انگیزه می بخشد،

با هر هنری او را وا می دارد

که استعدادهایش را بروز دهد

طبیعت میداند که چه کار کند.

وقتی طبیعت می خواهد مرد بسازد،

او را به شدت تکان می دهد و بیدار می کند

؛ برای اینکه آینده اش را روشن و نیک کند؛

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

طبیعت از همه ی مهارتش استفاده می کند و از ته دل این آرزو را در سر می پروراند که او را باعظمت و کامل گرداند. طبیعت با هر حیله و مهارتی او را آماده می کند؟

او را بر می انگیزد و هیچگاه از وی غافل نمی شود، او را به شور و شوق می آورد، فرسوده می کند، و در هنگام فقر در او انگیزه به وجود می آورد. از او می خواهد که بیشتر و سخت تر تلاش کند گاهی موجب دلسردی اش می شود، اما غرورش را از یاد نمی برد! گاهی چنان نسبت به او بی تفاوت می شود که هیچ اهمیتی نمی دهد برایش چه پیش می آید.

او را تنها و بی پناه می گذارد تا فقط عجز و لابه هایش به خداوند سبحان برسد طبیعت میخواهد به او درسهایی ارزشمند بدهد .

اگرچه او شاید درک نکند و پی نبرد پس با بی رحمی به او مهمیز میزند و به هر وسیلهای او را به شور و هیجان می آورد .

طبیعت عاشق اوست!

وقتی طبیعت می خواهد مردی را مشهور کند و او را رام و آرام نماید؛

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

وقتی می خواهد او را شرمنده و خجل کند بهترین کارهای آسمانی را انجام میدهد وقتی سخت ترین آزمایش ها را اجرا می کند عنان او را به دست می گیرد و مهارش می کند او را حسرت به دل می گذارد و عطشی شدید به جانش می اندازد روحش را عذاب میدهد و می آزارد کشمکشی را درونش ایجاد می کند وقتی او به خواسته اش نزدیک می شود آن را به دور دست ها می کشد

جنگلی درست می کند که او باید از آن عبور کند بیابانی سوزان و خشک درست می کند که از آن بترسد و اگر بتواند باز هم پیش برود، او را مغلوب می کند؟

طبیعت با این روش، مرد می سازد سپس، میزان صبر و خشم او را می آزماید در مسیرش، کوهی فرو می اندازد انتخابی بس دشوار پیش روی او قرار میدهد و سنگدلان در مقابلش قرار می گیرند پس به او می گوید: «یا از کوه بالا برو یا بمیر!» باید به قصد و روش طبیعت دقت کرد؟

طرح و برنامه ی طبیعت حیرت آور است.

آیا ما می توانیم به ذهنیتش پی ببریم و درک کنیم که در ذهنش چه می گذرد؟!

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

احمق کسی است که طبیعت را کور و نابینا می نامد. وقتی پاهای او زخم برمی دارد و از آنها خون می آید، روحش همچنان بی توجه بالا می رود قدرت های او افزایش می یابد مسیرهای خوب و جدیدی پیدا می کند او از روی هر مانعی می پرد تا با هر شکست و ناکامی به مبارزه بپردازد و این شور و اشتیاق لذت بخش است با وجود شکست، عشق و امید کمرنگ می شود

در این حال، انسان به کمک و نجات نیاز دارد آن گاه است که طبیعت طرح و برنامه ی خود را رو می کند و در آن هنگام است که جهان یک مرد یافته است؟

از شکستها و ناکامی های مقطعی نترسید، بلکه مطمئن شوید که از چنین شکست هایی درس های زیادی یاد می گیرید. این همان چیزی است که آن را «تجربه» می نامیم. پس از اشتباهات خود درس بگیرید. دانش حاصل از اشتباهاتتان را نادیده نگیرید.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

فصل ۱۵. صبر و شکیبایی

ناشکیبایی و نداشتن صبر، بسیار بیشتر از شکل های دیگر جهالت و نادانی موجب غم و اندوه انسان شده است. تمامی جنگها و نبردها بر اثر ناشکیبایی بروز کرده اند و دامنه دار شده اند. بروز اختلاف و سوء تفاهم به طور معمول ناشکیبایی را گسترش می دهد. بدون اینکه کسی ابتدا عادت صبر و تحمل را کسب کرده باشد، هیچ گاه نمی تواند قانون تفکر دقیق را رعایت کند(این کتاب توسط سایت آی موفقیت(i-Success.ir) تهیه و منتشر شده است،).

زیرا نداشتن صبر و بردباری باعث میشود که فرد کتاب دانش را ببندد و روی جلد آن بنویسد:

«پایان، من تمامش را میدانم!»

زیان آور ترین شکل ناشکیبایی از دل تفاوتهای عقیدتی، قومی و نژادی بروز می کند. تمدن، که امروزه واژهای آشناست، جراحت های عمیق ناصبوری را تحمل می کند که سال هاست شدت و عمق آن افزایش یافته است و به طور عمده نیز ماهیتی مذهبی دارد. ناشکیبایی، نتیجه ی جهل و نادانی یا نداشتن دانش و آگاهی است.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

افراد آگاه و خردمند به ندرت صبر و بردباری خود را از دست می دهند، زیرا به خوبی می دانند که هیچ کس آنقدر نمیداند که شایسته و سزاوار قضاوت دیگران باشد.

ما از طریق اصل میراث اجتماعی، و به واسطه ی محیط خود و آموزه های دینی اولیه مان، وارث عقاید و باورهای مذهبی خود هستیم. خود آموزگاران ما نیز شاید همواره درست نمی گفتند و اگر ما این ذهنیت و تفکر را در ذهن خود بپذیریم و تحمل کنیم، دیگر اجازه نمی دهیم که چنین آموزه هایی در ما چنان تأثیر بگذارد که معتقد باشیم فقط ما حقیقت را می گوییم و آنان که آموزه هایشان با ما تفاوت دارد، همه اشتباه می گویند و نادرست می اندیشند.

دلایل بسیاری وجود دارد که چرا فرد باید صبور و شکیبا باشد. مهم ترین علت این است که صبر و شکیبایی امکان خونسرد ماندن را فراهم می کند که آن هم به نوبه ی خود به داشتن آرامش و تفکر دقیق و منطقی منجر می شود. افرادی که ذهنشان به واسطه ی ناشکیبایی بسته شده است، صرفنظر از اینکه چه ماهیتی دارند، هیچگاه نمی توانند متفکری دقیق و منطقی باشند. همین علت کافی است که ما بر ناشکیبایی غلبه کنیم.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

شاید این وظیفه ی شما نباشد که نسبت به افرادی صبوری کنید که ایده ها و دیدگاههای سیاسی و گرایش های نژادی و قومی آنان متفاوت از شماست، اما به هر حال برایتان امتیاز محسوب میشود. شما ناچار نیستید که برای صبور بودن، از کسی اجازه بگیرید. این ویژگی ای است که در ذهن خود کنترلش می کنید. از این رو، مسؤولیت این انتخاب با شماست.

ناشکیبایی تا حد زیادی با شش ترس اساسی مرتبط است که در قانون اعتماد به نفس شرح داده شد. می توان گفت که ناشکیبایی همواره حاصل ترس یا جهل و ناآگاهی است. این قاعده ای است که استثنا هم ندارد. لحظه ای که طرف مقابل (که فرد صبوری است) پی می برد که شما فردی ناشکیبا هستید، می تواند خیلی آسان و سریع شما را قربانی ترس و خرافات یا بدتر از آن، جهل و ناآگاهی در نظر بگیرد؛

ناشکیبایی به هزاران روش، در را به روی فرصت ها می بندد و مانع ورود نور هوش و ذکاوت به ذهن شخص می شود. لحظه ای که شما ذهن خود را به روی حقایق باز می کنید و این رویکرد را در نظر می گیرید که همواره این فرصت هست که حقایق بیشتری یاد بگیرید، در واقع، شروع به رشد و پرورش قانون صبر و شکیبایی می کنید.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اگر این عادت را به مدت طولانی تمرین کنید، خیلی زود به متفکری دقیق و منطقی تبدیل میشوید با قابلیت حل مشکلاتی که در مقابلتان است و باید تلاش کنید با سعی و جدیت آنها را از پیش پای خود بردارید. هیچگاه از یاد نبرید که با صبر و تحمل و بردباری، دشوارترین مشکلات هم حل شدنی است. برعکس وقتی که صبر و تحمل خود را از دست می دهید، با از دست دادن کنترل ذهن و فکرتان، بزرگترین و نابخردانه ترین اشتباهات را مرتکب می شوید.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

فصل ۱۶. استفاده از قاعده ی طلایی برای جلب همکاری دیگران

می توان گفت که این قانون از مهم ترین موارد ۱۷ قانون موفقیت است. به رغم این واقعیت که برای بیش از ۵۰۰۰ سال تمامی فیلسوفان بزرگ قانون قاعده ی طلایی را یاد دادند، امروزه بیشتر افراد آن را نوعی متن خوب برای موعظه و سخنرانی در نظر می گیرند. در حقیقت، فلسفه ی قاعده ی طلایی بر قانونی نیرومند مبتنی است که وقتی به خوبی درک و تمرین شود، هر فردی را قادر می کند دیگران را بر آن دارد که با او همکاری کنند.

این حقیقتی شناخته شده است که بیشتر افراد از تمرین جبران و تلافی خوبی یا بدی، عملی در مقابل یک عمل تبعیت می کنند. اگر شما به فردی تهمت بزنید، در مقابل به شما نیز تهمت و افترا زده خواهد شد. اگر کسی را ترغیب یا تحسین کنید، عملی مشابه دریافت خواهید کرد. اگر شما در کاری تجاری به کسی لطف کنید، در پاسخ، لطف و محبت دریافت می کنید. این قاعده و قانون استثنا ندارد و به طور حتم عمل خواهد کرد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

«چو بد کردی مباش ایمن ز آفات

که واجب شد طبیعت را مکافات»

بی شک این بیت را بارها دیده یا شنیده اید. در این لحظات کمی بیشتر و عمیق تر به آن بیندیشید. چنین واقعیتی با یک قانون طبیعی مهم و اساسی مطابق است و در هر ذره ای از ماده و در هر شکلی از انرژی در جهان هستی، اثر و عمل می کند. افراد موفق، موفق هایی دیگر را به خود جذب می کنند و شکست خوردهها هم افراد شکست خورده ی دیگر را؟

قانون قاعده ی طلایی تا حد زیادی با قانون عادت به انجام کاری بیش از مزد دریافتی مرتبط است. عمل عرضه ی خدمات بیشتر نسبت به مزد دریافتی، ظهور و بروز این قانون است که از طریق آن خوبی، خوبی را جذب می کند. این قانون همان مبنای فلسفه ی قاعده ی طلایی را تشکیل می دهد. از این حقیقت نمی توان فرار کرد که افرادی که نسبت به مزد دریافتی خدمات بیشتری عرضه می کنند، سرانجام توسط افرادی که مایل به دادن مزد بیشتر برای انجام کاری هستند، مشتاقانه جست وجو و یافته می شوند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

این قانون در عین سادگی بسیار واضح و اساسی است و یکی از معماهای بزرگ ماهیت انسان است که به طور کلی خیلی درک و تمرین نمی شود. وقتی این قانون به کار گرفته شود، شاید به راز و رمز پنهانی در ورای آن بهتر پی برده شود. تمام راز و رمز آن هنر واداشتن دیگران به انجام کارهایی است که دوست داریم برایمان انجام دهند.

اگر می خواهید کسی لطفی به شما کند، ابتدا خودتان به روشی مناسب معادل همان لطف را به وی عرضه کنید. اگر طرف مقابل ابتدا واکنشی نشان نداد، لطف و محبتتان را مضاعف کنید یا الطاف دیگری هم مبذول کنید تا سرانجام شرمنده شود و در مقابل به شما لطفی کند.

شما با همکاری اولیه با دیگران، می توانید آنان را بر آن دارید که با شما همکاری کنند! این جمله ارزش آن را دارد که صد بار خوانده شود، زیرا یکی از قوانین نیرومند موجود برای افرادی است که قصد دارند به موفقیتی عظیم دست یابند.

گهگاه شاید این اتفاق رخ دهد که فرد خاصی که به او خدماتی مفید عرضه می کنید هیچ گاه خدماتی مشابه به شما عرضه نکند، اما این حقیقت مهم را از یاد نبرید:

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اگرچه در چنین مواقعی آن فرد لطف و محبت شما را جبران نمی کند، اما فردی دیگر طبق قانون طبیعت خدمات دیگری به شما عرضه می کند که شایسته و سزاوارش هستید و بر پایه ی انصاف و عدالت است.

تو نیکی می کن و در دجله انداز که ایزد در بیابانت دهد باز انسان هرچه بکارد، در و خواهد کرد!» این عبارت از پند و موعظه یا تئوری صرف فراتر است. به واقع حقیقتی کاربردی است که می تواند اساس و مبنای هر پیشرفت و موفقیتی باشد. طبق ماهیت انسان و جهان، هر ذهنیت و فکری که ارسال می کنید یا هر رفتاری که انجام می دهید، مجموعه ای از افکار و رفتارهای مشابه دیگر را به سوی خود جلب و جذب خواهد کرد و شاهد خواهید بود که در زمان مقرر به شما برمی گردد. این حقیقتی تثبیت شده است که نمی توان از آن فرار کرد؛

حقیقتی که بر مبنای نظام و قانون خلقت و طبیعت است؛ حقیقتی جاودانی در جهان هستی و همچون خالق آن. حقیقتی که مثل قانون جاذبه عمل می کند. برای نادیده گرفتن آن، باید خود و نظم و ترتیب جهان را نادیده بگیرید. این کار فقط نشان از جهل و نادانی شما خواهد داشت و فرصت هایتان را برای رسیدن به موفقیت از بین خواهد برد. جهان هستی قواعدی مشخص دارد که نادیده گرفتن آنها یا انکارشان چیزی را

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

عوض نخواهد کرد، جز اینکه سرنوشت شما را تغییر خواهد داد و شما را از موفقیت و شادکامی محروم خواهد کرد.

فلسفه ی قاعده ی طلایی مبنای اصلی رشد و تربیت کودکان است و باید آنان را طبق آن اداره و مدیریت کرد. بسیاری از افراد از طریق اجبار و زور یا سود بردن از شرایط غیرمنصفانه و بی توجهی به قاعده ی طلایی، برای خود اوضاعی رقم می زنند که نمی تواند برایشان شادی و آرامش ذهنی به همراه آورد. چنین افرادی جز زیان و خسران، حاصلی نخواهند داشت و بداقبالی را برای خود رقم خواهند زد.

ایده ها ارزشمندترین محصولات ذهن انسان هستند. اگر شما ایده هایی مفید و کاربردی در ذهن خود خلق کنید و آنها را به اجرا در آورید، می توانید هر آنچه آرزویش را دارید به دست آورید. ثروتی که به واسطه ی فلسفه ی قاعده ی طلایی به دست می آید، همراه خود حسرت و افسوس نخواهد آورد و آرامش ذهنی شما را به هم نخواهد ریخت. خوش اقبال فردی است که قاعده طلایی را سرلوحه کارهای خود قرار میدهد و شعار حرفهای خویش می کند و بعد با پایبندی به این شعار زندگی خود را بنا می نهد؛ چه در کلام و چه در رفتار. آنان هم به ظاهر این قاعده و شعار توجه می کنند و هم به روح موجود در آن.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

فصل ۱۷. عادت به سلامتی و تندرستی

اکنون به آخرین مورد از ۱۷ عامل موفقیت می رسیم. در فصل های قبل، یاد گرفته ایم که موفقیت از قدرت حاصل می شود و قدرت دانشی سازماندهی شده است که در کارهایی مشخص بروز می یابد. هیچ کسی نمی تواند بدون سلامتی و تندرستی کافی، مدتی طولانی بسیار فعال باقی بماند. اگر بدنی سالم و تندرست نداشته باشیم، ذهنمان هم عملکرد خوبی نخواهد داشت. دراصل، موفقیت در تمامی شانزده عامل دیگر بستگی به این دارد که جسمی سالم داشته باشیم.

سلامت کافی تا حدی زیاد به عوامل زیر وابسته و متکی است:

۱. غذای خوب و مناسب و هوای آزاد

۲. قاعده ی حذف

۳. ورزش کافی و مناسب

۴. تفکر درست

قصد و هدف اصلی از ارائه ی این فصل، توضیح این مطلب نیست که چگونه سلامت و تندرست باقی بمانیم. زیرا این وظیفه، بر عهده ی متخصصان سلامت جسم و ذهن

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

است. اما پرداختن به این موضوع و توجه به این واقعیت که تندرست نبودن مانع بزرگی بر سر راه موفقیت است، ضروری به نظر می رسد. از قدیم هم گفته اند که «عقل سالم در بدن سالم است.»

افرادی که در شهرها زندگی می کنند و غذاهای فرآوری شده و آماده می خورند، در می یابند که در فرآیند زندگی پرسرعت ماشینی و از بین رفتن تدریجی بسیاری از ضرورت های زندگی، به ویژه سلامتی و تندرستی، باید به طور مستمر به سلامت خود اندیشید. بسیاری از مشکلات نظیر سردردها، خستگیها، بی حوصلگی ها، تنبلیها، نداشتن انرژی و احساسات مشابه دیگر به علت همین زندگی ماشینی و بی روح و حذف نکردن بسیاری از مظاهر فناوری از زندگی خود است.

در دنیای امروز، بیشتر مردم خیلی زیاد و مفرط غذا می خورند. بسیاری از افراد به رغم نداشتن تحرک و ورزش کافی، مدام با انباشته کردن معده ی خود از غذاهایی که برای روده حکم سم را دارد، فقط فک و دهان خود را ورزش میدهند؟ برای چنین افرادی حتی ده روز روزه گرفتن به صورت سه بار در سال هم بسیار مفید و حیاتی است. طی این مدت آنان می توانند به بدن خود استراحت دهند و آن را به اصطلاح پالایش کنند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

حداقل طی این چند روز، می توانند از ورود غذاهای عجیب و غریب به بدن خود اجتناب ورزند. تجربه ی روزه داری برای تمام افرادی که هیچ گاه به ارزش های سلامتی و تندرستی پی نبرده اند، بسیار ارزشمند است و تجربه ای است که به هیچ شکل دیگری نمی توانند آن را به دست آورند. البته رژیم گرفتن، روزه داری یا هر شکل دیگری از خوددرمانی باید با نظر پزشک متخصص صورت گیرد.

انرژی جنسی مؤثر در تأمین سلامت

در بخش پایانی این فصل، نویسنده تصمیم گرفته است که به شرح مختصری از ارزش درمانی انرژی جنسی بپردازد. توجیه چنین نظریه ای به قرار زیر است:

این حقیقتی شناخته شده است که تفکر و اندیشه در واقع نیرومندترین انرژی موجود برای انسانهاست. همچنین این هم حقیقتی اثبات شده است که افکار منفی ناشی از ترس، حسادت، تنفر و نگرانی فرآیند هضم غذا و بروز بیماری را بر هم می زند. استدلال موجود این است که افکار منفی مانع جریان یافتن هورمون های بعضی غدد خاص می شود که در فرآیندهای مربوط به هضم غذا لازم و ضروری اند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

افکار منفی باعث بروز مدارهای کوتاه» در خطوط اعصاب می شوند که انرژی عصبی (یا نیروی حیات) را از ایستگاه توزیع و پخش مرکزی یا همان مغز به تمامی بخش ها و اعضای بدن حمل و منتقل می کنند که در آن، این انرژی وظیفه ی طبیعی و معمول خود را انجام میدهد که شامل وظیفهی تغذیه و از میان بردن سلول های فرسوده و مواد از بین رفته است.

وقتی انرژی جنسی طی مدت برقراری ارتباط جنسی فعال می شود، نیرویی بسیار مثبت و حیات بخش دارد. از آنجا که انرژی نیرومندی است، کل سیستم عصبی بدن را به حرکت و جنبش می اندازد و هر گونه مدار کوتاهی را که در خطوط عصبی ممکن است به وجود آید، باز می کند. از این رو، جریانی کامل از انرژی عصبی را در تمام بخش های بدن اطمینان می دهد.

هیجانات جنسی از نیرومندترین احساسات انسان است و وقتی فعالانه به کار بیفتد، به تمام سلول های بدن می رسد و آنها را به حرکت و جنبش وا می دارد و باعث میشود که تمام اعضا و اندام های بدن به شکلی معمول و طبیعی عمل کند. اجتناب جنسی کامل از طرحهای طبیعت نبوده است و افرادی که این حقیقت را درک نمی کنند،

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اغلب تاوان جهل و نادانی خود را نیز می پردازند. آنان از این نکته غافلند که طبیعت این میل غریزی را برای حفظ سلامت انسان فراهم کرده است.

افکار، تمامی فعالیتها و حرکات ارادی بدن انسان را هدایت و مدیریت می کند. آیا ما با این جمله موافق هستیم؟ بسیار خوب، اگر افکار تمامی حرکتها و فعالیت های ارادی بدن را هدایت می کند، پس آیا ممکن است بر تمامی حرکت های غیرارادی تسلط نداشته باشد یا حداقل بر آنها اثرگذار نباشد؟

افکاری با ماهیت منفی، همچون ترس، نگرانی و اضطراب، نه تنها در جریان آنزیمهای هضم غذا خلل ایجاد می کند، بلکه «گرههایی بسته» در خطوط عصبی به وجود می آورد که انرژی عصبی را به اندام های مختلف بدن منتقل می کند. برعکس، افکاری با ماهیت مثبت این گرهها را در خطوط عصبی باز می کند و این امکان را میدهد که انرژی عصبی از میان آن بگذرد. هیجانات جنسی نیرومندترین شکل افکار مثبت است و می توان گفت که داروی طبیعت به شمار می رود. برای اثبات این موضوع، فرد می تواند به حالت ذهنی خود و وضعیت همراه با آرامش بدن خودش پس از برقراری ارتباط جنسی توجه کند و به وضوح به این مطلب پی ببرد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

تجزیه و تحلیل این موضوع می تواند نقطه عطفی برای خواننده ی این کتاب باشد. فقط اجازه دهید که در خصوص این میل غریزی با ذهنی روشن و بدون تعصب برخورد کنیم. هیچ کس نمی تواند در این خصوص حرف آخر را بزند، چنانچه بیشتر ما حتی نمیدانیم که حرف اول چیست. از این رو، اجازه دهید در خصوص موضوعی که اطلاعات بسیار کمی راجع به آن در اختیار داریم، قضاوت نکنیم تا پس از کسب اطلاعات بیشتر و تفکر هوشمندانه و دقیق به آن بپردازیم. انرژی جنسی نیرومندترین محرک ذهنی است که تابه حال شناخته شده است و می توان با درکی کامل از این موضوع، هم بر فقر و هم بر بیماری غلبه کرد.

۳۰ علت متداول تر شکست و ناکامی

در صفحات قبل، شرحی مختصر از ۱۷ عاملی را مشاهده کرده اید که از طریق آنها موفقیت کسب میشود. اکنون اجازه دهید توجه خود را معطوف عواملی کنیم که باعث بروز شکست و ناکامی می شوند. این فهرست را به دقت بررسی کنید تا شاید به علت هر گونه شکست یا ناکامی موقتی و مقطعی تان پی ببرید. این فهرست بر تجزیه و تحلیلی دقیق از بیش از بیست هزار شکست و ناکامی مبتنی است و شامل مردان و زنان بسیار در هر عرصه از زندگی می شود.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

۱. مبنای موروثی و اجدادی نامطلوب (این علت شکست در رأس این فهرست قرار می گیرد. رشد و پرورش بد مانع و مشکلی است که علاج کمی برای آن می توان یافت. متأسفانه، فرد در مقابلش مقصر و مسؤول نیست و کار چندانی از عهده اش بر نمی آید.)

۲. نداشتن هدفی مشخص و صحیح که بتوان در جهت آن تلاش کرد.

۳. فقدان حس بلندهمتی و جاه طلبی برای رسیدن به هدف موردنظر و فراتر رفتن از حد متوسط.

۴. نداشتن آموزش ها و تحصیلات کافی

۵. فقدان خویشتن داری و تدبیر لازم که به طور عمده خود را از طریق تمامی انواع زیاده روی ها، به ویژه افراط در غذا خوردن و امیال جنسی، نشان میدهد.

۶- بیماری، اغلب بر اثر دلایل قابل پیشگیری.

۷. محیط نامطلوب در دوران کودکی و اوضاعی که شخصیت فرد شکل می گیرد، که این امر به بروز عادت های بدرفتاری، ذهنی و جسمی منجر می شود.

۸. تعلل و سستی

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

۹. نداشتن پشتکار و شهامت برای مسؤولیت پذیری در قبال شکستها و ناکامی های خود

۱۰. شخصیت منفی.

۱۱. نداشتن احساس و میل جنسی

۱۲. تمایل مدیریت شده به کسب چیزی، که به طور معمول خود را در عادت هایی همچون ریسک کردن نشان میدهد.

۱۳. فقدان قابلیت تصمیم گیری، به خصوص سریع و درست

۱۴. یک یا بیش از یکی از شش ترس اساسی شرح داده شده. ۱۵. انتخاب غلط و غیر اصولی شریک زندگی خود.

۱۶. احتیاط بیش از حد، که باعث از بین رفتن اعتماد به نفس و اقدامات ابتکاری و خلاقانه می شود.

۱۷. انتخاب نادرست شریک تجاری و کاری.

۱۸. خرافات و تعصبات شدید که به طور کل به علت نداشتن دانش و آگاهی کافی از قوانین طبیعی است.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

۱۹. انتخاب نادرست شغل، بدون توجه به قابلیت ها و علایق خود.

۲۰. اتلاف انرژیها، از طریق فقدان درک «قانون تمرکز» که به بروز اصطلاح معروف «همه کاره و هیچ کاره» منجر می شود

۲۱. نداشتن مهارت صرفه جویی.

۲۲. فقدان شور و اشتیاق.

۲۳. ناشکیبایی و نداشتن صبر و بردباری.

۲۴. زیاده روی در خوردن، نوشیدن و فعالیت جنسی.

۲۵. نداشتن قابلیت و مهارت همکاری با دیگران در سایه هماهنگی

۲۶. تملک بر قدرتی که از طریق سعی و تلاش خود به دست نمی آید، همچون فردی که وارث ثروتی می شود یا در جایگاه و مقامی قرار می گیرد که مستحق و سزاوارش نیست و با کوشش کسب نشده است.

۲۷. بی صداقتی و ریاکاری

۲۸. خودخواهی و تکبر.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

۲۹. حدس زدن به جای فکر کردن.

۳۰. نداشتن سرمایه.

برخی شاید متعجب شوند که چرا «نداشتن سرمایه» در پایین این فهرست قرار داده شده است. پاسخ این است که فردی که می تواند واجد نمره ای به نسبت بالا در ۲۹ علت دیگر شکست و ناکامی باشد، می تواند همواره به تمام سرمایه ی ضروری برای هر هدفی دست یابد.

فهرست بالا تمامی علل شکست و ناکامی را شامل نمی شود، اما به طور حتم نشان دهنده ی متداول ترین دلایل است.

برخی شاید اعتراض کنند و بگویند که بدشانسی را نیز باید به این فهرست اضافه کرد، اما پاسخ به این نارضایتی و گلایه آن است که بخت و اقبال قانون شانس شامل تسلط تمامی افرادی است که درک می کنند چگونه ۱۷ عامل موفقیت را به کار گیرند. اما برای افرادی که شاید هیچگاه فرصت تسلط یافتن بر ۱۷ عامل موفقیت را پیدا نکنند، باید تصدیق کرد که بخت و اقبال یا چرخش غیر دلخواه چرخ شانس گاهی سبب شکست و ناکامی میشود.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

آنهایی که مایلند تمامی شکستها و ناکامی هایشان را به فرصت ها یا شانس و اقبال نسبت دهند، باید این جملهی صریح و بی پروای ناپلئون هیل را به خاطر داشته باشند که گفت: «حتی اوضاع جهنم را نیز آن طور که دلخواهم باشد، ایجاد خواهم کرد.» بیشتر موقعیتها و نتایج غیر دلخواه بخت و اقبال نیز خودساخته است. این موضوع را از یاد نبرید!

در اینجا باید به حقیقتی اعتراف کرد که ارزش به خاطر سپردن را دارد. قانون فلسفه ی موفقیت که تا امروز به میلیونها انسان در سرتاسر کره ی زمین خدمات مفیدی عرضه کرده است تا حد زیادی نتیجه ی حدود بیست سال شکست و ناکامی نویسنده است.

در دوره های گسترده تر قانون فلسفه ی موفقیت، با نام مبحث «درس گرفتن و سود بردن از شکست ها»، دانش آموزان مشاهده خواهند کرد که نویسنده اغلب اوقات چنان با ناکامی، شکست و بدبختی مواجه شده بود که با آه و فریاد نالیده و گفته است که «بخت و اقبال علیه من است.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

شانس از من رویگردان شده است.» هفت شکست اساسی و عمده و تعداد بسیار بیشتری از ناکامی های کم اهمیت تر، تا جایی که نویسنده به یاد می آورد، اساس و مبنای فلسفه ای را تشکیل داد که باعث موفقیت نسل های بسیار و از جمله خود نویسنده شده است! بدشانسی و بداقبالی من دیگر مهار شده است و اکنون تمام جهان با احترام نام مردی را می برد که به این تفکر جالب رسیده است که حتی شانس و اقبال خود را نیز می توان تغییر داد و از شکست می توان پلی به سوی پیروزی های بزرگ و ماندگار ساخت.

به نظر من «چرخی وجود دارد که امور زندگی انسان روی آن در حال چرخش و گردش است. سازو کار این چرخ چنان است که از همواره خوش اقبال یا بدشانس بودن هر انسانی جلوگیری می کند. بله، این چرخ زندگی است که برای همه به طور مستمر و دائم می چرخد. اگر این چرخ امروز برای فردی بداقبالی و نگون بختی به همراه می آورد، شاید فردا برای او نیکبختی و شانس در پی داشته باشد. اگر چنین چیزی صحت نداشت، قانون فلسفه ی موفقیت چیزی دروغین و بیهوده بود و فقط امیدی واهی تلقی میشد.»

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

نویسنده روزی گفت که همیشه شکست خورده و مأیوس باقی خواهد ماند، زیرا بدون ستاره ی بخت و اقبالش متولد شده است و تولدش بدبختی و فلاکت همراه آورده بود. اگر قرار باشد چنین فکرهایی کنم یا بگویم که من ستاره ای درخشان در آسمان ندارم، پس باید چیزی مثل پادزهر و نوش دارو روی ستاره ی من اثر مثبت گذاشته و تأثیر منفی آن را از بین برده باشد؛ چیزی که قدرت تسلط بر موانع موجود را داشته و سرنوشت مرا دگرگون کرده است؛ چیزی که در نتیجه ی درک و به کارگیری قانون فلسفه ی موفقیت حاصل شده است. اگر ۱۷ عامل موفقیت می تواند تأثیر منفی و بد ستاره ی این نویسنده را خنثی کند یا به تأثیر مثبت تغییر دهد، پس برای شما یا هر فرد دیگری نیز می تواند همین تأثیر را داشته باشد.

شماتت بخت و اقبال بد، به واسطه ی تأثیر ستارگان، تنها روش دیگری برای توجیه خود، فرار از مسؤولیت پذیری و تصدیق جهل و ناآگاهی یا تنبلی مان است. تنها مکانی که ستارگان می توانند برایتان بخت و اقبال بد همراه آورند، فقط در ذهن شماست و بس. شما مالک فکر و ذهنتان هستید و این توانایی قدرت تسلط یافتن بر تمامی تأثیرات بد و منفی که بین شما و موفقیت قرار می گیرند - از جمله تأثیرات بد ستارگان را داراست.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

اگر به راستی مایلید که علت بدشانسی یا بداقبالی و بدبختی خود را بدانید، به ستارگان نگاه نکنید و آنها را مقصر ندانید. در آینه نگاه کنید! شما خودتان بر تقدیر و سرنوشت تان تسلط دارید و مسؤول مستقیم آن هستید! شما فرمانده روح خود هستید. زیرا شما ذهن و فکری دارید که فقط خودتان قادر به مدیریتش هستید و این فکر و ذهن را می توانید برانگیزید و باعث شوید که ارتباطی مستقیم با تمامی نیروهایی ایجاد کند که برای حل و رفع هر مشکلی که با آن مواجه شوید، کافی و کارگشا باشد. فردی که هنگام بروز مشکلات، ستارگان و کواکب را مقصر می داند، در واقع وجود هوش نامحدود را به چالش می کشد.

معمای قدرت فکر

مقابل اتاق مطالعه ی نویسنده ی این کتاب، در «برادوی» و خیابان ۴۴ در نیویورک سیتی، ساختمان پارامونت قرار دارد. ساختمانی بسیار بلند و تأثیرگذار که هر روز به بیننده اش قدرت فکر را یادآوری می کند. اگر همراه من کنار پنجره ی اتاق مطالعه بیایید، شما هم می توانید به تجزیه و تحلیل این آسمان خراش مدرن بپردازید. آن گاه می توانید به من بگویید که این ساختمان از چه مصالح و موادی تشکیل شده است. شاید بی درنگ بگویید: «این ساختمان از آجر، تیرآهن، چوب و شیشه ساخته شده است.» شما تا حدی درست می گویید، اما همه ی ماجرا را نگفته اید.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

البته، استفاده از آجر، آهن و مصالح ساختمانی دیگر در بخش فیزیکی این ساختمان ضروری بوده است، اما قبل از اینکه هر یک از این مواد و مصالح در جای خود قرار گیرد، کل ساختمان از نوع دیگری از مواد و مصالح ساخته شده بود که در واقع در ذهن «آدولف زوکور» بوده است.

هر آنچه دارید یا خواهید داشت، خوب یا بد، از طریق ماهیت افکارتان جذب شده است یا حاصل میشود. افکار مثبت چیزهای مطلوب و دلخواه را جذب خود می کند و افکار منفی فقر و بدبختی و انواعی از چیزهای غیر دلخواه. مغز شما همچون آهن ربایی است که هر آنچه واجدش هستید، به آن می چسبد و در این خصوص اشتباه نمی کند. تا زمانی که شما به فقر و شکست فکر می کنید، مغزتان موفقیت را جذب خود نخواهد کرد.

همه ی مردم در نتیجه ی افکار غالب خویش جایی هستند که باید باشند؛ همان طور که شب و روز از پی هم می آیند. ذهن و فکر تنها چیزی است که به طور کامل می توانید بر آنها مدیریت کنید و تسلط یابید؛ حقیقتی که بارها تکرار می کنم، زیرا اهمیت بسیار زیادی دارد. شما به طور کامل نمی توانید مالک پول یا اموالتان باشید. این موضوع در خصوص دوست یا عشقتان نیز صدق می کند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

شما بر تولد خود هیچ نظارت و تسلطی ندارید، همچنان که زمان مرگتان نیز دست خودتان نیست. اما به طور حتم می توانید بر حالت ذهنی خویش نظارت داشته باشید. همه چیز به واقع در ذهن شماست. شما می توانید ذهنتان را مثبت کنید یا اینکه اجازه دهید منفی شود و همواره به افکار منفی و مخرب بیندیشد، که این وضعیت می تواند در نتیجه ی اندیشیدن به افکار منفی، برخی عوامل خارجی و پیشنهادهای دریافتی از سوی اطرافیان به وجود آید. نوع افکار شما در تصمیمات و رفتارهایتان تأثیر مستقیم دارد و نوع روابط، زندگی و آینده ی شما را شکل خواهد داد.

خواست و مشیت الهی این بود که ما مالک فکر و ذهن خود باشیم و آن را هدایت و مدیریت کنیم. در واقع با این مدیریت، ما در قبال تصمیمات و کارهایمان، مسؤولیت داریم و باید پاسخگو باشیم. این وظیفه ی ماست که بهترین استفاده را ببریم و هدایت سرنوشت خود را در دست بگیریم.

شما در ذهن خود می توانید ساختمانی عظیم، مشابه ساختمان مقابل اتاق مطالعه ی نویسنده، ایجاد کنید و بعد آن تصویر ذهنی و خودساخته را به واقعیت تبدیل کنید و تحقق بخشید؛ همانند کاری که «آدولف زوکور» کرد.

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

زیرا مصالح و موادی که از آنها ساختمان پارامونت را بنا نهاد، برای همگان در دسترس و موجود است و دیگر زاییدهی ذهن او نیست. علاوه بر آن، رایگان هم هست. تمام کاری که باید انجام دهید، این است که از ذهن و فکرتان استفاده کنید و در جهت مثبت آن را به کار بگیرید. مصالح و مواد جهان خلقت به واقع همان قدرت ذهن است.

تفاوت بین موفقیت و شکست تا حد زیادی موضوع تفاوت بین ذهنیت مثبت و منفی است. یک ذهن منفی، بخت و اقبال را جذب خود نخواهد کرد. خوبی، خوبی را جذب می کند. هیچ چیزی به سرعت موفقیت، موفقیت را جذب خود نمی کند. فقر، فقر بیشتری به بار می آورد. وقتی موفق میشوی، کل جهان به صورتی عجیب به خدمت تو در می آید و می خواهد که کمک کند تا موفق تر شوی.

اما وقتی علائمی از فقر و شکست را بروز می دهی، کل جهان سعی می کند که از تو دور شود. وقتی موفقی و در مسیر موفقیت گام برمیداری، می توانی از بانک هم راحت تر و بی دغدغه تر وام بگیری؛ با وجودی که نیازی به آن نداری. اما وقتی در اوضاع بد اقتصادی هستی یا با فقر و نداری دست و پنجه نرم می کنی، یا در موقعیتهای بحرانی گیر کرده ای و پول حکم هوا و اکسیژن را برایت دارد، دیگر گرفتن وام یا قرض همچون امری محال می شود؟

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

شما بر تقدیر و سرنوشت خود تسلط دارید، زیرا قادر به مدیریت چیزی هستید که می تواند مسیر آینده و سرنوشت تان را به کلی تغییر دهد و آن چیزی جز قدرت ذهن نیست. پس اجازه دهید که این حقیقت بزرگ به ذهن خودآگاهتان وارد شود و این کتاب نقطه ی عطف مهمی در زندگیتان شود.

پیامی برای افرادی که تلاش کرده اند اما بر این تصور بودند که شکست خورده اند!

نویسنده راضی نمیشود که این کتاب را بدون افزودن این فصل کوتاه که پیغامی شخصی به افرادی است که سعی و تلاش خود را کرده اند اما شکست خورده اند، به پایان برساند. در واقع، باید گفت که ناکامی یا شکست واژه ای است که به درستی درک و دریافت نشده است. چه درهم ریختگی، غم، ناراحتی فکری و اندوهی که به واسطه ی درک و تفسیر غلط این واژه حاصل شده است؟

چند روز قبل، نویسنده روی قسمتی از کودهای کنتاکی ایستاده بود که فاصله ی چندانی با زادگاهش نداشت و او در آنجا ناکامیها و شکست های زیادی را تجربه و حس کرده بود. وقتی این مرد جوان و ناکام به جنگ رفت، به عنوان فرمانده مأموریت و مسؤولیت

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

پیدا کرد. اما عملکردش چنان ضعیف بود که تنزل رتبه یافت و افسر جزء شد و در نهایت عذرش را خواستند و به خانه بازگشت!

برای امرار معاش، به جست وجوی کار دیگری پرداخت، اما موفق نشد. کمی بعد به ناچار و براثر اهانتهایی که طلبکاران به او کردند، اسباب و وسایلش را فروخت تا بدهیهای خود را بپردازد.

سپس به کارهای حقوقی رو آورد، اما توانست پرونده های بسیار کمی بگیرد. او سعی داشت قابلیت هایش را به خود و دیگران اثبات کند، اما هنوز چنین چیزی رخ نداده بود. چندی بعد با دختری نامزد شد، اما در مدت کوتاهی پس از آن تغییر عقیده داد و پیش از موعد ازدواج، ارتباط خود را با آن دختر قطع کرد و نامزدی اش را به هم زد. سپس وارد امور سیاسی شد و به طور اتفاقی در کنگره پذیرفته شد. اما کارآیی اش چنان ضعیف بود که هیچ توجه و التفاتی را به خود جلب نکرد. هر کار و وظیفه ای که بر عهده می گرفت، باعث ناکامی و شکست او میشد و سرزنش و تحقیر دیگران را به همراه داشت.

آن گاه معجزه ای به وقوع پیوست!

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

یک تجربه ی عشقی بزرگ و باشکوه وارد زندگی اش شد. به رغم این حقیقت که دختری که عشق و احساس او را برانگیخته بود نتوانست با او زندگی کند، اما افکار و احساسات ماندگار آن عشق سبب شد که این «هیچکس» با نقش ناکام و بی رنگ خود، به منزله ی فردی سرخورده و شکست خورده، بجنگد و سرانجام در پنجاه و دو سالگی به یکی از رؤسای بزرگ و محبوب کاخ سفید تبدیل شود؟

افراد بر اساس استفاده ی خود از قدرت ذهنشان به موفقیت می رسند یا شکست می خورند. وقتی فردی با محرکی نیرومند به موفقیت ترغیب میشود و چنین چیزی الهام بخش وجودش می شود، به یکباره و شاید یک شبه شکست به موفقیت تبدیل می شود. هشت محرک اساسی که افراد را به اقدام و حرکت ترغیب می کنند، در فصل پیش شرح داده شده اند.

یکی از این هشت محرک، محرک عشق است. عشق عمیق و واقعی «آبراهام لینکلن» به «آن را تلج» باعث شد که از فردی معمولی به فردی بزرگ تبدیل شود. تنها آن عشق معجزه آسا و امیدبخش بود که سبب شد پس از مرگ آن راتلج که اسیر غم و اندوهی عمیق شده بود، خود را بازیابد و با نیروی آن عشق به زندگی ادامه دهد و هدفمند و مصمم پیش برود.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

هنری فورد زمانی از ثروتمندترین و بانفوذترین افراد بود. پیش از آن، او ناچار بود بر فقر، بی سوادی و موانعی دیگر غلبه کند که فردی در حد متوسط هیچگاه با آنها مواجه نمیشد. او به علت عشقی به موفقیت رسید که از یک زن بسیار مهربان و عاشق، همسرش، دریافت کرد. در واقع، آن عشق باشکوه، الهام بخش او و ترغیب کننده اش شد و وی را به موفقیت رساند.

هر اتومبیل فورد، هر کارخانه ی او و تمامی آنچه برای خوشی و آسایش نژاد بشر انجام داد، به خوبی نشان از درستی قانون فلسفه ی موفقیت داشت. زیرا او فعال ترین فرد در عرصه ی این فلسفه بود.

با دقت در کار او، بیش از هر منبع دیگری، می توانیم به اطلاعاتی در این خصوص پی ببریم و تحقق این فلسفه را در کارش مشاهده کنیم.

بذر تمامی موفقیت ها در انگیزه ها و محرکهای خوب خفته است. بدون میل و اشتیاق شدید برای کسب چیزی از طریق یکی از هشت محرک اساسی یا بیشتر، هیچ کس هرگز نابغه نخواهد شد. ناپلئون هیل هم به واسطهی چنین محرکهایی، از پیشگامان بزرگ دوران خود شد و سازمان قانون فلسفه ی موفقیت را بنا نهاد.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

«لستر پارک» در همان زمانها وارد تجارت فیلم شد. معجزه ای را که سبب شد آقای پارک از فردی شکست خورده به فردی بسیار موفق تبدیل شود، نویسنده در بخش سخن سردبیر در روزنامه ی نیویورک منتشر کرده است. متن آن مقاله را در زیر می خوانید:

معجزه ای دیگر

من بیست و پنج سال در حال مطالعه، ارزیابی و تجزیه و تحلیل انسانها بودم. تحقیقاتم باعث شد که با بیش از بیست هزار زن و مرد گفت و گو و ارتباط برقرار کنم. از میان این ارتش وسیع، دو تن از بقیه متمایز می شدند و کمی تفاوت می کردند. آن دو «هنری فورد» و «لستر پارک» بودند.

میانگین تعهد آقای فورد به قانون موفقیت نودوپنج درصد بود و این رقم در خصوص آقای پارک نودوچهار درصد برآورد شد. وقتی ابتدا به تجزیه و تحلیل هنری فورد پرداختم، رتبه ی او در ۱۷ عامل موفقیت شصت وهفت درصد بود. افزایش تدریجی او از شصت وهفت درصد به نودوپنج درصد موفقیتی چشمگیر به حساب می آمد. اما این رقم در مقایسه با لستر پارک آن هم طی فقط چند هفته ناچیز بود.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

وقتی ابتدا آقای پارک را تجزیه و تحلیل کردم، میانگین تعهد او در هفده عامل موفقیت چهل و پنج درصد بود. کمتر از یک ماه بعد، دومین تجزیه و تحلیل را انجام دادم و در کمال تعجب او در دو مورد از مهم ترین عوامل هفده گانه ی موفقیت، از صفر درصد به صددرصد جهش کرد و در عوامل دیگر موفقیت نیز پیشرفت چشمگیری حاصل کرده بود!

این تجزیه و تحلیل ها نشان میدهد که تمامی موفقیت ها تنها بر مبنای حالت ذهنی افراد شکل می گیرد. این افکار افراد است که باعث می شود به قدرت و ثروت دست یابند و با بال های طلایی تفکرات درست و مثبت خویش به اوج برسند.

الستر پارک در گذشته از فعال ترین عوامل اجرایی فیلم در امریکا بود. نام او با افرادی پیوند خورده بود که از این تجارت پیشرفت بسیار زیادی کرده بودند. اما اتفاقی در نظام ذهنی او رخ داد و باعث شد که تسلط و مدیریتش را بر خود از دست بدهد. اعتمادبه نفسش به حد صفر کاهش پیدا کرد و دیگر یک هدف اصلی مشخص در ذهن نداشت. او در حرفهاش خود را از دسترس دیگران دور نگه می داشت و تماس خویش را با آنان قطع کرده بود.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

از این رو، خودش را از مهم ترین قوانین موفقیت یعنی ذهن مرکب محروم کرد؛ (ذهنی که متشکل و مرکب از دو یا بیش از دو ذهن است و در هماهنگی و همکاری کامل با یکدیگر کار می کنند تا به اهدافی معین و مشخص برسند.)

او سال‌ها خودش را هم از لحاظ جسمی و هم از لحاظ روحی به تنهایی و انزوا محکوم کرد! درواقع زندان خودساخته‌ای برای خویش ساخت. آن زندان تاریک همان ذهن خودش بود و نیاز داشت که کلید در زندان تاریک ذهنش را بیابد و از آن بیرون بیاید.

چرخ تقدیر و سرنوشت

مدتی قبل من کلاسی راجع‌به قوانین موفقیت در هتلی در نیویورک‌سیتی برگزار کردم. بنا به چرخش عجیب چرخ شانس و اقبال - یا به‌عبارت دیگر چرخ تقدیر و سرنوشت - لستر پارک هم از جمله شاگردانم در آن کلاس بود. فقط طی کسری از دقیقه و در همان نیم‌ساعت نخست اولین سخنرانی‌ام، تحولی در وجود لستر پارک رخ داد! من در یک جمله چیزی گفتم که همچون کلیدی در سلول لستر پارک را که مدت‌ها خود را در آن زندانی کرده بود، بازد کرد و او قدم به بیرون گذاشت. او دیگر آماده بود مدیریت چیزهایی را که چند سال قبل از دست داده بود دوباره به‌دست بگیرد. این تحول تخیلی نبود، بلکه واقعی و درعین‌حال کامل بود.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

فقط طی دو هفته، لستر پارک تمام کارهای مربوط به تولید یکی از فیلم‌های بزرگ را تکمیل کرد!

هزینه ی مربوط به آن فیلم از چند منبع پیشنهاد و عرضه شد. دوستانی که سال ها او را به عنوان همکار در عرصه ی ساخت و تولید فیلم می شناختند، یکباره ظاهر شدند و همچون برادرهایی که سالها یکدیگر را گم کرده بودند، به طور معجزه آسایی همدیگر را یافتند و به هم سلام کردند! فیلم رؤیایی زندگی او به حقیقتی زنده و پرشور تبدیل شد. و اکنون این فیلم در تدارک ساخت و تولید است.

معجزهای مدرن به وقوع پیوسته است!

این معجزه شادی و لذت بسیاری به وجودم بخشیده است، زیرا ثابت می کند که فرزند قلب و مغز من قانون فلسفه ی موفقیت به رهایی و نجات میلیونها لستر پارک دیگر از زندان تاریک نامیدی محکوم است که خود را در آن محبوس و محدود کرده اند. سالها پیش، «اندرو کارنگی» به من ایده ای داد که باعث شد دورهای طولانی از کار و تحقیق را شروع کنم.

آن ایده همچون مرکز و کانونی بود که قانون فلسفه ی موفقیت در اطرافش ایجاد شده بود. در حال حاضر، این فلسفه به طور تقریبی در تمام کشورهای پیشرفته و متمدن

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

جهان مطالعه و بررسی می شود. من سال ها زندگی ام را صرف مطالعه برای رهایی و نجات میلیونها انسان به کمک این فلسفه کرده ام و امیدوارم با ادامه ی این تحقیقات، به تعداد بیشمار بیشتری نیز کمک شود.

فردی که فکری زیبا و مفید را در ذهن فردی دیگر می کارد، در واقع از این طریق به جهانیان خدمت بسیار بزرگی عرضه می کند. زیرا آن فکر می تواند منشأ خدمات بسیاری شود و زندگی انسان های بی شماری را متحول و دگرگون کند.

پیش بینی تحقق یافته

سال ها پیش وقتی پیش بینی کردم که هنری فورد روزی بانفوذترین و قدرتمندترین مرد روی کره ی زمین خواهد شد، این اظهارنظرم باعث شد که احساس شرمندگی و خجالت کنم. زیرا در آن زمانها فورد هیچ نشانی از تبدیل شدن به ثروتمندترین مرد جهان از خود بروز نداده بود. اما من پشت آن پیش بینی ام ایستادم و همچنان بر آن اصرار ورزیدم تا سرانجام تحقق یافت و از شرمندگی بیرون آمدم!

یادداشت ویراستار و گردآورنده

کتابی که خوانده اید با نظارت شخصی ناپلئون هیل، نویسنده ی قانون فلسفه ی موفقیت، تنظیم و آماده شده است. افرادی که آقای هیل یا کارهایش را نمی شناسند، این حق

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

را دارند که بدانند ایشان مدت ربع قرن مشغول مطالعه و کسب تجربه روی ذهن انسان بوده است. او در تحقیقات خود کمکهای ارزشمندی از معروف ترین و بهترین دانشمندان جهان دریافت کرده است؛ افرادی همچون الکساندر گراهام بل فقید و لوتر بربنک. در مجموعه مقالاتی که در مجله ی مک کلور» چاپ شد، هنری فورد به طور عمومی و واضح تصدیق کرد که فلسفه ی مذکور در هفده قانون موفقیت آقای هیل در واقع اساس و مبنای رسیدن او به ثروت و قدرت بوده است.

آقای هیل سردبیر موفق نیویورک ایونینگ گرفیک ۲۰ و ستون موفقیت در دیگر روزنامه هاست. او از طریق این ستون آتش اشتیاق و بلندهمتی را دوباره در ذهن هزاران زن و مردی شعله ور کرد که امید و انگیزه ی خود را برای رسیدن به موفقیتهای مالی از دست داده بودند.

البرت گری فقید، رییس سابق هیأت مدیرهی کارخانه ی فولاد ایالات متحده، در اواخر عمرش در حال انجام تدارکات لازم برای ارائه ی دروس قانون موفقیت به تمامی کارکنان کارخانه ی فولاد بود که قادر به خواندن زبان انگلیسی بودند. او مجموع هزینه های آن کلاسها را نیز حدود صد و پنجاه هزار دلار در نظر گرفته بود.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

سیروس کرتیس، مالک تردی ایونینگ پست ۲۱ و از جمله موفق ترین ناشران جهان، آشکارا کشفیات و یافته های آقای هیل را تأیید کرد و خواستار کسب اجازه برای چاپ مطالب او در فیلادلفیا پابلیک لجر ۲۲ شد.

ویلیام هوارد تافت، رییس جمهور سابق امریکا، در نامه ای پرشور به آقای هیل قانون فلسفه ی موفقیت را تأیید کرد.

ادوین سی. بارنز، شریک تجاری توماس ادیسون، نه تنها قانون فلسفه ی موفقیت را تأیید کرد، بلکه چون او را قادر ساخته بود با تمام ثروتی که می خواست در چهل و پنج سالگی بازنشسته شود، به آن اعتبار خاصی نیز بخشید.

پس با توجه به تمام موارد مذکور، بدون اغراق می توان گفت که ناپلئون هیل از متفکران بزرگ زمان خودش است. زیرا اگر فردی متفکر، دقیق و باهوش نباشد، این همه تأیید و احترام را متوجه خود نخواهد کرد و به چنین جایگاه والایی نخواهد رسید.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

امروز زمان اقدام است؟

این کتاب توسط سایت آی موفقیت(i-Success.ir) تهیه و منتشر شده است، خواننده ی این کتاب می تواند با شرح مختصری از ۱۷ عامل موفقیت موجود، به نحوی بهتر کل فلسفه ی موفقیت را درک کند و این حقیقت را به یاد داشته باشد که موفقیت بر قدرت مبتنی است، و قدرت نیز دانش بروز داده شده در عمل است.

تمامی محرکهای اصلی که ذهن را بر می انگیزد و آن را به اقدام وا می دارد، در این کتاب شرح داده شده است. هدف اصلی از ارائه ی هفده عامل موفقیت همانا فراهم کردن طرح و روشهای کاربردی برای به کارگیری این محرکه است.

تجزیه و تحلیل های دقیق این حقیقت باورنکردنی را آشکار کرده است که رخداد یا تجربه ای ساده، اغلب به این منجر می شود که تأثیری خاص در ذهنی معمولی باعث شود که ذهنی برتر و خاص تر حاصل شود و شخص را به سمت موفقیت هدایت کند.

قانون موفقیت، که طی ۱۷ عامل در این کتاب عرضه شده است، تمامی روش های شناخته شده ی تحریک و برانگیختن ذهن و ترغیب فرد برای بلند همتی و برآوردن آرزوهایش از طریق ایجاد شجاعت لازم برای رسیدن به هدف مورد نظرش را فراهم می کند.

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

می توان گفت که نودوپنج درصد از انرژی ذهن انسان در سرتاسر زندگی اش، غیر فعال و بلااستفاده باقی می ماند. هدف عمده از ارائه ی فلسفه ی موفقیت، همانا معرفی محرکهایی است که باعث برانگیختن و بیدار کردن این نودوپنج درصد انرژی ذهنی خفته و نهفته شود و آن را به کار گیرد. اما چگونه؟ با کاشتن برخی محرکهای قوی در ذهن که به اقدام منجر شود. آن هم با بالا بردن کارآیی ذهن از طریق ارتباط با دیگر ذهن ها و تشکیل ذهن مرکب و به وجود آوردن ارتعاشات ذهنی در سطحی بالاتر و مؤثرتر. در واقع هدف نویسنده ارائه ی محرکهای ذهنی کاربردی یا منبعی برای الهام بخشیدن و ترغیب بوده است تا از آن برای ایجاد بلندهمتی بیشتر و فراهم کردن انگیزه ای برای اقدام در جهت رسیدن به هدفهای موجود در ذهن استفاده شود.

«پـــایـــان»

این محصول فقـط مخصوص فـرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیـت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجـاز و حـرام میباشد.
i- Success.ir

یادداشت ها:

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir

دوست عزیز سلام

شما در حال استفاده یکی از محصولات وب سایت "آی موفقیت" هستید
از آنجایی که برای تهیه و تولید این محصول زمان و هزینه زیادی صرف شده است
وب سایت «آی موفقیت» حق استفاده از محصولات را تنها به فردی می دهد
که نسخه اصلی را از سایت ما تهیه و هزینه آن را پرداخت نموده است
و کلیه نسخه های کپی شده و استفاده آنها از لحاظ قانونی و شرعی حرام می باشد
در صورتیکه تا کنون از نسخه کپی شده ای استفاده نموده اید
جهت کسب رضایت صاحب اثر می توانید
هزینه آن را از طریق خرید محصول در سایت «آی موفقیت» واریز نمائید.

i- Success.ir

تهیه شده توسط تیم آی موفقیت

i- Success.ir

این محصول فقط مخصوص فرد و یا خانواده فردی است
که آنرا بطور مستقیم از سایت «آی موفقیت» خریداری
کرده است و کپی آن به هر نحوی غیرمجاز و حرام میباشد.
i- Success.ir