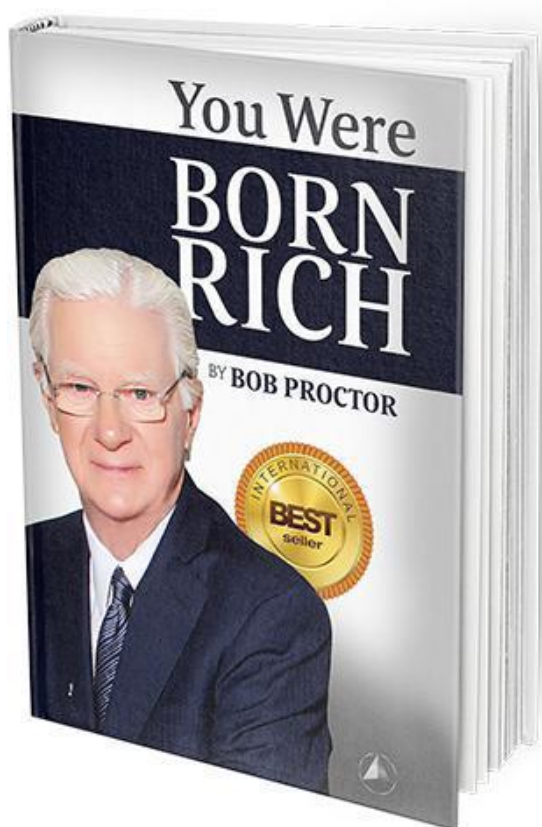


اختصاصی اولین شبکه رسمی انگیزشی و موفقیت کشور

Royal Mind



عنوان کتاب: تو ثروتمند زاده شده ای

نویسنده: باب پراکتور

ترجمه: تیم ترجمه رویال مایند

تصحیح و بازبینی:

روزبه ملک زاده (مدیر مسئول رویال مایند)

مقدمه

بدون شک باب پراکتور استاد کنترل ذهن و برنامه‌ریزی ضمیر ناخودآگاه است. باب پراکتور از کاری که در آن مهارت زیادی دارد، یعنی برنامه‌ریزی ضمیر ناخودآگاه، در کتاب "تو ثروتمند زاده شده‌ای" استفاده کرده است و نشان داده است برای دستیابی به ثروت باید ابتدا ذهنیت ثروت را در خود ایجاد کنیم. این کتاب شما را شیفته خودش می‌کند و شما را ترغیب می‌کند که آموزه‌های آن را در زندگی تان به کار گیرید. آموزه‌های این کتاب بسیار عملی و کاربردی هستند و می‌توانند برای هر کس در هر موقعیت و جایگاهی مفید باشند.

آموزه‌های باب پراکتور برگرفته از آموزه‌های ناپلئون هیل است که در کتاب "بیندیشید و ثروتمند شوید" آورده شده است. کتاب "بیندیشید و ثروتمند شوید" کتابی کلاسیک در زمینه علم موفقیت و ثروت اندوزی است. ناپلئون هیل این آموزه‌ها را از "اندرو کارنگی" فرا گرفت و سپس آنها را به "ارل نایتینگل" منتقل کرد و در آخر تمامی این آموزه‌های ارزشمند در اختیار باب پراکتور که دستیار "ارل نایتینگل" بود، قرار داده شد.

باب پراکتور سردمدار علم کنترل ذهن و برنامه ریزی ضمیرناخودآگاه است و تمامی این آموزه های ارزشمند را در این کتاب بی نظیر با میلیون ها نفر در سرتاسر جهان به اشتراک گذاشته است.

مقدمه ای از باب پراکتور

همه ما ثروتمند متولد شده ایم. اما متأسفانه از طریق والدین، جامعه و اطرافیان از همان دوران کودکی ذهنیت کمبود برای ما ایجاد شده است. این کتاب همانند پلی است که شما را از جایگاه فعلی تان به جایگاه دلخواهتان خواهد رساند. این کتاب تمام گام های شما را در مسیر دستیابی به رویاها و تصویر ذهنی تان هدایت می کند.

در این کتاب حقایق را با شما در میان می گذارم که در لحظه ورودتان به این کره خاکی آنها را می دانستید اما به دلایل زیادی آنها را از یاد برده اید. من در این کتاب آن حقایق را که همانند تکه های یک پازل مبهم هستند در کنار هم مرتب کرده ام تا شما بتوانید با درک آن حقایق به زندگی که خواهان آن هستید، دست یابید. روزانه میلیون ها نفر بلیت بخت آزمایی خریداری می کنند و در رویای این به سر می برند که روزی نام آنها به عنوان فرد برنده اعلام شود و آنها یک شبه به ثروت و خوشبختی دست یابند! این افراد غافل هستند که ثروتی بادآورده به هیچ وجه برای آنها خوشبختی و سعادت به ارمغان نمی آورد. هنگامی

ثروت برای شما شادی و لذت به ارمغان می آورد که خودتان آن را به دست آورده باشید و برای دستیابی به این نوع ثروت باید ابتدا ذهنیتی ثروتمند در خود ایجاد کنید. این کتاب دقیقاً همین کار را برای شما انجام می دهد، طبق اصولی ساده و اثبات شده شما را از جایگاه فعلی تان به جایگاه دلخواهتان خواهد رساند. اما هرگز فریب سادگی این آموزه ها را نخورید، این آموزه ها در عین سادگی بسیار ارزشمند و کارآمد هستند. من حدود ۵۰ سال این آموزه ها را بررسی کرده ام و آنها را مورد امتحان قرار داده ام و از طرفی شاهد نتایج این آموزه ها در زندگی هزاران نفری بوده ام که در سمینارهایم شرکت کرده اند. به جرات می توانم اثربخشی این آموزه های فوق العاده را برای شما تضمین کنم. شاهد تحول زندگی کسانی بوده ام که حتی برای تامین مخارج هزینه های اولیه خود دچار مشکل بوده اند و بعد از به کارگیری این آموزه ها به رفاه مالی دست یافته اند.

حال نوبت شماست که از این آموزه ها برای متحول ساختن زندگی تان استفاده کنید. چه رویاهایی در سر دارید؟ چه اهداف و آرزوهایی است که خواهان دستیابی به آنها هستید؟ می خواهم به شما این اطمینان را بدهم که دستیابی به تمام رویاها، اهداف و آرزوهایتان امکان پذیر است. اما باید خودتان را متعهد کنید که آموزه هایی را که با شما درمیان می گذارم، به کار بگیرید. تنها خواندن و حفظ کردن آنها فایده ای ندارد، باید آنها را با تمام وجود درک کنید و آنها را به بخشی از زندگی تان تبدیل کنید.

آموزه های این کتاب به صورت کاربردی بیان شده است، البته من می توانستم تمام تحقیقات و مدارک علمی آنها را که در علم روانشناسی به اثبات رسیده است، برای شما در این کتاب بیاورم. اما آنگاه دیگر این کتاب جنبه کاربردی نداشت و تنها مرجعی علمی و دانشگاهی می شد. سعی کرده ام به جای اثبات های علمی، مثال هایی از اشخاص و خانواده هایی را بیاورم که با به کارگیری این آموزه ها زندگی شان دچار تحولی بنیادین شده است.

فصول این کتاب به صورتی در کنار هم چیده شده اند که به تدریج می توانند توانایی های نهفته شما را آشکار کنند. در فصل اول این کتاب به بررسی این موضوع می پردازیم که پول واقعاً چیست و باید چه ذهنیت و دیدگاهی نسبت به آن داشته باشیم، همچنین تصویر ذهنی خود را نسبت به پول به صورت کامل تغییر می دهیم و به شما خواهیم گفت که ثروتمند شدن نه تنها گناه نیست بلکه شرافتمندانه ترین کار در این جهان است. در فصل دوم وضعیت مالی فعلی تان را مورد بررسی قرار می دهیم و تعیین می کنیم که چقدر پول برای شما کافی است، به این حقیقت پی خواهید برد که شما تنها به اندازه نیاز و خواسته تان پول به دست می آورید، نه کمتر و نه بیشتر.

در فصل سوم خواهید آموخت که شما در فرآیند خلق زندگی تان مشارکت دارید و این کار را از طریق نیروی شگفت انگیز تصویرسازی ذهنی انجام می دهید. خواهید آموخت که چگونه

تصاویری در ذهن خود بسازید تا شما را به اهداف و خواسته هایتان برسانند. در واقع شما در نهایت به شخصیتی تبدیل می شوید که سالها آن را در ذهن خود تصویرسازی کرده اید. در فصل چهارم اصلی مهم را با شما در میان می گذارم و آن توکل به خداوند است. در این فصل خواهید آموخت که باید با آرامش و دل آسودگی به قدرت عظیم خالق کل جهان هستی اعتماد داشته باشید و یقین داشته باشید که او شما را در دستیابی به هدف و تصویر ذهنی تان یاری خواهد کرد.

فصل پنجم با عنوان "انتظار فراوانی نعمت را داشته باشید"، به شما خواهد آموخت که شما هر آنچه را به دست می آورید که انتظار دستیابی به آن را داشته باشید. در فصل ششم از قانون ارتعاش سخن می گوئیم و خواهیم فهمید چرا بعضی از افراد مدام چیزهایی را به زندگی خود جذب می کنند که خواهان آن نیستند، در حالی که بعضی دیگر همانند آهنربای ثروت و فراوانی هستند. در فصل های بعد به شما خواهیم آموخت که ترس چیزی نیست جز یک توهم ذهنی و نباید اجازه دهید در مسیر دستیابی به اهداف و رویاهایتان مانع شما شود. قبل از اینکه شروع به مطالعه این کتاب کنید دوباره به شما تاکید می کنم که تنها خواندن و حفظ کردن این آموزه ها کافی نیست، باید آنها را با تمام وجود درک کنید و آنها را به کار

بگیرید. این کتاب را همواره همراه خود داشته باشید و تعالیم آن را به صورت پیوسته مرور کنید تا به بخش جدایی ناپذیری از ذهن شما تبدیل شوند.



کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت کشور، ROYALMIND.IR است.

فصل ۱

رابطه شما با پول

سال ۱۹۲۳ بود که هشت نفر از ثروتمند ترین افراد جهان در هتلی مجلل به دور هم جمع شدند. سرمایه این هشت نفر از بودجه دولت آمریکا بیشتر بود. این اشخاص شامل افراد زیر بودند:

مدیرعامل فولاد آمریکا

مدیرعامل سوخت و نفت آمریکا

فروشنده بزرگ گندم

رئیس بازار بورس آمریکا

یکی از معاونان رئیس جمهور آمریکا

فردی که لقب غول وال استریت را داشت

مدیرعامل یکی از بزرگترین شرکت های خصوصی آمریکا

مدیرعامل یکی از بزرگترین بانک های آمریکا

این ها افرادی بودند که رمز و راز پول درآوردن را بلد بودند.. اما بینیم ۲۰ سال بعد هر کدام از آنها در چه وضعیتی بودند:

چالز شواب مدیر عامل فولاد آمریکا در چند سال پایانی عمرش دچار ورشستگی شد و در فقر شدید فوت کرد. مدیر عامل شرکت سوخت و نفت آمریکا دیوانه شد، بزرگترین دلال گندم آمریکا در فقر شدید از دنیا رفت، رئیس بازار بورس آمریکا در پایان عمرش در زندان حبس شد، معاون رئیس جمهور آمریکا مشمول آزادی مشروط شد تا بتواند در روزهای پایانی عمرش در کنار خانواده باشد. فردی که به غول وال استریت مشهور بود، خودکشی کرد و همین سرنوشت نصیب دو نفر آخر لیست شد و آنها هم خودکشی کردند.

بله تمامی این هشت نفر رمز پول درآوردن را بلد بودن اما رمز خوشبختی و ثروتمند زیستن را بلد نبودند.

این گونه افراد در طول تاریخ کم نبوده اند، به هیم دلیل مردم به این نتیجه رسیده اند که پول چیز خوبی نیست و یا پول فساد می آورد و یا پول باعث بدبختی می شود. این نتیجه گیری بسیار سطحی و غلط است، بله درست است این ۸ نفر و خیلی افراد دیگر بعد از ثروتمند شدن وارد مسیر اشتباه شدند، اما تعداد بسیار زیادی افراد ثروتمند هم بوده اند که خوشبخت و سعادتمند زندگی کرده اند.

پول یکی از چیزهایی است که تاثیر بسیار زیادی در زندگی شما دارد. به دست آوردن پول و ثروت دارای قوانینی است که متأسفانه کمتر از یک درصد از جامعه با این قوانین آشنایی دارند. از طرفی بعضی از افراد هم هستند که اهمیت پول را انکار می کنند و می گویند پول اصلاً اهمیتی ندارد! اما همین افراد از پول تقریباً در تمام جنبه های زندگی شان استفاده می کنند از خرید مایحتاج زندگی شان گرفته تا خرید اتومبیل و خانه. در نتیجه نهی کردن اهمیت پول امری بی اساس و مسخره است. اما این نکته را هم همیشه به یاد داشته باشید: **شما ارباب هستید و پول خدمت گذار شما.** در طول تاریخ افراد بی شماری بوده اند که این رابطه را برعکس کرده اند و به جای اینکه آنها ارباب پول باشند، به بنده و خدمت گذار پول تبدیل شده اند و دچار عاقبتی بد شده اند.

افسانه دیگری که در ارتباط با پول وجود دارد، عامل شانس و اقبال است. اغلب افراد هنگامی که از یک فرد ثروتمند صحبت می کنند، می گویند او بسیار خوش شانس بوده است و از روی شانس و اقبال پولدار شده است. باور کنید که پول حاصل سال ها تلاش مستمر و بی وقفه است، کسانی که به دنبال پول بدون زحمت هستند هرگز به آن پول دست نمی یابند و اگر هم چیزی به دست آورند چون برای به دست آوردن آن زحمتی نکشیده اند آن را به سرعت از دست می دهند.

سومین نکته ای که باید در رابطه با پول بدانید این است که پول برای انباشتن نیست. پول زمانی ارزش دارد که در گردش باشد، پولی ابزار و وسیله ای برای خرج کردن و لذت بردن است، نه کاغذ پاره ای که آن را درجایی نگه دارید. این نکته مرا به یاد همسایه قدیمی ام می اندازد. زمانی که کودک بودم پیرمردی در محله ما زندگی می کرد و با وجود اینکه تفاوت سن زیادی داشتیم اما من با او دوست بودم. کار او این بود که هر روز لوازم بی مصرف مردم را از محله جمع می کرد و آنها را نگه می داشت. بلاخره روزی او فوت کرد و به دلیل اینکه هیچ کس را نداشت پلیس خانه او را مورد تفتیش قرار داد. هنگامی که پلیس لوازم او را می گشت بالغ بر صد هزار دلار در یک صندوقچه پیدا کرد. در آن زمان صد هزار دلار پول بسیار زیادی بود و فردای آن روز تمام روزنامه ها این خبر را نوشتند که چرا مردی که صد هزار دلار داشت در فقر و فلاکت زندگی می کرد؟

او می توانست از پولی که داشت لذت ببرد، می توانست مقداری از آن را سرمایه گذاری کند و با آن کسب و کاری راه بیندازد و برای دیگران شغل ایجاد کند و یا لاقط آن را در بانک سپرده و سود آن را دریافت کند، اما متأسفانه او فکر می کرد پول برای جمع کردن و انباشتن است و این قانون را نمی دانست که پول باید در گردش باشد. البته وقتی می گویم پول باید در جریان باشد منظورم این نیست همین حالا تمام پول خود را صرف خرید اجناس بیهوده کنید و آن را به هدر دهید. منظور من از گردش پول این است که شما باید با پول

خود سرمایه گذاری کنید، کسب و کار راه بیندازید و یا حداقل آن را به بانک بسپارید تا بانک با آن فعالیتی اقتصادی و صنعتی کند.

برای ثروتمند شدن گام اول این است که **ذهنیت ثروت** را در خود ایجاد کنید. اغلب ما فکر می کنیم افراد ثروتمند به این دلیل پول را را دوست دارند که پولدار هستند، اما در حقیقت آنها به دلیل اینکه پول را دوست داشته اند پولدار شده اند. به بیان دیگر آنها ابتدا **ذهنیت ثروت و فراوانی** را در خود ایجاد کرده اند و سپس پول به سمت آنها جریان پیدا کرده است. بنابراین گام اول این است که **ذهنیت ثروت** را در خود ایجاد کنید.

خوب شاید این سوال برای شما پیش بیاید که چگونه می توانم **ذهنیت ثروت** را در خود ایجاد کنم؟

در جواب به شما باید بگویم بهترین روش برای اینکه **ذهنیت ثروت** را در خود ایجاد کنید این است که در ذهنتان رفاه مالی را که می خواهید به آن دست یابید، با جزییات تصویرسازی کنید، زیرا ضمیر ناخودآگاه شما تفاوتی بین خیال و واقعیت قائل نمی شود، به همین دلیل هر چه بیشتر از تجسم و تصویرسازی ذهنی استفاده کنید زودتر ضمیر ناخودآگاه شما با اندیشه رفاه و ثروت وفق پیدا می کند و در نتیجه از هر طریقی که شده است پول بیشتری را در

زندگی شما جاری می کند تا در نهایت تصویر ذهنی ثبت شده در ضمیرناخودآگاهتان با واقعیت زندگی شما مطابقت پیدا کند.

شاید فکر کنید این فقط یک بازی و خیال پردازی است. اما باید بدانید که قدرت ضمیرناخودآگاه به طور کامل در علم روانشناسی نوین به اثبات رسیده است. همانطور که در مقدمه کتاب گفتم، قصد ندارم در این کتاب اثبات های علمی برای آموزه هایم بیاورم، زیرا شاید این اثبات های علمی و روانشناسی باعث پیچیده شدن موضوع شود. از شما می خواهم گفته مرا بپذیرید و حداقل برای چند ماه که شده است آموزه های این کتاب را به کار بگیرید و خودتان نتایج را ارزیابی کنید تا به صحت سخنان من در عمل پی ببرید. شک نداشته باشید که اگر از طریق تصویرسازی ذهنی ضمیرناخودآگاه خود را با اندیشه رفاه و ثروت بمباران کنید، ضمیر ناخودآگاه راهی ندارد به جز اینکه تصاویر ذهنی شما را به واقعیت تبدیل کند. اگر قبول این گفته ها برای شما غیر معقول به نظر می رسد به مطالعه کتاب ادامه دهید، به شما قول می دهم هنگامی که فصل آخر این کتاب برسید آموزه های این فصل برای شما بسیار بدیهی خواهد شد.

بیایید در همین فصل اول به شما هشدار دهم، هیچ وقت به این فکر نکنید که آیا در مسیر کسب ثروت موفق می شوید و یا شکست می خورید، هیچ وقت نگران این نباشید که روزی تمام ثروت خود را از دست دهید.

در کتاب مقدس حضرت یعقوب می گوید: "از آنچه می ترسیدم به سراغم آمد." کمی در معنای این جمله بیندیشید. مهم نیست چه جایگاهی در پیشگاه خداوند داشته باشید، اگر شما تصاویری منفی در ذهنتان داشته باشید و ورودی های منفی به خورد ضمیرناخودآگاه خود بدهید در نهایت گرفتار مصیبت خواهید شد. در ارتباط با پول باید بگویم که اگر شما به صورت مداوم دغدغه نداشتن و کمبود پول را داشته باشید، دیر یا زود پول و سرمایه خود را از دست خواهید داد و بی پولی بیشتر را تجربه خواهید کرد. اگر بخواهم در این رابطه مثالی برای شما بیاورم، همان همسایه قدیمی مرا به یاد آورید، همان پیرمردی که در عین پول داشتن همانند افراد فقیر زندگی می کرد و مشغول به جمع کردن آشغال های مردم بود. در واقع او از ترس اینکه نکند روزی پول هایش تمام شود، تمام عمر همانند یک گدا زندگی می کرد، او دچار همان مصیبتی شد که از آن می ترسید. در فصل های آینده بیشتر در رابطه با این موضوع صحبت می کنم، اما تا اینجا کار فقط در همین حد بدانید که از هر آنچه بترسید به سرتان می آید، زیرا امکان ندارد که شما از چیزی بترسید و در عین حال آن را در ذهنتان تصویرسازی نکنید و همانطور که گفتم تصویرسازی ذهنی بیشترین تاثیر را بر روی ضمیرناخودآگاه شما دارد.

یادتان باشد که اگر عزم خود را جزم کرده اید که درآمد خود را به طور قابل توجه ای افزایش دهید، نباید به حرف دیگران توجه ای کنید. باید بیشتر توجه خود را به ندای درونی

و الهاماتی که به شما می شود، متمرکز کنید. بگذارید بیشتر در این رابطه برای شما توضیح دهم. یکی از دلایل اصلی اینکه اکثر افراد نمی توانند به زندگی دلخواه خود دست یابند و جرات این را ندارند که اهداف بزرگی برای خود مشخص کنند این است که آنها به شدت تحت تاثیر باورهای دیگران هستند. اخبار تلویزیونی و روزنامه ها آنها را متقاعد کرده اند که اوضاع اقتصادی خوب نیست و امکان دستیابی به پول بیشتر غیرممکن است. اما همواره این جمله ناپلئون هیل را به یاد داشته باشید که می گوید: **باورها، ارزان ترین چیزهای روی کره زمین هستند، همه افراد تعداد زیادی از این باورهای دارند که می خواهند هر طور شده آن را به دیگران قالب کنند.** بنابراین از همین حالا خود را متعهد کنید که تحت تاثیر باورهای محدودکننده دیگران قرار نگیرید، باورهایی که حاکی از کمبود، فقر و بی پولی است. شک نداشته باشید که اگر با توجه به ندای قلبی خودتان عمل کنید در مدت زمان کافی می توانید به رفاه مالی دست یابید.

لازم نیست چیزی را حفظ کنید، با تمام وجود درک کنید

بار دیگر در همین ابتدای کتاب بر این نکته تاکید می کنم که با خواندن این کتاب نمی توانید به موفقیت مالی دست یابید، باید آموزه ها این کتاب را درک کنید و آنها را به کار بگیرید. در نتیجه عجله ای برای خواندن و تمام کردن فصل های این کتاب نداشته باشید. پیشنهاد من برای شما این است که یک فصل را چندین بار مطالعه کنید و تمام نکات آن را با تمام

وجود درک کنید، حتی به شما پیشنهاد می کنم روزانه فقط دو یا سه صفحه از این کتاب را بخوانید، اما تمام آموزه های مطرح شده در آن چند صفحه را درک کنید. هرگز هدفتان تمام کردن فصل های این کتاب نباشد، هدفتان درک صفحه به صفحه این کتاب باشد. این کتاب حاصل ۲۰ سال تحقیق من در زمینه علم موفقیت و ثروت اندوزی است در نتیجه آن را صفحه به صفحه و با دقت بخوانید.

توصیه دیگر من این است که مطالعه این کتاب را دست کم به یکی از دوستانتان پیشنهاد کنید تا بتوانید با او درباره آموزه های این کتاب به بحث بنشینید. صحبت کردن درباره آموزه هایی که آنها را مطالعه کرده اید باعث عمق یافتن درک شما از آن آموزه ها می شود، اما به یاد داشته باشید که دوستی را انتخاب کنید که خواهان دستیابی به ثروت باشد و مطالعه و رشد شخصی برای او امری مهم باشد.

ذهنیت ثروت همه چیز است

وفور و فراوانی نعمت این جهان را فرا گرفته است. برای **هستی** چیزی به نام کمبود معنایی ندارد، تنها جایی که می توان اندیشه کمبود را پیدا کرد در ذهن انسان ها است. به بیان دیگر این ذهن شرطی شده انسانها است که به کمبود باور پیدا کرده است. در نتیجه اگر می خواهید

وفور و فراوانی را تجربه کنید اولین گام ایجاد اندیشه ثروت در ذهنتان است، شما باید ذهن خود را نسبت به تصویر ذهنی سرشار از نعمت و ثروت شرطی کنید.

همانطور که در مقدمه کتاب گفتم برای دستیابی به رفاه و ثروت به تلاش و سختکوشی نیاز دارید، اما تلاش به تنهایی کافی نیست و شما باید در کنار تلاش فیزیکی، تلاش ذهنی هم داشته باشید و ذهن خود را با ثروت و فراوانی عجین کنید. اثبات این ادعا بسیار ساده است، کافی است به اطراف خود نگاه کنید که پر است از انسان های بسیار خوب و صادقی که از صبح تا شب کار می کنند اما حتی در تامین هزینه های اولیه خود دچار مشکل هستند. تعداد این افراد بسیار زیاد است. مشکل کار این افراد عدم تلاش و سختکوشی نیست، برعکس میزان تلاش فیزیکی و بدنی آنها بسیار زیاد است، اما آنها از این موضوع آگاهی ندارند که اگر ذهنیتی فقیر داشته باشند هر چه قدر هم تلاش کنند نمی توانند به موفقیت مالی دست یابند. در نتیجه خود را ملزم کنید که روزانه زمانی برای مطالعه در زمینه علم موفقیت و ثروت اندوزی اختصاص دهید تا در طولانی مدت ذهنیت ثروت در شما نهادینه شود. روزانه زمانی را به ژرف اندیشی و فکر کردن اختصاص دهید. اگر با تمام وجود می خواهید به رفاه و ثروت دست یابید باید روزانه زمانی را به ژرف اندیشی اختصاص دهید، باید خود را در ذهنتان فردی ثروتمند تصویرسازی کنید. اغلب مردم داشتن فعالیت ذهنی را مساوی با فکر کردن می دانند. در صورتی که آنها تنها از بخش حافظه مغزشان استفاده می کنند و اتفاقات

گذشته را در ذهن خود مرور می کنند و سالهای زیادی به تماشای فیلم هایی قدیمی در پرده ذهنشان نشسته اند. ژرف اندیشی در این کتاب به معنای فکر خلاق است. فکری که در آن شما تصویرسازی می کنید و آینده ای سرشار از شکوفایی مالی را برای خود تجسم می کنید. فکر کردن به معنای واقعی باعث می شود تمام سلول های بدن شما با فکر شما هم ارتعاش شوند. بارها تجربه کرده اید که هنگامی فکری آرامش بخش دارید تمام بدنتان احساس راحتی و آرامش می کند و زمانی که احساس ترس و اضطراب دارید تمام ماهیچه های بدنتان خشک و منقبض می شود. همین موضوع برای اندیشه ثروت هم صادق است. اگر اندیشه ثروت در سر داشته باشید و خود را به صورت فردی ثروتمند تصویرسازی کنید، همانند آهنربایی می شوید که موقعیت های ثروت آفرین را به سمت خود جذب می کند.

البته اکثر مردم این ایده ها را مسخره می دانند، اما تمامی این ایده ها دارای اثبات علمی در علم روانشناسی نوین است. اگر می خواهید در دنیای بیرونی و فیزیکی به ثروت دست یابید ابتدا باید در دنیای درونی تان خودتان را ثروتمند ببینید، باید ذهنیت ثروت را در خود ایجاد کنید. به همین دلیل کودکانی که در خانواده های ثروتمند مانند خانواده "کندی" به دنیا می آیند در همان اوایل جوانی ثروت آفرینی می کنند و حتی ثروتی بیش از ثروت والدین خود ایجاد می کنند. آنها دارای ذهنی ثروتمند هستند، وفور و فراوانی در ذهن آنها نهادینه شده است.

اما اکثر ماها در خانواده هایی متوسط و حتی فقیر به دنیا آمده ایم، خانواده هایی که ذهنیت کمبود و فقر را به کودکان خود منتقل می کنند و به آنها یاد داده اند که دستیابی به رفاه مالی تقریباً برای آنها غیرممکن است. اما خبر خوب این است که اگر ما به عنوان انسان هایی که در خانواده های متوسط و فقیر به دنیا آمده ایم نسبت به این حقایق آگاهی پیدا کنیم و با تلاش و اشتیاق فراوان ذهنیت ثروت را در خود ایجاد کنیم، می توانیم به نتایج بسیار عالی دست پیدا کنیم. بله آسان نیست، به انضباط و تلاش نیاز دارید، به همین دلیل تعداد بسیار کمی می توانند به این نتایج عالی دست پیدا کنند، اما شدنی و امکان پذیر است. می پرسید از کجا انقدر مطمئن هستم؟ زیرا خودم موفق به انجام این کار شدم و همچنین شاهد دستیابی هزاران نفر دیگر به رفاه و ثروت بوده ام. من از فقر شروع نکردم، من از زیر خط فقر شروع کردم. اما زمانی که ذهن خود را برای ثروت آماده کردم چنان ثروتی در زندگی من جاری شد که خود متحیر بودم. حال نوبت شماست.

همین که این کتاب را در دست گرفته اید و زمان خود را برای مطالعه آن اختصاص می دهید، نشان دهنده این است که شما برای تغییر آماده هستید و خواهان دستیابی به آرزوهای تان هستید و شک نداشته باشید که این کتاب برای دستیابی به این مهم، راه را به شما نشان خواهد داد.

قدرت شگفت انگیز ضمیرناخودآگاه

مغز شما دارای نیمکره چپ و راست است و همچنین دارای بخش پایینی و بالایی. بخش بالای مغز شما ذهن هوشیار شماست و بخش پایینی مغز شما ضمیر ناخودآگاه شماست. ضمیرناخودآگاه جایگاه الگوهای شرطی (پارادایم ها) و عادت های رفتاری شماست. بیش از ۹۵ درصد از زندگی شما تحت تاثیر همین پارادایم ها و عادات رفتاری است. برای دستیابی به ثروت و رفاه مالی همین بخش از مغزتان یعنی ضمیرناخودآگاه را باید برنامه ریزی کنید. به این جمله دقت کنید: **با تکرار هر اندیشه ای می توانید آن را به صورتی باوری در ضمیرناخودآگاه خود نهادینه کنید.** شاید این سوال برای شما پیش بیاید: آیا روشی وجود دارد که این گفته را بتوان ثابت کرد؟ آیا هرکس قادر به برنامه ریزی مجدد ضمیرناخودآگاه خود است؟ آیا این ادعا اثبات علمی دارد؟ جواب تمامی سوالات شما مثبت است. با به کارگیری آموزه هایی که در این کتاب مطرح می شود خودتان به جواب این گونه سوالات می رسید، دلیل اینکه خودتان باید به جواب این سوالات برسید این است که انسان تا زمانی خودش چیزی را تجربه نکند هرگز ایمان و یقین قلبی پیدا نخواهد کرد.

پول باید فرمانبردار شما باشد، پول باید برای شما کار کند و پول بیشتری را برای شما به وجود آورد. باید یقین پیدا کنید که شما ثروتمند زاده شده اید، زیرا به معنای واقعی همینطور است حتی اگر جامعه و اطرافیان تان چیزی خلاف این را در ذهن شما نهادینه کرده اند. به

شما در همان لحظه تولد تمام ابزارهای ذهنی جهت کسب ثروت و وفور نعمت از جانب خداوند عطا شده است. اما متأسفانه با ورود به جامعه ذهنیت ثروت جای خود را به ذهنیت کمبود داده است. باید همت کنید و دست به کار شوید و دوباره ذهن خود را برای دستیابی به ثروت و وفور نعمت آماده کنید.

برای شروع بیاید بازی ذهنی را انجام دهیم. در ذهنتان خود را فردی ثروتمند بدانید، در ذهنتان کارهایی را که می‌توانید با پول انجام دهید تصویرسازی کنید. همانطور که گفتم ضمیرناخودآگاه نمی‌تواند تفاوت بین خیال و واقعیت را تشخیص دهد، به همین دلیل، این تمرین ذهنی تاثیر بسیار زیادی بر ضمیرناخودآگاه شما دارد و بهترین روش برای ایجاد ذهنیت فراوانی و ثروت است. یک اصل را با شما در میان می‌گذارم و از شما می‌خواهم آن را همواره به خود یادآوری کنید:

قبل از اینکه چیزی در دنیای بیرونی و مادی شما متجلی شود باید آن را در ذهن تان بسازید و تصویرسازی کنید.

در طول روز شما گفتگوهای ذهنی زیادی با خود دارید و چیزهای بسیار زیادی را در ذهنتان تصویرسازی می‌کنید، اما در اغلب اوقات این کار را به صورت غیر ارادی و بی هدف انجام می‌دهید و حتی ناخواسته‌ها و چیزهایی را که از آنها می‌ترسید در ذهنتان تصویرسازی

میکنید، از شما می‌خواهم خود را متعهد کنید که این تصویرسازی‌های بی‌هدف را رها کنید و تصویرسازی‌های ذهنی‌تان را هدفمند کنید، تصاویری در ذهنتان بسازید که خواهان آن هستید، مراقب گفتگوهای ذهنی خود باشید، مرتب به خود یادآوری کنید که فردی ثروتمند و خوشبخت هستید، زندگی سرشار از ثروت را برای خود تصویرسازی کنید و برای دستیابی به آن ثروت به خود تبریک بگویید و حتی بشنوید که دیگران هم به شما تبریک می‌گویند. این تمرین ذهنی بیشتر شبیه یک بازی می‌ماند، اما بهترین شیوه برای ایجاد ذهنیت ثروت در ضمیر ناخودآگاه شماست.

شما در سه سطح ارتعاشی مختلف زندگی می‌کنید:

۱- سطح معنوی (بالاترین سطح ارتعاشی)

۲- سطح منطق و عقل (سطح ارتعاش متوسط)

۳- سطح مادی (پایین‌ترین سطح ارتعاشی)

شما همزمان در هر سه بعد زندگی می‌کنید، یعنی هم دارای هویت الهی هستید، هم دارای عقل و منطق هستید و هم دارای جسم مادی هستید. برای ایجاد ذهنیت ثروت و فراوانی باید از هویت الهی و معنوی خود کمک بگیرید. زیرا ذات الهی منشاء فراوانی و وفور نعمت است. برای ذات الهی چیزی به نام کمبود وجود ندارد. شما باید همواره از سطح ارتعاشی بالا بر

روی سطح ارتعاشی پایین کار کنید. یعنی ابتدا باید افکاری هماهنگ با ذات الهی تان را در ذهنتان تصویر سازی کنید، افکاری که حاکی از فراوانی و ثروت است، سپس این افکار بر روی سطح منطق و عقل شما تاثیر می گذارند و باورهای ثروت آفرین برای شما ایجاد میکنند و در نهایت این باورهای ثروت آفرین در سطح مادی متجلی خواهند شد.

اما جالب است بدانید که اکثر افراد برعکس این روند را طی می کنند، یعنی از سطح ارتعاشی پایین به بالا کار می کنند. به طور مثال آنها به زندگی فعلی شان نگاه می کنند و متوجه میشوند که در سطح مادی دچار کمبود هستند و حساب بانکی آنها خالی است. سپس براساس همین شواهد باور می کنند که فردی فقیر هستند، این باور فقیرانه آنها باعث می شود نتایج ضعیف بیشتری را به دست آورند، یعنی حساب بانکی آنها خالی تر می شود و آنها هر روز نسبت به دیروز کمبود بیشتری را در زندگی شان تجربه می کنند و همین کمبود بیشتر باور آنها نسبت به فقر را مستحکم تر می کند و در اغلب موارد این چرخه تا پایان عمرشان ادامه خواهد داشت. شک نداشته باشید که این شیوه زندگی نیست که خالقمان برایمان در نظر دارد. اگر شما هم گرفتار این چرخه هستید باید هرچه زودتر از آن بیرون بیایید و از سطح ارتعاشی بالا بر روی سطح ارتعاشی پایین تر کار کنید. شاید بگویید واقعیت این است که حساب بانکی من خالی است، من چگونه می توانم خود را فردی ثروتمند تجسم کنم؟ در جواب باید به شما بگویم که برای خارج شدن از چرخه معیوب باید بتوانید در ذهنتان ثروت

و فراوانی را تصویرسازی کنید. اینکه حساب بانکی شما در حال حاضر خالی است به دلیل این است که در گذشته شیوه ای نادرست را به کار گرفته اید، به بیان دیگر شرایط فعلی شما حاصل افکار گذشته شماست. در نتیجه اگر می خواهید شرایط زندگی شما عوض شود هیچ راهی ندارید مگر اینکه شیوه فکر کردن خود را عوض کنید و از سطح ارتعاشی بالاتر بر روی سطح ارتعاشی پایین تر کار کنید. هنگامی که می گویم شما ثروتمند زاده شده اید به این دلیل است که در هویت و ذات الهی شما ثروت و فراوانی بیکرانی نهفته است، اما این شما هستید که باید با برگزیدن افکاری مناسب به این ثروت و فراوانی اجازه متجلی شدن بدهید، بنابراین هرگز اجازه ندهید شواهد فعلی زندگی شما بر روی نوع افکار شما تاثیر بگذارند.

امرسون می گوید: "حسادت جهل محض است." این جمله به معنای واقعی درست است. زیرا شما به دستاوردهای دیگران نگاه می کنید و بعد به آنها حسادت می کنید. این افراد تنها کاری که کرده اند این بوده است که با ذات الهی خود هماهنگ شده اند و افکاری متناسب با ذات الهی خود در ذهنشان تصویرسازی کرده اند و در نهایت در بعد مادی نتایجی عالی به دست آورده اند. در نتیجه، حسادت امری بسیار جاهلانه است، زیرا شما هم اگر بخواهید می توانید با ذات و هویت الهی خود هماهنگ شوید و نتایجی حتی بهتر و عالی تر از آنها به دست آورید.

از ون گوگ نقاش بزرگ پرسیدند چگونه چنین نقاشی های زیبایی را می کشی؟ او در جواب گفت: "من ابتدا آن طرحی را که می خواهم بکشم در ذهنم تجسم می کنم و سپس آن را بر روی بوم می آورم." در نتیجه هر آنچه را که بخواهید در دنیای بیرونی و مادی متجلی کنید باید ابتدا در ذهنتان تصویرسازی کنید.

لینکلن می گوید:

"ایمان به این معنا نیست که چیزی را که می بینید باور کنید، ایمان واقعی یعنی شما چیزی را که هنوز ندیده اید باور کنید."

امیدوارم توانسته باشم در این فصل اهمیت داشتن ذهنیت رفاه و ثروت را برای شما روشن کنم. باید مدام با خود تکرار کنید: "من ثروتمند هستم، من پول دار هستم، پول چیز خوبی است، من ارباب پول هستم و پول خدمتگذار من." همچنین در طول روز زمانی را اختصاص دهید و در ذهنتان خود را فردی ثروتمند تصویرسازی کنید و ببینید با پول خود چه کارهایی می توانید انجام دهید. باید با تمام وجود احساس کنید که بی نیاز و ثروتمند هستید.

به شما پیشنهاد می کنم قبل از مطالعه فصل بعد چندین بار همین یک فصل را بخوانید، باید باورهای شما نسبت به پول تغییر کند، باید ثروتمند شدن را شرافتمندانه ترین کار دنیا بدانید، باید باورهای محدود کننده را دور بریزید. به هیچ وجه به شما پیشنهاد نمی کنم به سرعت

به سراغ فصل بعد بروید، همانطور که در ابتدای فصل گفتم، هدف به پایان رساندن این کتاب نیست، هدف درک و به کار گیری تمام آموزه های مطرح شده در برگ برگ این کتاب است. به خودتان فرصت دهید و برای مطالعه این کتاب چند هفته را اختصاص دهید، حتی شده است روزی یک صفحه را بخوانید بهتر از این است که در عرض چند روز تمام کتاب را مطالعه کنید و هیچ کدام از آموزه ها را به کار نگیرید.

نکته دیگر که در پایان این فصل می خواهم به شما گوشزد کنم این است که هرگز تا زمانی که نتایج عینی به دست نیاورده اید و ثروت به صورت عینی در زندگی شما متجلی نشده است، با افراد ناآشنا به این آموزه ها به بحث نشینید، این افراد هیچ آشنایی نسبت به این حقایق ندارند و البته شاید هم قرار نباشد هرگز به این حقایق دست پیدا کنند، در نتیجه بحث کردن و صحبت کردن با آنها تنها باعث ایجاد شک و تردید در شما می شود و سرعت شما را در دستیابی به ثروت و رفاه مالی کند می کنند. هرگز درباره رویاها و اهداف متعالی تان با این گونه افراد صحبت نکنید. این هشدار مرا جدی بگیرید زیرا به شدت توسط آنها مورد تمسخر قرار می گیرید. آنها قادر به درک تصویر ذهنی شما نیستند، آنها نسبت به این حقایق آشنایی ندارند در نتیجه به شدت شما را تمسخر می کنند و شما را دچار سرخوردگی و ناامیدی می کنند. تمام آموزه های این فصل را به دقت بخوانید و آنها را درک کنید و هر وقت که احساس کردید بر تمامی آموزه های مطرح شده در این فصل تسلط پیدا کرده اید

به سراغ فصل بعد بروید، در فصل بعد می خواهیم دقیقاً مشخص کنیم که به چقدر پول نیاز دارید.



فصل ۲

چقدر پول برای شما کافی است؟

قبل از اینکه در مسیر دستیابی به رفاه مالی و ثروت وارد شوید باید مشخص کنید به چه میزان پول احتیاج دارید. همانطور که در فصل گذشته توضیح دادیم کار اصلی ما با ضمیر ناخودآگاه است. ضمیرناخودآگاه قادر به قضاوت و تحلیل نیست، هر آنچه را به آن بدهید بی چون و چرا اجرا می کند. اگر ورودی شما به ضمیرناخودآگاه این باشد: "می خواهم خیلی پولدار شوم." ضمیرناخودآگاه کاری برای شما انجام نخواهد داد. پس باید چه ورودی هایی به ضمیرناخودآگاه بدهیم؟ در این فصل به این سوال پاسخ خواهیم داد. شیوه برنامه ریزی ضمیرناخودآگاه برای دستیابی به ثروت را آموزش خواهیم داد. به این فصل توجه ویژه ای داشته باشید، چون شالوده بقیه فصل های این کتاب است، آموزه های آن را بارها بخوانید و آنها را به کار بگیرید و سپس به سراغ فصل های بعدی کتاب بروید.

واقعاً چقدر پول احتیاج دارید؟ برای پاسخ به این پرسش ابتدا باید مشخص کنید با پول چه کارهایی می خواهید انجام دهید. اگر جواب شما این است: "با پول خیلی کارها هست که می توانم انجام دهم." این جواب خوبی نیست و یا اینکه بگویید: "پول را برای گذاران زندگی احتیاج است." باید به شما بگویم برای گذران زندگی شما با پول بسیار ناچیزی هم می توانید

زندگی را بگذرانید و اصلاً لازم نیست برای این مطالعه کتاب خود را به زحمت بیندازید. تاکید می‌کنم که قرار است ضمیر ناخودآگاه را به دقت برنامه ریزی کنیم. همین حالا یک برگه کاغذ بیاورید و ببینید برای چند سال آینده زندگی تان می‌خواهید چه کارهایی انجام دهید و برای هر کدام از این کارها به صورت تقریبی به چه میزان پول احتیاج دارید. می‌توانید از لیست زیر استفاده کنید:

پول مورد نیاز برای رهن و اجاره خانه مورد علاقه.

پول مورد نیاز برای داشتن تغذیه‌ی مناسب روزانه.

پول مورد نیاز برای خرید خودروی مورد علاقه.

پول مورد نیاز برای ادامه تحصیل.

پول مورد نیاز برای مسافرت.

پول مورد نیاز برای هزینه‌هایی مانند بیمه، قبوض، مالیات و...

میزان پس انداز دلخواه در حساب سرمایه‌گذاری بانک

پول مورد نیاز برای خرید وسایل منزل مورد علاقه شما

پول مورد نیاز برای خرید منزل مورد علاقه شما

...۹

لیست بالا به عنوان نمونه است. ممکن است لیستی که شما مورد نظر دارید موارد بیشتری را به خود اختصاص دهد. دو مورد را در تکمیل این لیست رعایت کنید. ابتدا اینکه هزینه های فعلی خود را یادداشت نکنید، بلکه در ذهن خود تجسم کنید چه امکاناتی را برای چند سال آینده می خواهید و هزینه آنها را به صورت تقریبی بنویسید. به طور مثال اگر اجاره خانه ای که در آن زندگی می کنید ماهیانه ۱۰۰ دلار است، اما شما علاقه دارید به خانه ای نقل مکان کنید که اجاره آن ۵۰۰ دلار است، در لیست بالا مبلغ ۵۰۰ دلار را یادداشت کنید. فرض کنید در حال حاضر ماهی یک بار به رستوران مورد علاقه خود می روید، اما تمایل دارید هفته ای دوبار به آن رستوران بروید، چه مقدار پول برای این کار احتیاج دارید؟ آن را در مقابل هزینه های مربوط به خوراک و تغذیه یادداشت کنید.

نکته دوم این است که در حال حاضر می خواهیم ببینیم شما برای چند سال آینده به چه مقدار پول احتیاج دارید و نه ده ها سال آینده. بنابراین اگر در حال حاضر در خانه ای اجاره ای زندگی می کنید در لیست بالا خرید ملکی ۱۰ میلیون دلاری را یادداشت نکنید. بله، خرید ملکی ۱۰ میلیون دلاری بسیار عالی است، اما این می تواند یک هدف ۲۰ ساله باشد، نه یک هدف ۲ ساله. اگر در یک خانه اجاره ای زندگی می کنید خرید یک خانه چند صد دلاری را به عنوان یک هدف برای چند سال آینده خود مشخص کنید و هنگامی که آن خانه را خریداری کردید، لیست جدیدی برای اهداف خود تهیه کنید و هنگامی که به اهداف جدید

خود دست یافتید دوباره لیست جدید از اهداف را مشخص کنید تا در نهایت بتوانید آن ملک ۱۰ میلیون دلاری را که خانه رویایی شما است، خریداری کنید. از همین روش برای خرید چیزهای دیگر مانند خودرو هم استفاده کنید. اگر در حال حاضر اصلاً خودرویی ندارید لازم نیست در لیست بالا خرید یک خودروی چند صد هزار دلاری را یادداشت کنید. شما می‌توانید برای چند سال آینده ابتدا خودرویی چند هزار دلاری خریداری کنید و بعد از خریداری آن، آن را از لیست تان خط بزنید و خرید یک خودروی بهتر را به عنوان هدف بعدی خود انتخاب کنید، این روند را ادامه دهید تا بالاخره خودروی رویایی چند صد هزار دلاری خود را خریداری کنید.

در هنگام آماده کردن این لیست این نکته را به خود یادآوری کنید که داشتن یک زندگی عالی حق طبیعی شما است، اینکه شما می‌خواهید طی چند دهه آینده زندگی عالی برای خود و خانواده تان بسازید اصلاً به معنای حرص و طمع شما نیست، بلکه دقیقاً با شأن شما به عنوان یک انسان که اشرف مخلوقات است در هماهنگی کامل است. در نتیجه همواره به خود یادآوری کنید که ثروتمند شدن و دستیابی به اهداف والای مادیتان شرافتمندانه ترین کاری است که می‌توانید انجام دهید.

شاید در هنگام تکمیل لیست اهداف مالی تان مدام ذهن تان به شما بگوید: "این کارها فایده ای ندارد، من هرگز نمی‌توانم به این میزان پول دست یابم." در این مواقع حرف های

منفی ذهن تان را نشنیده بگیرید. این نوع حرف های منفی از جانب ذهن تان کاملاً طبیعی است، زیرا ضمیر ناخودآگاه شما تا به حال به اینگونه برنامه ریزی شده است، ضمیر ناخودآگاه شما بر اساس فقر و کمبود برنامه ریزی شده است، بنابراین انتظار نداشته باشید که در همین ابتدای کار با پیام های مثبت از جانب ذهنتان مواجه شوید، ذهن شما بر اساس کمبود و فقر شرطی شده است و این پیام های منفی کاملاً طبیعی است. اما پس از گذشت چند ماه و دستیابی به اولین نتایج تان، به تدریج این پیام های منفی از جانب ذهن شرطی شده تان کمتر می شود و در نهایت پس از دستیابی به تمام اهداف مالی لیست تان، برنامه ریزی ضمیر ناخودآگاه شما کاملاً تغییر می کند، دیگر ضمیر ناخودآگاه شما بر اساس وفور نعمت و فراوانی برنامه ریزی می شود و دستیابی به اهداف بزرگتر برای شما راحت تر می شود. شاید شنیده باشید که می گویند: پول، پول می آورد. در واقع هنگامی شخصی به میزان پول مورد نظر خود دست می یابد برنامه ضمیر ناخودآگاه او تغییر می کند و ذهنش به این باور می رسد که دستیابی به ثروت امکان پذیر است، در نتیجه آن فرد با سرعت بیشتری می تواند کسب درآمد کند و به اهداف مالی اش یکی پس از دیگری دست یابد. این اتفاقی است که برای شما هم رخ خواهد داد. در طی چند ماه اول با مقاومت شدید ذهنتان روبرو می شوید و البته اکثر افراد در همین ماه های اول تسلیم می شوند و به همان شیوه زندگی گذشته شان باز خواهند گشت، اما اگر بازی ذهن را بدانید و پیام های منفی ضمیر ناخودآگاه را نشنیده بگیرید

به تدریج به اولین اهداف لیست تان دست می یابید و اگر همین روند را ادامه دهید خواهید دید که طی چند سال آینده لیست شما به طور کامل تکمیل می شود و بعد از آن دیگر تعیین اهداف بالاتر برای شما کار راحت تری خواهد بود. دیگر نه تنها پیام های منفی ذهن شما خاموش می شود بلکه این بار پیام هایی مثبت در ذهن تان جریان پیدا می کند، زیرا ضمیرناخودآگاه شما برای ثروت و وفور نعمت برنامه ریزی می شود و به شما خواهد گفت: "تو یک بار توانستی به تمام اهداف خود دستیابی، پس این بار هم می توانی به اهداف بالاتری دست یابی، ثروت و وفور نعمت حالت طبیعی این جهان است و دستیابی به آن امری کاملاً طبیعی." هنگامی که چنین پیام های مثبتی از جانب ضمیرناخودآگاه خود دریافت کردید بدانید که کار خود را به خوبی انجام داده اید و به تمام آموزه های این کتاب به طور کامل عمل کرده اید و ذهن خود را برای ثروت و وفور نعمت برنامه ریزی کرده اید.

می خواهم به شما بگویم که توانایی های نهفته بسیار زیادی در وجود شما نهفته است که شما تا به حال از درصد اندکی از آن هم استفاده نکرده اید. سال ها پیش نواری از ارنل نایتینگل گوش می دادم که می گفت: "ما عادت کرده ایم توانایی های خود را دست کم بگیریم و فکر کنیم دیگران دارای توانایی ها و استعدادهای خدادادی هستند که ما از آنها بی بهره بوده ایم. می خواهم به شما بگویم که حقیقت این است که توانایی ها و استعدادهای

نهفته زیادی در وجود شما نهفته است و شما می توانید به تمام چیزهایی که آرزو دارید دست یابید."

من روز اولی که این پیام را گوش کردم، به طور کامل با آن موافق نبودم و احساس می کردم دیگران از من بهتر هستند، اما بالاخره یک روز با تمام وجو متوجه شدم که این گفته ارل نایتینگل حقیقت محض است و اگر دیگران قادر به دستیابی به رویاها و اهدافشان هستند پس من هم می توانم. شاید شما هم در هنگام مطالعه این گفته ارل نایتینگل با مقاومت ذهنتان مواجه شدید، اما شک نداشته باشید که اگر به آموزه های این کتاب پایبند باشید دیری نخواهد گذشت که این گفته ها برای شما به حقیقت محض تبدیل می شود.

بسیار خوب به سراغ تمرین مان برگردیم. این تمرین را با عجله و سرسری انجام ندهید، نخواهید در عرض چند ساعت اهداف مالی چند سال آینده تان را مشخص کنید. کمی به خود فرصت دهید و طی چند روز این اهداف را تکمیل کنید. تنظیم این اهداف مالی ذهن شما را منظم می کند. بعد از اینکه از اهداف مالی خود برای چند سال آینده اطمینان پیدا کردید مبلغ کل را محاسبه کنید و آن را درشت و پر رنگ در پایین لیست تان یادداشت کنید و دایره ای بزرگ به دور آن بکشید.

قبل از اینکه این فصل را ادامه دهم می خواهم نکته ای را بیان می کنم که شاید مخاطب آن شما نباشید، اما به دلیل اینکه این کتاب برای تمام افراد از جمله کارمندان نوشته شده است باید این نکته را بیان کنم تا کتاب تکمیل شود. فرض من بر این است که شما فردی متاهل هستید که نان آور خانواده هستید و می خواهید زندگی خوب و مرفه ای برای خانواده خود بسازید. تا زمانی که زنده هستید می توانید با عمل به آموزه های این کتاب سطح زندگی خود و خانواده تان را بالا ببرید، اما اگر خدایی ناکرده به هر دلیلی از این دنیا بروید چه اتفاقی برای خانواده شما می افتد؟ آیا برای شما مهم است که بعد از شما مخارج زندگی همسر و فرزندان چگونه تامین می شود؟ لطفاً نگویید که برای شما مهم نیست. بدون شک خانواده شما برای شما اهمیت زیادی دارند. این سوال را از خود پرسید: در صورت فوت و یا از کارافتادگی من خانواده ام برای تامین زندگی خود چه منبع درآمدی دارند؟

پیشنهاد من به شما این است که از هم اکنون بیمه عمری برای خود تهیه کنید. این موضوع را جدی بگیرید. پرداخت ماهیانه بیمه هزینه زیادی برای شما ندارد اما تعداد زیادی از مردم از پرداخت آن اجتناب می کنند. با وجود اینکه پرداخت ماهیانه بیمه، مبلغ آن چنان زیادی نیست اما در نهایت در ایام کهنسالی و از کارافتادگی منبع درآمد بسیار عالی است و همچنین بعد از فوت شما خانواده شما از مزایای این بیمه برخوردار می شوند و می توانند هزینه های زندگی خود را تامین کنند و نیازمند هیچکس نمی شوند. یادتان باشد که شما دو راه برای

کسب درآمد دارید؛ کار کردن خودتان برای پول، کار کردن سرمایه تان برای پول. بیمه به نحوی سرمایه ای است که در نهایت برای شما کار می کند و برای شما درآمد ایجاد می کند. پس آن را نادیده نگیرید.

چون این کتاب می خواهد برنامه جامع مالی برای شما ارائه دهد باید این موضوع را مطرح می کردم تا کتاب کامل می شد. اگر به آموزه های این کتاب عمل کنید حتی پس از مرگتان هم خانواده شما با آسودگی خاطر زندگی خواهند کرد!

بخشی از درآمد شما مال خودتان است!

چند پرسش زیر را از خود پرسید:

ماهیاره به صورت تقریبی چه مبلغی به اداره مخابرات برای هزینه تلفن خود پرداخت می کنید؟ به صاحب خانه تان چقدر پرداخت می کنید؟ روزانه چقدر جنس از سوپر مارکت محله تان خریداری می کنید؟ چقدر پول هزینه بنزین می کنید؟

حال از خود پرسید:

چقدر ماهیاره به خودتان پول می دهید؟!

شاید این پرسش شما را متعجب کرده باشد. اما جالب است که بدانید بیش از ۹۵ درصد مردم ماهیاره هیچ پولی به خودشان نمی دهند! آنها تمام درآمد خود را به دیگران می دهند!

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت کشور، ROYALMIND.IR است.

از میوه فروش گرفته تا اداره مخابرات و برق و آب و گاز و در نهایت صاحب خانه. ۹۵ درصد از مردم در پایان ماه منتظر چک حقوقی خود هستند تا دوباره تمام آن را به دیگران بدهند! تنها کمتر از ۵ درصد جامعه هر ماه به خودشان پول می دهند. این افراد از روشی استفاده می کنند که قرن ها مورد استفاده مردمان تمدن باستانی بوده است، اما متأسفانه در قرن های جدید به دلیل مصرف گرایی این آموزه ها به فراموشی سپرده شده اند. این آموزه باستانی و کارآمد این است:

در اول هر ماه یک دهم از درآمد خود را برای خودت کنار بگذار.

منطقی به نظر می رسد، اینطور نیست؟

بخشی از درآمد شما مال خودتان است، برای خودتان نگه دارید. در اول هر ماه ده درصد از درآمد خود را کنار بگذارید و در حسابی پس انداز کنید که از آن برداشت نکنید. اگر همین حسابی ندارید، فردا اول وقت این حساب را تشکیل دهید. اسمش را بگذارید حساب بانکی به منظور دستیابی به استقلال مالی. تنها برای دو کار می توانید از این حساب پول برداشت کنید. اول پرداخت بیمه عمر است. زیرا بیمه عمر سرمایه گذاری محسوب می شود. دوم، هنگامی که این پول به مبلغ قابل توجه ای رسید می توانید آن را در زمینه هایی مانند ملک و املاک و چیزهای دیگر سرمایه گذاری کنید، البته یادتان باشد اگر تجربه ای در امر

سرمایه گذاری ندارید باید این کار را با احتیاط انجام دهید و سرمایه گذاری های با ریسک بالا انجام ندهید. یادتان باشد که نه تنها نباید به این حساب دست بزنید بلکه حتی نباید به سود این حساب هم دست بزنید. باید برای سال های زیادی این ده درصد از درآمد خود را نادیده بگیرید. اصلاً فرض کنید حقوق شما از همین ماه ده درصد کاهش پیدا کرده است. اگر صبر و شکیبایی داشته باشید طی چندین سال بر اساس سود مرکب، این حساب بانکی چنان افزایش می یابد که به معنای واقعی به استقلال مالی دست می یابید.

یک دهم از درآمد شما حداقل میزانی است که باید هر ماه برای خودتان کنار بگذارید. شاید بگویید: "باب، میزان درآمد من با میزان مخارج من کاملاً برابر است و من نمی توانم یک دهم از درآمد خود را پس انداز کنم." در جواب به شما باید بگویم که همه ما لیستی از مخارج غیر ضروری داریم که موقتاً می توانیم از آنها صرف نظر کنیم، تفریحاتی که انجام دادن و ندادن آنها فرقی به حالمان ندارد. مخارج ماهیانه خود را لیست کنید تا این هزینه های غیر ضروری پیدا شود. آنها را حذف کنید و یا حداقل تا زمانی که از لحاظ مالی به اهداف اولیه خود نرسیدید آنها را حذف کنید. در ابتدای فصل گفتم که تصمیم داریم طی چند سال آینده به اهداف مالی خود جامه عمل بپوشانیم، در نتیجه تا زمانی که به اهداف مالی اولیه خود نرسیدیم باید انضباط مالی داشته باشیم و از هزینه های غیر ضروری اجتناب کنیم. نگران

نباشید، هنگامی که سطح درآمد و سطح رفاه مالی شما افزایش یافت دوباره می توانید آنها هزینه های غیرضروری را اضافه کنید.

پس انداز ده درصد از درآمدها مزیت های زیر را دارد:

۱. ماهیانه بخشی از درآمدها را برای خودتان برمی دارید.
 ۲. اگر اتفاق غیرقابل پیش بینی برای شما رخ دهد، می توانیم به سرعت مشکل خودتان را برطرف کنید و لازم نیست برای تامین پول از دیگران قرض بگیرید.
 ۳. مابقی درآمدها برای تامین هزینه های ضروری خانواده تان و پرداخت بدهی ها مصرف می شود.
 ۴. می توانید با آرامش خاطر به اهداف چندین ساله مالی تان تمرکز کنید.
- از این لحظه به بعد دیگر به کمبود پول فکر نکنید، دیگر نگران این موضوع نباشید که ممکن است روزی با بی پولی مواجه شوید و کسی هم به شما یاری نرساند. دیگر شما حساب بانک استقلال مالی خودتان را تشکیل داده اید. با هر مشکل مالی که مواجه بشوید خودتان می توانید بدون درخواست از هیچ کس، مشکل مالی خود را برطرف کنید. از هم اکنون با خود تکرار کنید: **من ثروتمند هستم، من پول را دوست دارم و از آن برای بالا بردن سطح کیفیت زندگی خانواده ام استفاده می کنم.**

حقیقت این است که با پایان یافتن مطالعه این کتاب تازه سفر شما شروع می شود. شما اهداف مالی چند سال آینده تان را در ابتدای این فصل مشخص کرده اید، اما دستیابی به این اهداف زمانبر خواهد بود، باید خود را برای سفر دستیابی به استقلال مالی تجهیز کنید. درست همانند این است که می خواهید با خودروی خود به سفر بروید، باید در ابتدای مسیر تمام بخش های اتومبیل بررسی و تنظیم شود. با تشکیل این حساب بانکی شما خود را برای این سفر آماده کرده اید، با بررسی هزینه ها و حذف کردن هزینه های غیر ضروری خود را برای این سفر آماده کرده اید. صبور باشید، در پایان این سفر شما به درآمد دلخواهی که در ابتدای فصل مشخص کردید، خواهید رسید. اما تا آن زمان باید انضباط مالی داشته باشید.

تاکید میکنم که فصل های این کتاب را به آرامی بخوانید، تمام نکات و آموزه های یک فصل را انجام دهید و سپس به سراغ فصل بعد بروید. تا زمانی که حساب بانکی مخصوص پس انداز یک دهم درآمدها را تشکیل نداده اید به سراغ فصل بعد نروید. اگر یکی از آموزه های این کتاب را اجرا نکنید همانند این است که با اتومبیلی خراب به مسافرت رفته اید، شک نداشته باشید که در میانه راه شما را زمین خواهد گذاشت. اما اگر تمام آموزه ها را فصل به فصل انجام دهید می توانید با خیالی راحت وارد این سفر هیجان انگیز شوید. البته اگر احساس می کنید که قادر نیستید امور مالی خود را سر و سامان بدهید، به یک فرد متخصص در این

زمینه مراجعه کنید و از او مشاوره بگیرید. این کار هیچ اشکالی ندارد، درست همانند این است که یک فرد بیمار نزد پزشک برود و از او کمک بگیرد.

در پایان این فصل نکته مهمی را به شما گوشزد می‌کنم. مردم از نظر مالی در سه گروه زیر قرار دارند:

۱- مقروض (میزان درآمد کمتر از میزان مخارج)

۲- سر به سر (میزان درآمد برابر با میزان مخارج)

۳- استقلال مالی (میزان درآمد بیشتر از میزان مخارج)

اکثر مردم به اشتباه فکر می‌کنند که اگر میزان درآمد آنها بالا برود می‌توانند در دسته سوم قرار بگیرند. این طرز تفکر کاملاً اشتباه است. هر کدام از این سه گروه عادت‌های مخصوص به خود را دارند و همانطور که می‌دانید ما انسان‌ها بر اساس عادت عمل می‌کنیم. گروه اول عادت دارند بیش از درآمد خود خرج کنند. این گروه برای رفع کردن هوس‌های خود و خرید چیزهای غیر ضروری اقدام به گرفتن وام‌های زیادی می‌کنند و از طرفی حاضر نیستند که انضباط مالی داشته باشند. گروه اول هر چقدر هم که درآمد بالایی داشته باشند باز هم مقروض خواهند بود. زیرا به هر میزان که درآمد آنها بالا رود به همان میزان هم بدهی‌های بیشتری برای خود ایجاد می‌کنند و مخارج غیر ضروری بیشتری به لیست هزینه‌های

خود اضافه می کنند. گروه دوم هم همانند گروه اول هستند. با این تفاوت که عادت دارند تمام درآمد خود را خرج کنند و اگر در آخر ماه پولی از درآمد ماهیانه آنها باقی مانده باشد بلاخره راهی برای خرج کردن آن پیدا میکنند. بدیهی است که این گروه به هر میزان که درآمدش افزایش پیدا کند به همان میزان هم مخارج خود را بالا می برد و هیچگاه به استقلال مالی نخواهند رسید. اما شما اگر قصد دارید در گروه سوم باشید باید در مسائل مالی خود منضبط باشید و آموزه های این کتاب را به دقت اجرا کنید.

در فصل بعد می خواهیم ببینیم چرا باید روزانه زمانی را به تجسم و تصویرسازی رفاه مالی خود در آینده اختصاص دهید. اما فعلاً تمرکز خود را بر روی آموزه های این فصل بگذارید و هر چه زودتر حسابی برای ده درصد درآمد خود تشکیل دهید تا بتوانیم با خیالی راحت راهی این سفر هیجان انگیز شویم.



فصل ۳

قدرت تصویرسازی ذهنی

این فصل حاوی آموزه های مهمی است. این فصل درباره تجسم و تصویرسازی ذهنی است که اگر آن را برای مدت زمان نسبتاً طولانی انجام دهید تحول چشمگیری در زندگی تان به وجود خواهد آمد. مدت ها پیش در ایالت اوهایو سخنرانی داشتم که در آن سخنرانی، پیرمردی ناگهان از جایش بلند شد و گفت طی ۶۵ سال گذشته چیزهایی درباره تجسم و تصویرسازی ذهنی شنیده بودم اما در این همایش بود که توانستم از این موضوع به درک عمیقی دست پیدا کنم و به قدرت شگفت انگیز تجسم پی ببرم. دقیقاً به یاد ندارم از چه زمانی به قدرت تجسم و تصویرسازی ذهنی پی بردم اما می توانم به جرات بگویم بیشتر دستاوردهای من، حاصل درک این قدرت شگفت انگیز بوده است. با فراگیری نحوه صحیح تجسم و تصویرسازی ذهنی دیگر از عرصه رقابت با دیگران خارج می شوید و وارد عرصه خلاقیت می شوید. تعلیم نحوه صحیح تجسم و تصویرسازی ذهنی مرا بسیار هیجان زده می کند، چون می دانم وقتی آن را به خوبی فرا بگیرید زندگی شما برای همیشه تغییر می کند و بهبود و تحول زندگی شما آرزوی قلبی من است.

خواسته من از شما این است که این فصل را چندین بار مطالعه کنید. باعث تاسف است که اکثر انسان ها بدون درک قدرت شگفت انگیز تجسم از این دنیا می روند. در این کتاب هدف ما از تجسم و تصویرسازی ذهنی، کسب درآمد و پول بیشتر است، اما اگر آموزه های این فصل را به خوبی فرا بگیرید از تجسم و تصویرسازی ذهنی برای به دست آوردن هر خواسته ای می توانید استفاده کنید.

اما قبل از اینکه به شرح این توانایی بی نظیر بپردازیم باید به شما بگویم که تمام انسان ها به طور نادانسته از این توانایی استفاده می کنند، نتایج تمام انسان ها در رابطه مستقیمی با نحوه استفاده آنها از قدرت تجسم است. کافی است به اطراف خود نگاه کنید تا به این نکته پی ببرید که اغلب انسان ها از این توانایی به ضرر خودشان استفاده می کنند.

خداوند خالق کل این جهان هستی است و ما انسان ها تصویری از خداوند هستیم و همانند او قادر به خلق و آفرینش زندگی مان هستیم. ما این کار را از طریق قدرت شگفت انگیز تجسم انجام می دهیم. تجسم چیزی نیست مگر ساختن تصویرهای ذهنی. ما به وسیله قدرت تفکر قادر هستیم تصاویری در ذهنمان بسازیم. می توانید همین حالا این کار را انجام دهید و تنها در عرض چند ثانیه ده ها تصویر را در ذهن خود بسازید، گویی ذهن شما پرده تئاتری است که کارگردان و نویسنده آن شما هستید.

در دوران جوانی کتابی را مطالعه کردم به نام "علم ثروتمند شدن". در این کتاب گفته شده بود: "به وسیله قدرت تجسم و تصویرسازی می توان عالم را تسخیر کرد."

هر آنچه که در اطراف شما وجود دارد حاصل قدرت تجسم و تخیل شخصی دیگر است. به طور مثال صندلی که در اتاقتان قرار دارد را نگاه کنید. ابتدا انسان ها بر روی زمین می نشستند و چیزی به نام صندلی وجود نداشت. سپس یک فرد در ذهنش تصویری از شئی ساخت که دارای چهار پایه است و می توان بر روی آن نشست. سپس این فکر را بسط داد و به صندلی پشتی هم اضافه کرد تا نشستن بر روی آن راحت تر شود و در نهایت این تصویر ذهنی او را ترغیب کرد شروع به ساختن این شئی کند و در نهایت هم نام آن را صندلی گذاشتند. در واقع تصویر آن صندلی در ذهن آن فرد، حس خوبی را به او القاء می کرد، بنابراین اشتیاقی درون او شعله ور شد که او را برای ساختن آن شئی ترغیب کرد و در نهایت آن تصویر ذهنی در عالم مادی تجلی پیدا کرد. بعد از ساختن اولین صندلی، تجسم صندلی برای دیگران راحت تر شد و مدل ها و انواع مختلف صندلی ساخته شد.

این موضوع برای تمامی چیزهایی که توسط بشر ساخته شده است صادق است. روز اول بشر در زیر درخت می خوابید، سپس تصمیم گرفت به غار برود، سپس روزی یک نفر تصمیم گرفت اولین کلبه چوبی را برای خود و خانواده اش بسازد و این موضوع ادامه پیدا کرده است تا هم اکنون که ما در برج هایی صد طبقه زندگی می کنیم. کریستف کلمب تصویر سرزمینی

جدید را در ذهنش ساخته بود و آمریکا را کشف کرد. برادران رایت در ذهنشان تصور کردند که شئی بسازند که می تواند پرواز کند و این تصویر ذهنی در نهایت منجر به ساخت هواپیما شد.

هیچ چیز جدیدی در این دنیا خلق نشده است مگر اینکه ابتدا در ذهن یک فرد تصور شده باشد. پس شک نداشته باشید که اگر قصد دارید آینده ای متفاوت برای خودتان خلق کنید باید از تجسم و تصویرسازی ذهنی استفاده کنید.

یکی از بزرگترین گلف بازان جهان به نام جک نیکلاس می گوید هرگز چوب خود را برای ضربه زدن به توپ بالا نمی برم مگر اینکه در ذهنم مسیر پرواز توپ را به طور کامل تصویرسازی کرده باشم. نیکلاس قبل از هر بازی نحوه ضربه زدن و اوج گرفتن توپ را تصویرسازی می کند و انقدر در این کار خبره شده است که لقب گلف باز اسطوره ای را گرفته است و ثروت و رفاه بی اندازه ای به دست آورده است.

در پاراگراف قبل به جمله ای از والاس وتلز اشاره کردم که می گفت: " به وسیله قدرت تجسم و تصویرسازی می توان عالم را تسخیر کرد." باور داشته باشید که قدرت تجسم تمام جهان را در برگرفته است، از همین لحظه تصاویری در ذهن خود خلق کنید که خواهان دستیابی به آنها هستید. در ذهن تان ببینید که صاحب آن مقدار پولی هستید که می خواهید

به آن دست یابید، شک نداشته باشید که اگر بر روی آن تصویر ذهنی پایبند بمانید دیر یا زود ملزومات به دست آوردن آن پول برای شما فراهم می شود.

شاید این باور محدود کننده در شما ایجاد شده باشد که همانند انسان های بزرگ و خلاق که از آنها نام بردیم نیستید. شاید پیش خود بیندیشید که آنها از توانایی و استعداد ویژه ای برخوردار بوده اند. باید به شما بگویم که این دروغی است که از طرف والدین و جامعه به ذهن شما خورانده شده است. واقعیت این است که ما انسان ها از لحاظ فیزیکی و ظاهری با یکدیگر متفاوت هستیم اما از لحاظ روحی دارای هویت الهی کاملاً یکسانی هستیم. در واقع ذات و ساختار بنیادی تمامی ما یکسان است. این حقیقت ادعای من نیست بلکه تمام متفکران و پیامبران در طول تاریخ این نکته را گوشزد کرده اند که ذات الهی تمامی ما یکسان است. حضرت مسیح هنگامی که معجزات خود را انجام می داد تاکید می کرد تمامی ما قادر به انجام این معجزات هستیم، او حتی یک گام فراتر می گذاشت و می گفت اگر به خود باور داشته باشید کارهایی بزرگتری را می توانید به انجام برسانید. اگر این گفته مسیح را درک کنید آنگاه چیزی نیست که نتوانید به آن دست یابید و یا کاری نیست که نتوانید آن را به انجام برسانید.

ناپلئون هیل تقریباً تمام عمر خود را صرف تحقیق و بررسی زندگی انسان های فوق موفق تاریخ کرد و در همین راستا کتابی به نام بیندیشید و ثروتمند شوید به چاپ رساند. او در

این کتاب می گوید: " هر آنچه را بتوانید در ذهنتان تجسم کنید، می توانید به آن دست یابید." تمام کسانی که معنای این جمله را درک کرده اند آن را به صورت تجربی به خود

اثبات کرده اند. چرا شما مفهوم این جمله را در عمل به خودتان اثبات نمی کنید؟

شاید این سوال برای شما پیش آید که اگر فقط تصویرسازی ذهنی کنم به هر آنچه می خواهم دست پیدا می کنم؟ باید بگویم که جواب سوال شما منفی است. هنگامی که چیزی را تصویرسازی می کنید و از لحاظ احساسی با آن تصویر درگیر می شوید باید دست به کار شوید و با تلاش و پشتکار آن تصویر ذهنی را در دنیای فیزیکی تان متجلی کنید. مشکلات و چالش های زیادی در این مسیر پیش روی شما قرار خواهد گرفت، اما شما باید در تمام طول مسیر به تصویر ذهنی خود پایبند باقی بمانید. شک نداشته باشید که تمامی مشکلات و شکست ها یک گام شما را به تصویر ذهنی تان نزدیک تر می کند. در نتیجه اگر طالب ثروت و رفاه هستید، تصویر آن را در ذهن تان حفظ کنید و اجازه ندهید موانعی که در طول مسیر دستیابی به رفاه مالی با آنها مواجه می شوید شما را ناامید و دلسرد کنند.

می خواهم به شما تاکید کنم که در مسیر دستیابی به رفاه مالی تلاش و پشتکار عواملی بسیار حیاتی هستند. ناپلئون هیل در کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید یک فصل را به صورت کامل به پشتکار اختصاص داده است. او می گوید پشتکار برای انسان حکم کربن را برای فولاد دارد. در قسمتی دیگر از آن فصل می گوید تنها عاملی که ادیسون و هنری فورد را از دیگران

جدا می کند عامل پشتکار است. هر دوی آنها تصویری را در ذهنشان تجسم کرده بودند. آنها این تصویر را تا لحظه تجلی مادی آن حفظ کردند. آنها اجازه ندادند هیچ کس مانع تحقق تصویر ذهنی آنها شود. یکی از آنها باعث نورانی شدن خانه ها شد و یکی دیگر از آنها باعث شد که حمل و نقل معنای جدید پیدا کند و البته هر دوی آنها از ثروتمندترین مردان دوران خود بودند. یادتان باشد که پول پاداش خدمت است، پس اگر خواهان ثروت و رفاه هستید به جامعه خود خدمت کنید شک نداشته باشید که پول و ثروت در زندگی شما جاری خواهد شد.

شاید بتوان پشتکار را حفاظت از تصویر ذهنی معنا کرد. کسانی که پشتکار زیادی دارند در واقع همان کسانی هستند که قادر هستند از تصویر ذهنی خود در مقابل هر عامل بیرونی حفاظت کنند. بنابراین از ذهنیت رفاه و ثروتی که در خود ایجاد کرده اید در مقابل هر عامل بیرونی محافظت کنید.

می خواهم ماجرای جالب را از جان کنری برای شما تعریف کنم. در این ماجرا شما به خوبی به اهمیت تجسم و پشتکار پی خواهید برد.

من جان کنری را چند سالی بود که می شناختم اما با او صمیمی نبودم و صحبت های ما در حد پرسش و پاسخ بود. در یکی از همایش های من که در کانادا بود هنگامی که به هتل

برگشتم از طرف منشی ام به من گفته شد که جان کنری می خواهد با شما صحبت کند. با او تلفنی صحبت کردم و او گفت که می خواهد رو در رو با من صحبت کند. من هم برنامه‌ام را چک کردم و متوجه شدم هیچ زمان خالی ندارم. موضوع را به جان گفتم، اما جان خیلی اصرار داشت که حضوری مرا ببیند، بنابراین به او گفتم برای رفتن به شیکاگو باید از تورنتو عبور کنم. ساعت هفت صبح به تورنتو می رسم و حدود یک ساعت باید منتظر پرواز بعد باشم. اگر بتوانی در این فاصله خودت را به فرودگاه برسانی می توانیم با هم ملاقاتی داشته باشیم.

محل زندگی جان با تورنتو حدود ۱۲۵ مایل فاصله داشت اما جان راس ساعت هفت در آنجا حضور پیدا کرده بود. با جان ملاقات کردم و او در همان ابتدای صحبت گفت: "می خواهم سخنران شوم." او تصمیم داشت همانند من سمینار برگزار کند و حاضر بود تمام سختی های این کار را به جان بخرد.

این حرف های برای من بسیار تکراری بود. در نیویورک در مونترال در لس آنجلس و در هر شهر دیگری که سمیناری داشتم حداقل یک نفر بود که می خواست کار من را انجام دهد و سخنران شود. پیش خود گفتم جان هم مثل بقیه است و هوس سخنران شدن به سرش زده است و به محض اینکه به اولین موانع این مسیر روبرو شود کنار می کشد و جا می زند. اما چگونه می توانستم به او بگویم که از پس این کار بر نمی آید؟ و در عین حال چگونه می توانی

او را به این کار تشویق کنی در عین حال که می دانی این کار بسیار سخت است و تعداد اندکی قادر به انجام آن هستند؟

وقتی صحبت های جان تمام شد به او گفتم: بسیار عالی، اما باید بدانی که این مسیر بسیار سختی است، در واقع خیلی خیلی سخت است. باید صدها جلد کتاب مطالعه کنی، باید به تمامی موضوعات احاطه کامل داشته باشی، زیرا در سمینارها کسانی هستند که سوالات زیادی دارند و باید بتوانی به تمامی سوالات آنها پاسخ دهی. بعضی از این افراد پزشک، وکیل و مهندس هستند و نمی توانی به راحتی آنها را متقاعد کنی. پس نه تنها به فن بیان بالایی احتیاج داری بلکه به اطلاعات و دانش زیادی برای این کار احتیاج داری. در غیر این صورت اعتبار تو به صورت کامل از بین خواهد رفت. علاوه بر تمامی این موارد باید خودت مثال زنده ای از آموزه هایت باشی، تو نمی توانی چیزی را به دیگران تدریس کنی که خودت به آنها عمل نمی کنی. خلاصه اینکه سخنرانی کار هر کسی نیست!

معمولاً بعد از گفتن چنین جملاتی فرد مقابل که حساب کار دستش می آید کنار می کشد و دیگر هیچ وقت درباره سخنرانی حرفی به میان نمی آورد. اما جان استثناء بود، او بسیار در تصمیمی که گرفته بود جدی بود. بنابراین به او گفتم که باید چه کارهایی را انجام دهد و چه کتاب هایی را مطالعه کند. چند ماه بعد که او را دیدم تمام کتاب ها را از بر شده بود. تمام آنها را به صورت صوتی ضبط کرده بود و مرتب به آنها گوش فرا می داد. او با هزینه

خودش به سمینارهای من می آمد و جزوه و یادداشت برداری می کرد. هنگامی که متوجه تلاش او شدم تصمیم گرفتم شروع و پایان سخنرانی هایم را به او بسپارم، سپس که او را توانا دیدم بخشی از سمینار را به او سپردم. در روزهای اول خیلی می ترسید تمام بدنش خیس عرق می شد، گاهی اوقات از اینکه دیگران در مورد او چه فکری می کنند بسیار می ترسید و حرف هایش یادش می رفت. اما با وجود تمامی این موانع و مشکلات او ادامه داد. لازم است که بگویم او نه تنها از من پولی نمی گرفت بلکه باید تمام هزینه های سفرش را هم خودش فراهم می کرد.

جان کنری تصویر ذهنی از خود به عنوان یک سخنران ساخته بود و به هیچ قیمتی حاضر نبود کنار بکشد. او از تصویر ذهنی خود به خوبی محافظت کرد و امروز او یکی از گران ترین سخنران ها در آمریکای شمالی است و درآمد یک ساعت سخنرانی او معادل چندین سال درآمد یک فرد معمولی است.

پس اگر شک دارید که داشتن تصویر ذهنی واضح و شفاف در کنار تلاش و پشتکار جواب نمی دهد به جان کنری نگاه کنید و او را الگوی خود قرار دهید.

حال نوبت شماست که یک تصویر ذهنی برای آینده خود در نظر بگیرید و از قدرت پشتکار خود استفاده کنید و از آن در مقابل تمام سختی ها و مشکلات محافظت کنید. در همین فصل

این کار را انجام دهید، فصل های بعد را مطالعه نکنید مگر اینکه از تصویر ذهنی خودتان برای آینده مطمئن شده باشید. تصویری برای آینده خود در نظر بگیرید که با تمام وجود خواهان تحقق آن هستید. این تصویر نباید هیچ ربطی به نظر اطرافیان و والدین شما داشته باشد، این تصویر ذهنی کاملاً خصوصی است، لازم نیست آن را با کسی در میان بگذارید. در تمام این سالها با حفظ تصویرهای ذهنی عالی توانسته ام موفقیت های بسیاری دست پیدا کنم و همچنین شاهد کسانی بوده ام که با چسبیدن به تصویر ذهنی خود زندگی باشکوهی برای خود و خانواده شان خلق کرده اند.

می خواهم برای شما ماجرای دیگری در همین رابطه یعنی اهمیت تصویرسازی ذهنی و تلاش و پشتکار، بیان کنم. این ماجرا مربوط به شخصی است به نام پل هاتسی.

ماجرا از اینجا شروع می شود که یکی از مدیران مرکزی بیمه پرودنشال با من تماس گرفت و از من خواست که برای آنها سمیناری دوازده روزه در کانادا برگزار کنم. در آن زمان من ساکن لس آنجلس بودم اما چون تورنتو زادگاه من بود از برگزاری همایش در آن شهر لذت می بردم. عزم خود را جزم کرده بودم که بهترین ارائه را انجام دهم تا بتوانم تغییر زیادی در روند رشد و پیشرفت شرکت ایجاد کنم. به این منظور تصمیم گرفتم تمرکز خود را بر روی اهمیت تصویرسازی ذهنی و نیروی شگفت انگیز تجسم بگذارم.

در پایان اولین روز همایش مردی نزد من آمد و از من خواست که به صورت خصوصی با او به صحبت بنشینم، زیرا اعتقاد داشت من می توانم راه حلی برای مشکل او پیدا کنم. به او توضیح دادم که تمامی حضار می خواهند که به صورت انفرادی با من صحبت کنند اما من وقت این کار را ندارم، در نهایت او بسیار اصرار کرد و من قبول کردم که فردا صبح در رستوران هتل در هنگام صرف صبحانه با من به صورت خصوصی صحبت کند. به محض نشستن در پشت میز صبحانه او مشکل خود را با من در میان گذاشت و گفت:

" من مدیریت یکی از شعبه های کanzas را دارم و در میان ۵۰۰ شعبه بیمه، شعبه ما رتبه ۱۷۵ را دارد. رتبه شعبه ما بد نیست اما من خواهان دستیابی به رتبه زیر ۱۰۰ هستم اما این خواسته من هنوز اتفاق نیفتاده است. هر سال که سعی می کنم شعبه را به رتبه زیر ۱۰۰ برسانم از پیشش بر نمی آیم."

در همان لحظه متوجه شدم مشکل پل هاتسی چیست. آمار فروش فعلی اش تصویر ذهنی او شده است. او در ذهنش مدام خود را در رتبه ۱۷۵ می بیند اما می خواست هر طور شده است به رتبه زیر ۱۰۰ بیاید. او و کارمندانش افرادی سختکوش بودند اما متأسفانه تصویری نامناسب در ذهن خود ایجاد کرده بودند. از او خواستم که خود را از هم اکنون بین ۱۰۰ شعبه برتر ببیند. با او درباره نیروی شگفت انگیز ذهن و قدرت تصویرسازی ذهنی صحبت کردم. احساس کردم پل هاتسی نکته را گرفته است. او از من تشکر کرد و بعد از پایان

همایش به کانزاس بازگشت. با بازگشت به کانزاس او بر روی تصویر ذهنی خود و فروش دلخواهش کار کرد و تنها پس از گذشت ۶ ماه شعبه کانزاس به رتبه ۱۱ در بین ۵۰۰ شعبه دست پیدا کرد. شعبه کانزاس در طول ۹ سال هیچ تقدیرنامه ای دریافت نکرده بود، اما با مدیریت پل هاتسی در عرض ۶ ماه جزو ۱۰ شعبه برتر قرار گرفت و در عرض ۲ سال به مقام اول در بین ۵۰۰ شعبه دست پیدا کرد. امروز پل هاتسی فروش کل منطقه جنوب را در دست دارد. او کسی است که به قدرت تصویرسازی ذهنی پی برده است. او یاد گرفت که شرایط و اعداد و ارقام نباید خدشه ای در تصویر ذهنی او ایجاد کنند بلکه باید او مطابق تصویر ذهنی خود عمل کند گویی که هم اکنون به آن دست یافته است.

پل هاتسی یکی از نمونه های بارز است که دو عامل تصویرسازی ذهنی و تلاش و پشتکار را با هم تلفیق کرد و به نتایجی چشمگیر دست پیدا کرد.

شما هم دقیقاً همین کاری را می توانید انجام دهید که جان کنری و پل هاتسی انجام داده اند. توصیه من را بپذیرید. تصویر ذهنی از هر آنچه خواهان آن هستید بسازید و به گونه ای رفتار کنید گویی هم اکنون تحقق یافته است، به عبارت دیگر همانند کسی رفتار کنید که می خواهید به آن تبدیل شوید.

در پایان این فصل می خواهیم کتاب را کنار بگذارید، چشمان خود را ببندید و اجازه دهید انرژی خلاق در وجود شما جریان پیدا کند. خود را در وضعیتی تجسم کنید که خواهان دستیابی به آن هستید. سپس کاغذ و قلمی بردارید و تا می توانید با جزییات درباره تصویر ذهنی خود بنویسید. واقعاً به چه کسی می خواهید تبدیل شوید؟ می خواهید طی چند سال آینده به چه مهارتی دست پیدا کنید؟ می خواهید در چه جایگاهی قرار بگیرید؟ خواستار چه میزان درآمد سالیانه ای هستید؟

لطفی در حق خودتان کنید و صفحات این کتاب را بدون انجام دادن تمرینات پشت سر هم نخوانید. در مقدمه و همچنین در فصل اول تاکید کردم خواندن و حفظ کردن این کتاب شما را به اهدافتان نخواهد رسانید، باید عمل کنید. عمل کلید دستیابی به لطف و رحمت الهی است.

شاید هنگام مطالعه کتاب با خود بگویید: "خوب، این را بلام، آن را هم بلام." و بدون انجام دادن هیچ تمرینی کتاب را به پایان برسانید. در این صورت باید بگوییم که مطالعه این کتاب هیچ فایده ای برای شما نخواهد داشت. همین حالا تصویری از موفقیت مالی خود در ذهنتان بسازید و آن تصویر را با جزییات بر روی کاغذ بیاورید. سعی کنید شرح کاملی از اهداف مالی خود را بر روی یک برگ کاغذ خلاصه کنید و طی ۹۰ روز آینده روزی یک بار از روی آن کاغذ بخوانید. بگذارید آن تصویر ذهنی در ضمیر ناخودآگاه شما حک شود. اگر بتوانید

این تصویر را به خوبی در ضمیرناخودآگاه خود حک کنید بیشتر مسیر را رفته اید، زیرا بعد از آن ضمیرناخودآگاه تمام ملزومات لازم برای تحقق خواسته شما را فراهم می کند.



کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت کشور، ROYALMIND.IR است.

فصل چهارم

همه چیز را به دستان خداوند بسپارید

آیا تا به حال با مشکلی روبرو شده اید و با تمام وجود خواهان این بوده اید که کسی شما را یاری برساند و مشکل شما را رفع کند؟ در این فصل می خواهیم درباره نیرویی با شما صحبت کنم که همواره همراه و حامی شما بوده است و خواهد بود. در این فصل می خواهیم درباره توکل و اعتماد بی قید و شرط نسبت به خداوند صحبت کنیم. شاید تا به حال صدها بار این عبارت به گوش شما خورده باشد، اما واقعیت این است که بیش از نود درصد مردم هیچ نگرش صحیحی نسبت به واژه توکل ندارند. اکثر مردم این چنین به درگاه خداوند دعا می کنند: "خدایا این را به من بده، آن را به من بده!" و همواره گله دارند که خداوند خواسته های آنها را برآورده نمی کند. در واقع این افراد شیوه درست درخواست و دعا کردن را نمی دانند، آنها فهم درستی از توکل و اعتماد به خداوند ندارند. این فصل را هرچند بار که می توانید بخوانید، صدها بار آن را بخوانید تا در نهایت تمام آموزه های آن را با تمام وجودتان درک کنید. اگر این فصل را به خوبی درک کنید دیگر هیچ چیز و هیچ کس و هیچ شرایطی نمی تواند شما را بترساند و همچنین خواسته ای وجود نخواهد داشت که دستیابی به آن در نگاه شما غیرممکن باشد.

همانطور که دانشمندان می گویند همه چیز انرژی است. من به جای کلمه انرژی از کلمه روح استفاده می کنم. می توان گفت روح واژه ای دینی و عرفانی برای واژه علمی انرژی است. از قرن ها پیش اندیشمندان و عارفان بزرگ تاریخ به این فهم رسیدند که نیرویی تمام کیهان را در بر گرفته است و آن را بانظم خاصی اداره می کند و هر آنچه در این جهان وجود دارد تصویر و جلوه فیزیکی از آن نیروی نادیدنی و نامحدود است. این نیروی نامحدود همان چیزی است که ما به آن خدا می گوییم. این نیرو همه چیز را دربر گرفته است. هیچ چیز در این عالم نیست که مستقل از این نیرو عمل کند. به بیان ساده تر می خواهم به شما بگویم **آن تصویر ذهنی که در فصل گذشته برای آینده تان تعیین کردید تنها با اراده و خواست این نیرو است که تحقق می یابد.**

در آموزه ها و تعالیم عرفانی باستانی متونی آمده است که بسیار الهام بخش من بوده است، این آموزه ها می گویند: " این جهان بر اساس قانونی از پیش تعیین شده نوشته شده، بنا نهاده شده است، اگر نعمتی از پروردگار به شما داده می شود، به دلیل اجرای صحیح همین قوانین ثابت و از پیش تعیین شده است." این جمله به دقت بخوانید و کمی درباره آن بیندیشید.

سال ها پیش دوستی داشتم به نام کلارنس. کلارنس در زندگی اش به دستاوردهای زیادی دست پیدا کرده بود، اما از آنجایی که فردی متواضع بود تقریباً هیچ کس از موفقیت های

چشمگیر او اطلاع چندانی نداشت، به جز دوستان نزدیک و خانواده اش. او بسیار وارسته و آرام بود. با وجود اینکه اهداف بزرگی داشت اما هیچگاه اضطراب و نگرانی در چهره او دیده نمی شد، خلاصه اینکه دوست من نمونه ای بارز از شخصی بود که با تمام وجود به خداوند توکل و اعتماد داشت. او در تمام کارهای بزرگی که به انجام رسانده بود به خداوند توکل کرده بود، به عقیده او با تکیه بر خداوند انجام هر کاری امکان پذیر است، او ایمان داشت که خداوند همواره حامی و پشتیبان او در تمام لحظات زندگی اش است.

روزی نزد کلارنس رفتم و از او خواستم رمز و راز این سطح از توکل و اعتماد بی قید و شرطش نسبت به خداوند را با من در میان بگذارد، واقعاً می خواستم بدانم این سطح از آرامش او از کجا نشأت می گیرد، می خواستم بدانم چگونه او در سختی ها و چالش ها انقدر خونسرد و دل آسوده است. او در جواب به من گفت: "ایمان واقعی یعنی باور نادیدنی ها و غیرممکن ها، افراد متوکل به دلیل داشتن این سطح از ایمان به چنین نتایج چشمگیری دست می یابند." این جمله بسیار برای من الهام بخش بود و در طی این سالها بارها آن را با دیگران به اشتراک گذاشته ام.

اگر بخواهم جمله دوستم را به زبانی راحت تر بگویم این طور می شود: "اگر شما فردی را به من نشان دهید که کارها و دستاوردهای بزرگی داشته است، من به شما تضمین می دهم که او به توانایی ها خود و خالقش ایمان و توکل راسخی داشته است."

هر آنچه که در طول تاریخ از آن به عنوان معجزه نام می برند، حاصل ایمان و توکلی مستحکم بوده است. ایمان و توکل همان چیزی است که شما را همواره با خالق تان در ارتباط قرار می دهد. اگر تصویر ذهنی بسیار باشکوهی برای آینده خود در نظر گرفته اید در همین ابتدای مسیر بدانید که تنها با ایمان و توکل به خالق تان است که می توانید آن تصویر ذهنی را در واقعیت فیزیکی خود متجلی کنید.

داستان حضرت داوود و جالوت یکی از الهام بخش ترین داستان ها در کتاب مقدس است. این داستان به خوبی اهمیت ایمان و توکل را به ما نشان می دهد. در جنگ سختی که میان گات ها و قوم بنی اسرائیل به وجود آمده بود جالوت که رزم آوری بسیار تنومند بود تمام پهلوانان قوم بنی اسرائیل را به جنگ طلبید. اما هیچکدام از مردان بنی اسرائیل جرات رویارویی با او نداشتند. در این بین جوانی به نام داوود با یک قلاب سنگ اعلام آمادگی برای رویارویی با جالوت کرد. جالوت که سر تا پا مجهز به زره و سپر و شمشیر بود شروع به ترساندن و رجز خوانی برای داوود کرد. حضرت داوود در جواب رجز خوانی های جالوت گفت: " تو که سر تا پا با شمشیر و سپر خود را مجهز کرده ای، بدان که امروز مغلوب نیروی خداوند می شوی." ایمان جالوت بر چیزهای مادی، زره و شمشیرش بود، اما ایمان داوود به نیرویی نادیدنی بود. ایمان و توکل داوود در نهایت باعث شد که تنها با یک قلاب سنگ آن رزم آور تنومند را به خاک افکند.

این داستان باید الهام بخش شما باشد، باید بدانید که اگر به خداوند توکل و اعتماد بی قید و شرطی داشته باشی، در سختی ها و مشکلات او شما را یاری می کند. اگر به خداوند توکل داشته باشید در شرایطی که تمام درها را بسته می بینید او دروازه ای را برای شما می گشاید. شکست و ناکامی اکثر مردم به دلیل عدم توانایی آنها نیست، در حقیقت نداشتن ایمان و توکل به خداوند بوده است که آنها را شکننده کرده است.

متأسفانه این باور محدود وجود دارد که تنها افراد خاصی می توانند با خداوند ارتباطی نزدیک داشته باشند و دیگران از این ارتباط محروم هستند. اما حقیقت این است که شما می توانید در ذهن و قلبتان حضور خداوند را احساس کنید. تا زمانی که حضور خداوند را در تک تک لحظات زندگی تان احساس نکنید دعاها و تلاش های شما حاصل آنچنانی نخواهد داشت. تا زمانی که ذهن خود را از منفی بافی ها و تصاویر شکست و ناکامی خالی نکنید هرگز نمی توانید به انرژی خلاق درونی تان دست یابید و کاری بزرگ را به ثمر رسانید.

اگر بخواهم روند دستیابی به خواسته تان را بیان کنم می توانم آن را در دو مرحله خلاصه کنم:

مرحله اول: ساخت تصویری ذهنی از آنچه خواهان آن هستید

مرحله دوم: توکل و اعتماد بی قید و شرط به خداوند

فهم این موضوع که خداوند همواره در همه جا حضور دارد اعتماد به نفس زیادی به شما می‌دهد، زیرا خیال تان راحت است که نیرویی همواره حامی شماست. این باور مثبت نیرویی به شما می‌دهد که می‌توانید بر تمام سختی‌ها و مشکلات غلبه کنید. خودتان متوجه خواهید شد که تمام جهان و کائنات دست در دست هم خواهند داد تا خواسته شما به هر نحو که شده است محقق شود. باور مثبت دیگری که باید در خود ایجاد کنید این است که شما بخشی از همان انرژی و نیروی الهی هستید، در نتیجه شما هم همانند آن قدرت لایتناهی می‌توانید خلق کنید و زندگی تان همانطور بیافرینید که خواهان آن هستید.

این انرژی نامحدود و لایتناهی که من آن را روح می‌نامم همواره در دسترس شماست و در تمام وجود شما جاری است، اما این شما هستید که تصمیم می‌گیرید از قدرت این انرژی عظیم چگونه استفاده کنید. به بیان دیگر کسانی که می‌خواهند بدون هیچ تلاش و تفکری خداوند همه چیز را برای آنها مهیا کند در واقع خودشان را فریب می‌دهند. لطف و رحمت خداوند شامل حال کسانی می‌شود که به سهم خود تلاش و سختکوشی از خودشان نشان می‌دهند. این وظیفه شما است که تصویر شفاف و واضح از آینده تان در ذهنتان بسازید و بعد از آن به خداوند توکل و اعتمادی بی‌قید و شرط داشته باشید. باید یقین داشته باشید که دیر یا زود تصویر ذهنی شما محقق می‌شود. در واقع هنگامی که تصویری واضح از آیندتان در ذهنتان می‌سازید و آن تصویر را برای مدت زمان کافی در ذهنتان نگه می‌دارید

این انرژی لایتناهی(روح) دست به کار می شود و شما را در سطح ارتعاشی جدیدی قرار می دهد، سطح ارتعاشی که در آن افراد و موقعیت های جدیدی را تجربه خواهید کرد، افراد و موقعیت هایی که شما را در مسیر تحقق خواسته تان یاری می رسانند.

این سطح ارتعاشی جدید افرادی را به سمت شما جذب می کند که افکاری مشابه شما دارند، اتفاقاتی غیرمنتظره برای شما به وجود می آید، اتفاقاتی که به هیچ وجه نمی توانید توضیحی قانع کننده برای آنها پیدا کنید و البته به شما پیشنهاد می کنم به دنبال دلیل و منطقی هم برای آن اتفاقات نباشید اما این نکته را به خود یادآوری کنید که آن اتفاق از جانب آن انرژی لایتناهی(خدا) برای شما رخ داده است. در این شرایط به خودتان یادآوری کنید که چقدر مورد لطف و رحمت خداوند قرار گرفته اید و البته این جریان رحمت همچنان در زندگی شما جاری خواهد بود.

افرادی که منفی باف هستند و هیچ ایمان و توکلی ندارند به شما برچسب خوش شانس بودن می زنند. گفته های آن را نشنیده بگیرید لازم نیست برای آنها توضیح دهید که دقیقاً چه اتفاقی در حال رخ دادن است، تنها یک چیز را به خود گوشزد کنید که چیزی که شما در ذهنتان به وضوح تجسم می کنید برای شما مقدر خواهد شد و در زمانی کامل دقیق(بهترین زمان) در واقعیت فیزیکی شما متجلی می شود. این را به یاد داشته باشید که خداوند در نهایت آنچه را در ضمیر ناخودآگاهتان حک کرده اید برایتان مهیا می کند.

نکته بسیار مهمی را می‌خواهم به شما بگویم و آن این است که:

در مسیر تحقق خواسته تان گاهی اوقات احساس می‌کنید ممکن است از مسیر خارج شده باشید و یا اینکه از خواسته خود دور شده اید و هرگز به آن نمی‌رسید. در اینجا به شما تضمین می‌دهم که هر آنچه در ضمیر ناخودآگاه حک شده باشد تحقق می‌یابد، شاید به نظر برسد که از مسیر تحقق خواسته تان خارج شده اید اما در حقیقت شما وارد مسیر میانبری شده اید تا هر چه زودتر به خواسته تان دست یابید، در نتیجه هرگز شک و دودلی به خود راه ندهید زیرا هر آنچه در ضمیر ناخودآگاه ثبت کرده باشید باید تحقق پیدا کند، در حقیقت آن تصویر ذهنی محکوم به واقعیت یافتن است.

بنابراین مراقب تصویر ذهنی خود باشید، زیرا چیزی که در ضمیر ناخودآگاه شما حک می‌شود همین تصویر ذهنی است. توکل و اعتماد بی‌قید و شرط نسبت به خالق باعث می‌شود ایمانی راسخ به تصویر ذهنی خود داشته باشید، در غیر این صورت شک و تردید وجود شما را فرا می‌گیرد و به تدریج آن تصویر ذهنی در ذهن شما کمرنگ می‌شود و صدمه‌ها نتیجه دلخواهی نخواهید گرفت زیرا تصویر کامیابی از ضمیر ناخودآگاه شما پاک شده است و تصویر فردی شکست خورده جایگزین آن شده است.

در مسیر دستیابی به ثروت واقعی و ماندگار، ایمان به خداوند ارزشمندترین ویژگی شما خواهد بود. ایمان به خداوند شما را همانند کوهی محکم و استوار می کند. هیچ فکر منفی و ناامیدکننده ای نمی تواند شما را متزلزل کند. ایمان به خداوند گنجی گرانبها است از آن مراقبت کنید. از طرفی شک و تردید تمام وجود شما را مسموم می کنند. شک و تردید خیانتکار هستند، آنها شور اشتیاق، بلند پروازی و امید را در شما از بین می برند. اگر اجازه دهید شک و تردید جای ایمان را در قلب شما بگیرد خوشبختی بار خود را می بندد و از زندگی شما خارج می شود. هنگامی که ایمانی راسخ به خداوند دارید و مطمئن هستید که خداوند خیر و صلاح شما را می خواهد هیچ عامل منفی نمی تواند در وجود شما رخنه کند، شما در سطح ارتعاشی بسیار بالایی قرار می گیرید.

شاید بپرسید اگر شرایط بسیار سخت شد چه باید کرد؟ در جواب به شما باید بگویم در این مواقع شما سرسخت تر خواهید شد. همانطور که رابرت شولر می گوید: "سختی روزگار ناپایدار است اما انسان های سرسخت پایدار هستند." در مواقع سختی باید ایمان و توکل تان نسبت به خداوند را به خودتان ثابت کنید، من در مواقع سخت تمرینی را انجام می دهم و به شما هم پیشنهاد می کنم همین کار را انجام دهید.

در آغاز این تمرین نام خود را بر زبان بیاورید و جملات این متن را با لحنی قاطع بخوانید:

(اسم شما)، تو توسط خالق کل جهان هستی خلق شده اید. ضعف و ناتوانی برای تو معنایی ندارد. خداوند همه را برنده آفریده است. اگر اجازه دهی شک و تردید در دلت راه پیدا کند مانع کامیابی و موفقیت می شوی. هرگز با چهره ای غمگین و افسرده در میان دیگران حاضر نشو. هرگز توانایی ها و استعدادهای خدادادی خود را دست کم نگیر. آفرینش تو هدفمند بوده است. رسالت خاصی به تو عطا شده است، آن را به انجام برسان. تو تصویر کاملی از پروردگارت هستی، هرگز خود را پایین نیاور.

این جملات را بخوانید و باور داشته باشید که دلیلی برای آفرینش شما وجود داشته است. این جملات به معنای خودپسندی و خودبینی نیستند، این جملات تنها بر این واقعیت تاکید می کنند که شما بخشی از آن انرژی لایتناهی (خداوند) هستید.

در آخر این نکته را به یاد داشته باشید که در مسیر تحقق اهداف تان به ندای قلب خودتان گوش فرا دهید و نه به حرف ها و توصیه های به اصطلاح خیرخواهانه دیگران. ندای درون شما معمولاً شما را به مسیری دعوت می کند که از مسیر دیگران جدا است، شما را به مسیر یکتا و منحصر به فرد دعوت می کند، مسیری که کمتر کسی از آن گذشته است. نگران این موضوع نباشید که توسط دیگران طرد شوید زیرا تمام افراد بزرگ تاریخ و تمام کسانی که

تاریخ ساز شدند همان کسانی بودند که هم‌رنگ جامعه نشدند، این افراد تنها به ندای درونی‌شان گوش فرا می‌دادند.

اجازه دهید تصویر ذهنی که در فصل گذشته آن را با جزییات برای خود مشخص کرده‌اید در ضمیر ناخود آگاه شما حک شود. به این منظور باید توکل و اعتمادی بی‌قید و شرط نسبت به خداوند داشته باشید. اگر ناخواسته دچار شک و تردید شدید و تصویر ذهنی شما در ذهنتان رنگ باخت ناامید نشوید دوباره در مسیر قرار بگیرید خداوند حامی و یاور شما خواهد بود.

فرمول نهایی:

اصل اول: آرام و دل آسوده باشید و خواسته خود را از هم اکنون تحقق یافته بدانید.

اصل دوم: باقی چیزها را به دستان توانمند خداوند بسپارید.



فصل پنجم

انتظار ثروت و فراوانی داشته باشید

همانطور که آهنربا آهن را به خود جذب می کند، ذهن انسان هر آنچه را به سمت خود جذب می کند که انتظار آن را دارد. انتظارات شما هر آنچه باشند، چه خوب و چه بد، در نهایت به زندگی تان جذب می شوند.

همانطور که در ابتدای کتاب گفتم تمام بخش های این کتاب مانند تکه های پازل هستند. تمام فصول با یکدیگر در ارتباط هستند به نحوی که اگر آموزه های تمام فصول را به خوبی به کار بگیرید به فرمولی خدشه ناپذیر برای کسب رفاه مالی و ثروت دست می یابید. در این فصل می خواهم درباره اصل مهم انتظار صحبت کنم، می خواهم این موضوع را به خوبی درک کنید که این انتظارات شما هستند که خوشبختی یا بدبختی را وارد زندگی شما می کنند. اگر تا به این جای کتاب را به خوبی مطالعه کرده باشید فهمیده اید که گام اول برای کسب ثروت در دنیای مادی، تجسم آن در ذهن تان است، به بیان دیگر اگر می خواهید به فقر و مشکلات مالی که در حال حاضر در دنیای بیرون گرفتار آن هستید غلبه کنید باید ابتدا به فقری که در دنیای درون تان است غلبه کنید.

همچنین در فصل گذشته به طور کامل در این رابطه صحبت کردیم که فراوانی و وفور بخشی جدایی ناپذیر از ذات الهی و روح شماسست. به بیان دیگر اگر ایمان داشته باشید که خداوند و جهان هستی همواره حامی شما هستند و شما را در رسیدن به خواسته هایتان یاری می‌رسانند در نتیجه هرگز احساس کمبود و فقر نمی‌کنید. در حقیقت احساس کمبود و فقر از ذهن محدود ما نشأت می‌گیرد و نه از ذات الهی نامحدود ما.

برای فهم این موضوع فرض کنید دو زوج که تمام عمرشان را در جایی به دور از تمدن زندگی کرده اند ناگهان وارد شهر می‌شوند و در خانه ای ساکن می‌شود که یک لوستر با تعدادی کمی لامپ در آن قرار دارد، به محض اینکه کلید چراغ را می‌زنند از نوری که چراغ‌های لوستر می‌دهند شگفت زده می‌شوند، زیرا آنها هرگز چنین چیزی را ندیده بودند. حال فرض کنید پس از چند ماه فروشنده ای سری جدیدی از لوسترها را برای فروش به در خانه آنها می‌آورد، لوستری که دارای ۶۰ لامپ است. آنها تصمیم می‌گیرند که آن لوستر را خریداری کنند و آن را جایگزین لوستر قدیمی کنند. پس از نصب و روشن کردن لوستر جدید هر دوی آنها حیرت زده می‌شوند. با وجود اینکه این لوستر جدید از همان منبع تغذیه قبلی استفاده می‌کند اما ده ها برابر نسبت به لوستر قدیمی نور دارد. آن منبع انرژی همیشه آنجا وجود داشته است اما آنها هرگز از قدرت آن خبری نداشته اند.

شاید شما به این زوج به دیده ترحم نگاه کنید، اما واقعیت این است که شناخت ما از نیروی شگفت انگیز درونی مان از شناخت این زوج نسبت به نیروی برق کمتر است! اکثر مردم همانند این زوج هرگز شناختی نسبت به نیروی عظیمی که خداوند درون آنها قرار داده است پیدا نکرده اند. ما هرگز به این موضوع فکر نکرده ایم که برای کسب موفقیت و کامیابی تنها کاری که باید انجام دهیم این است که نسبت به توانایی های درونی خود شناخت پیدا کنیم. در نتیجه باید همین حالا آن الگوهای ذهنی قدیمی و کهنه را کنار بگذارید، باید با تمام وجود درک کنید که وفور نعمت و فراوانی بخش جدایی ناپذیری از ذات الهی شماست، تنها کاری که شما باید کنید این است که به آن اجازه بروز و تجلی بدهید. دو عامل باعث بروز و تجلی این نیروی عظیم درونی می شوند:

۱- اشتیاقی سوزان

۲- انتظار و توقع

اشتیاق و انتظار لازمه دستیابی به هر هدف و خواسته ای است. اگر شما اشتیاقی سوزان نسبت به چیزی داشته باشید اما در ذهنات توقع و انتظار دستیابی به آن را نداشته باشید چیزی جز سرخوردگی و ناامیدی نسبتان نمی شود. کافی است همین حالا گذشته خود را بررسی کنید خواهید دید تنها به چیزهایی دست یافته اید که علاوه بر اشتیاق، توقع و انتظار دستیابی به

آن را نیز داشته اید. دلیل اصلی اینکه اکثر مردم به خواسته هایشان دست نمی یابند این است که آنها نسبت به خواسته خود مشتاق هستند اما توقع و انتظار دست یابی به آن را ندارند، به بیان دیگر آنها خواسته خود را آرزویی غیرممکن و دست نیافتنی می دانند.

هر هدف و خواسته ای که دارید و البته در این کتاب تمرکز ما بر روی ثروت است، ابتدا به صورتی اشتیاقی درونی است، شما باید این اشتیاق درونی را در ضمیرناخودآگاه تان تثبیت کنید، در این صورت است که انتظار و توقع در شما ایجاد می شود، در این حالت دیگر هیچ عامل بیرونی و یا افکار منفی قادر نیستند شما را از دستیابی به هدف مطلوب بازدارند.

برای درک بیشتر مفهوم انتظار و توقع بیاید از مرور فصل یک تا به اینجا شروع کنیم. در فصل یک درباره ماهیت اصلی پول صحبت کردیم و گفتیم پول تنها در صورتی مفید است که خدمت گذار ما باشد. گفتیم که پول باید همواره در گردش باشد اگر نه همانند کاغذ بی ارزشی می شود.

در فصل دوم به این موضوع پرداختیم که دقیقاً به چه میزان پول برای آینده دلخواه تان احتیاج دارید و قرار شد با صرف زمان این مقدار پول لازم را مشخص کنید. در فصل سوم گفتیم که باید از همین حالا خود را صاحب این پول بدانید و در ذهن تان خود را به نحوی تجسم کنید گویی که هم اکنون به ثروت موردنظر تان دست یافته اید. تاکید کردیم که برای

دستیابی به ثروت و رفاه باید ضمیر ناخودآگاه خود را با افکار ثروت آفرین بمباران کنیم و بدون در نظر گرفتن شرایط فعلی خود را فردی ثروتمند بدانیم. در فصل چهارم گفتیم که در مسیر دستیابی به هدف باید به خداوند توکل کنیم، فهمیدیم که ضمیر ناخودآگاه ما در واقع همان بخش الهی وجود ما است که با منبع در ارتباط کامل است، در نتیجه هر تصویری به آن بدهیم بدون هیچ قضاوتی آن را به آگاهی کل انتقال می دهد و شرایط به گونه ای رقم می خورند که تصویر ذهنی ما به واقعیت فیزیکی زندگی ما تبدیل می شود. اگر این فرآیند را به خوبی درک کنیم دیگر هیچ چیزی به نام غیرممکن و یا دست نیافتنی وجود نخواهد داشت و البته سرعت تحقق این فرآیند رابطه مستقیمی با میزان ایمان ما دارد.

بنابراین هنگامی که از اصل توقع و انتظار صحبت می کنیم یعنی شما باید در ذهنتان دستیابی به ثروت دلخواه تان را قطعی بدانید، تنها در این صورت است که تصویر ذهنی شما تحقق فیزیکی می یابد. این موضوع کاملاً بدیهی است، زیرا اگر شما دستیابی به ثروت را قطعی ندانید تصاویری از ناکامی و فقر را به ضمیر ناخود آگاه خود ارسال خواهید کرد و از طرفی چون ضمیر ناخود آگاه بی طرف است و هیچ قضاوتی نمی کند، چیزی جز ناکامی و فقر در واقعیت فیزیکی شما رقم نمی خورد.

روزی یک خبرنگار از یکی از ثروتمندترین مردان آمریکا پرسید شما چگونه به این موفقیت مالی دست یافته اید؟ آن فرد گفت: "موفقیت مالی من از زمانی آغاز شد که بر روی نیمکت پارک خوابیده بودم و یقین داشتم که به چه جایگاهی در آینده می خواهم دست یابم." این فرد از همان ابتدای مسیر توقع و انتظار موفقیت مالی را داشته بود به همین دلیل به این سطح از موفقیت مالی دست یافته بود. شما هم در حال حاضر می دانید در چه جایگاهی هستید، همچنین می دانید که به جایگاهی می خواهید برسید، تنها کافی است که دستیابی به جایگاه دلخواه تان را قطعی بدانید.

درباره جمله ای که در ادامه می گویم خوب فکر کنید:

اشتیاق شما نسبت به چیزی، شما را به سمت آن چیز هل می دهد
و انتظار و توقع شما، آن چیز را به سمت شما می کشاند.

به بیان دیگر اشتیاق نیروی محرک شماست و توقع و انتظار همانند نیروی جاذبه ای است که خواسته شما را به سمت شما می کشاند. بنابراین در ذهنتان علاوه بر اینکه خود را می بینید که به سمت خواسته تان در حرکت هستید، خواسته تان را هم ببینید که به سمت شما در حرکت است. تنها چیزی که بین شما و خواسته تان وجود دارد عامل زمان است. شک نداشته باشید که زمان رسیدن شما به خواسته تان بهترین زمان ممکن خواهد بود. هیچ کس نمی داند

این زمان کی است، تنها آگاهی کل از این زمان خبر دارد. در نتیجه اگر در زمانی کوتاه به خواسته خود دست نیافتید ناامید نشوید. این نکته را بدانید که از کاشت یک بذر تا تبدیل شدن آن بذر به نهال و سپس به درخت و در نهایت میوه دادن آن درخت زمان نسبتاً زیادی می‌گذرد. بذرهای ثروت و وفور نعمتی که شما در حال کاشتن آن در ضمیر ناخودآگاه خود هستید برای شکوفا شدن و به بار نشستن به زمان احتیاج دارند بنابراین هرگز به دنبال نتیجه آنی نباشید.

در این سفر، از جایگاه فعلی تان به جایگاه دلخواه تان، لازم نیست کسی شما را باور کند، تنها کافی است خودتان باور کنید. ناپلئون هیل گفت: هر آنچه را در ذهنتان بتوانید تصور کنید، می‌توانید به آن دست یابید. در واقع هر آنچه در ذهنتان به صورت مدام تصویرسازی کنید به عنوان تصویری در ضمیر ناخودآگاه شما حک می‌شود، هنگامی که ضمیر ناخودآگاه شما غرق در آن تصویر شد، انتظار و توقع به وجود می‌آید و هنگامی که توقع چیزی به وجود آید شما آهnbای آن چیز خواهید شد.

نکته دیگری که باید به خوبی درک کنید این است که نیروی ضمیر ناخود آگاه یا همان روح شما، نامحدود است، اما از طرفی روح شما در جسم فیزیکی شما محدود شده است و به مقداری وسعت پیدا می‌کند که شما به آن اجازه دهید. به بیان دیگر این تصاویر ذهن شما هستند که محدودیت های روح شما را تعیین می‌کنند. به آن زوج دور افتاده از تمدن که

در ابتدای فصل مثال زدم فکر کنید. آنها نیروی عظیم برق را در یک لوستر کوچک محدود کرده بودند، در صورتی که آن نیروی برق قادر بود ۶۰ لامپ را همزمان روشن کند و البته این انتهای توان برق نبود آنها حتی می توانستند از یک لوستر با ۱۰۰ چراغ استفاده کنند، بنابراین نیروی عظیم برق با توجه به افکار آن دو زوج محدود می شد و یا وسعت پیدا می کرد.

به همین شکل در وجود شما بخش الهی وجود دارد که نیرویی نامحدود دارد، اما این شما هستید که حد و مرز جاری شدن آن نیرو را مشخص می کنید. اگر تصاویری از فقر در ذهن داشته باشید، فقر در زندگی شما جاری می شود چون شما به صورت کامل جلوی جریان این نیروی عظیم را گرفته اید و برعکس اگر ذهن خود را غرق در افکار ثروت آفرین کنید ثروت در دنیای مادی شما متجلی می شود زیرا شما به این نیروی عظیم اجازه جریان یافتن داده اید.

ویژگی بارز روح رشد و تکامل است، از طرفی روح خواستار تجلی در بعد مادی است، در نتیجه شما باید خود را به ابزاری برای تجلی روح تبدیل کنید. تنها در این صورت است که به تمام خواسته هایتان دست می یابید، انتظار نداشته باشید که تمام اطرافیان تان تصویر ذهنی شما را درک کنند، تا زمانی که تصویر ذهنی شما به واقعیت فیزیکی تبدیل نشده است فقط روح تان از آن خبر دارد، اما به محض تجلی فیزیکی آن همه کسانی که در اطراف شما هستن به قدرت و توانایی های شما باور پیدا خواهند کرد.

انسان به همان چیزی تبدیل می شود که به آن می اندیشید. اگر شما با ایمان راسخ انتظار وقوع چیزی را داشته باشید همانند این است که با تمام وجود در حال دعا کردن برای آن چیز هستید، اما اگر نسبت به وقوع چیزی شک و تردید داشته باشید و وقوع آن چیز را تقریباً غیر ممکن بدانید اصلاً مهم نیست به چه میزان دعا می کنید، آن چیز در واقعیت فیزیکی شما متجلی نخواهد شد. پس جوابی به این پرسش داده شد که چرا با وجود اینکه سالیان سال برای دستیابی به چیزی به درگاه خدا دعا می کنم اما آن چیز را به دست نمی آورم؟ جواب واضح است، با وجود اینکه شما به درگاه خداوند دعا می کنید اما قلب شما سرشار از شک و تردید است و تحقق خواسته تان را امری قطعی نمی دانید.

شک و تردید خیانتکار هستند. از ذهن خود در برابر شک و تردید مراقبت کنید، شک و تردید سطح ارتعاشی بسیار ضعیفی دارند. من مدام درباره نیروی عظیم افکار مثبت صحبت می کنم اما باید بدانید که شک و تردید که همان افکار منفی هستند روی دیگر سکه هستند. این افکار منفی هم دارای قدرت زیادی هستند، اگر شک و تردید در ذهن شما نفوذ کنند به تصاویری ثابت تبدیل می شوند، معمولاً شک و تردید به صورت افکاری منطقی نمایان می شوند، اگر شک و تردید تصاویر ثابت ذهن شما شوند به شدت ضرر خواهید کرد. ضمیر ناخود آگاه هیچ قضاوتی ندارد، نمی داند چه چیز به نفع یا ضرر شماست، ضمیر ناخود آگاه تنها با تصاویر ذهنی کار می کند. به همان نحوی که ضمیر ناخود آگاه تصاویر ثروت و رفاه

را در دنیای فیزیکی شما متجلی می کند، قادر خواهد بود تصاویر فقر و نداری هم در زندگی شما متجلی کند.

اما نگران نباشید، ضمیر ناخودآگاه با تصاویر تثبیت شده کار می کند نه با تصاویر گذرا. در نتیجه اگر گاهی اوقات شک و تردید در ذهن شما نفوذ کرد و تصاویر منفی در ذهن شما جریان یافت، آرامش خود را حفظ کنید چند نفس عمیق بکشید و آینده دلخواه تان را در ذهن تان تصویر سازی کنید.

جیمز آلن یک قرن پیش گفت: "افکار نهادینه تو متجلی خواهد شد و تصاویر دنیای درونی تو در دنیای بیرون رخ خواهد داد."

توقع و انتظار ثروت را داشته باشید، تا ثروت در دنیای بیرون شما متجلی شود.

در هنگامی که در حال نوشتن این کتاب بودم تلفنی از زوجی داشتم که چند مدت پیش با آنها در لابی هتلی ملاقات کرده بودم. آن ها واقعاً زوج دوست داشتنی بودند و با من تماس گرفته بودن که بگویند سه شنبه هفته آینده به خانه خودشان اسباب کشی می کنند. حدود دو ماه پیش با آنها ملاقات کردم و در مورد اهمیت توقع و انتظار با آنها به صحبت نشستیم. از آنها پرسدم از اعماق قلب تان خواستار دستیابی به چه چیزی هستید؟ آنها پس از مکثی گفتند: "خیلی دوست داریم بتوانیم خانه خودمان را خریداری کنیم تا در ایام کریسمس

پسرم و همسرش نزد ما بیایند." به آنها گفتم پس چرا رویای خود را عملی نمی کنید. آنها با تاسف گفتند که این رویا دست نیافتنی و غیرممکن است. در همین جا متوجه شدم که آنها برای رویای خود اشتیاق دارند اما توقع و انتظار دست یابی به آن را ندارند. همانطور که در ابتدای فصل گفتم اشتیاق بدون انتظار هیچ نتیجه ای ندارد. مشکل کارشان را به آنها گفتم. دریاره قدرت عظیم تصویرسازی ذهنی، ضمیر ناخود آگاه و اصل انتظار با آنها صحبت کردم. از آنها خواستم که تصویر واضح از خانه ای که می خواهند در ذهنشان حک کنند و دستیابی به آن را قطعی بدانند و دیگر نگران مابقی فرایند نباشند زیرا ضمیرناخود آگاه کار خود را به خوبی بلد است.

آنها تصمیم گرفتند توصیه مرا بدون هیچ اما و اگرایی بپذیرند. پس از اینکه به توصیه من عمل کردند ایده ها و پرسش ها یکی پس از دیگری در ذهن آنها جاری شد: چقدر باید پس انداز کنیم؟ در چه محله ای خانه مورد نظر ما یافت می شود؟ اصلاً چنین خانه ای چقدر ارزش دارد؟ آنها برای یافتن جواب پرسش هایشان به یک مشاور در زمینه املاک احتیاج داشتند. من آنها را به یکی از دوستان نزدیکم که در کار املاک و مستغلات بود معرفی کردم. در کمال تعجب پس از مشورت گرفتن متوجه شدند به پول خیلی کمتری برای خرید آن خانه نسبت به آن مقداری که فکر می کردند، احتیاج دارند.

از آن زمان که من آنها را در لابی هتل دیدم تا همین لحظه که در حال نوشتن این سطور هستم آن دو با مشکلات و چالش های زیادی مواجه شده اند و البته تمام آنها را پشت سر گذاشته اند و همانطور که گفتم سه شنبه آینده به خانه ای که در ذهنشان تصویر سازی کرده بودند نقل مکان خواهند کرد.

امیدوارم به خوبی درک کرده باشید که انتظار و توقع نقش کلیدی در دستیابی شما به رویاهایتان دارد. آن زوج در ابتدا توقع و انتظار داشتن خانه خودشان را نداشتند، اما به محض اینکه این انتظار در آنها به وجود آمد نیروی خلاق ذهنشان به کار افتاد و راه حلی برای تمام چالش های پیش روی شان پیدا کردند.

متأسفانه اکثر مردم تنها به آنچه که می بینند باور دارند، آنها فقط به حواس پنجگانه خود اعتماد می کنند. اما این را بدانید که کسانی تاریخ ساز شدند و زندگی بشری را متحول کردند که به تصویر ذهنی خود باور داشتند. تمام پیشرفت بشری حاصل ایمان زنان و مردانی است که به تصاویر ذهنی خود داشتند. آنها به چیزی که هنوز تجلی فیزیکی پیدا نکرده بود ایمان داشتند، آنها تحقق تصویر ذهنی خود را امری قطعی می دانستند.

برادران رایت را که می شناسید، دو مکانیکی که در اوهایو زندگی می کردند. آنها در ذهنشان رویای ساختن چیزی را داشتند که قادر به پرواز است. آنها تحقق رویای خود را قطعی

می‌دانستند. آنها انتظار و توقع موفقیت خود را داشتند به همین دلیل بود که با اولین شکست ناامید نشدند. اگر آنها انتظار تحقق رویایشان را نداشتند امروز من و شما هرگز نمی‌توانستیم طی چند ساعت از قاره ای به قاره دیگر سفر کنیم. ادیسون به تصویر ذهنی خود برای اختراع لامپ ایمان داشت. او یقین داشت که بلاخره روزی تصویر ذهنی خود را به واقعیت فیزیکی تبدیل می‌کند. اگر ادیسون این انتظار و توقع را نداشت امروز من و شما نیمی از شبانه روز را در تاریکی مطلق زندگی می‌کردیم. آن زوج دوست داشتنی در ابتدا اشتیاق داشتن خانه متعلق به خودشان را داشتند اما انتظار داشتن آن را نداشتند. تنها زمانی توانستند خانه خود را خریداری کنند که انتظار داشتن آن را در ذهن شان به وجود آوردند. این را همواره به یاد داشته باشید شما به چیزی دست خواهید یافت که انتظار دستیابی به آن را دارید نه آنچه که فقط آرزوی آن را دارید.



فصل ۶

قانون ارتعاش

در سال ۱۹۷۶ دکتر فون براون مصاحبه ای داشت که گفت: " طی سال ها تحقیق و پژوهش علمی اکنون بیشتر از هر زمان دیگری به خداوند ایمان آورده ام. هر چه بیشتر به عظمت و شکوه این جهان می نگرم به خالق آن بیشتر ایمان می آورم. این جهان انقدر با نظم و قانونمند آفریده شده است که می توانیم بدون هیچ خطایی سفینه ای را بر روی کره ای دیگر بفرستیم. باید نیرویی عظیم و قدرتمند وجود داشته باشد که این نظم و هماهنگی را در جهان هستی برقرار کند."

او در ادامه گفت: "اگر تعصب و کوتاه نظری را کنار بگذاریم متوجه می شویم که هیچ تناقضی بین دانش و دین وجود ندارد. دانش به توصیف این جهان می پردازد و دین به توصیف خالق این جهان می پردازد. ما از طریق دانش به دنبال مهار نیروهای عظیم طبیعت هستیم و از طریق دین به دنبال کنترل نیروی عظیم درونمان هستیم." او در پایان گفت: "تمام دستاوردهای بزرگ بشری به واسطه قدرت ایمان بوده است. کارهایی است که به ظاهر فراتر از توان ماست، در این موارد تنها ایمان به نیرویی بزرگتر کارساز خواهد بود، نیرویی عظیم که ما آن را خدا می نامیم."

دکتر فون براون پدر برنامه های فضایی ناسا (سازمان هوا فضای آمریکا) بود. او در اواخر عمر خویش به درک عمیقی از جهان رسیده بود و از لحاظ معنوی به بینشی ژرف رسیده بود.

در این فصل قصد دارم درباره دو قانون مهم یعنی قانون ارتعاش و جذب توضیح دهم. قانون ارتعاش در واقع رابطه بین جهان مادی و غیر مادی را توضیح می دهد. بر طبق این قانون هر چیز در این جهان در حال ارتعاش و حرکت است. از سخت ترین مواد همانند فولاد تا رقیق ترین همانند گازها، همه و همه در حال ارتعاش هستند. میلیون ها سطح ارتعاشی وجود دارد. به میزان ارتعاش و بسامد هر چیز فرکانس آن چیز می گویند. هر چه فرکانس چیزی بیشتر باشد میزان قدرت و نفوذ آن بیشتر است. از آنجا که فکر و اندیشه از لحاظ فرکانسی در بالاترین سطوح ارتعاشی هستند باید به خوبی این قانون را درک کنیم.

برای درک بیشتر این موضوع همین حالا به دستان خود نگاه کنید، دستان شما به نظر جسمی ثابت می آیند، اما در حقیقت اتم های سازنده بدن شما دارای الکترون هایی هستند که با سرعت ۳۰۰۰۰۰ کیلومتر در ثانیه در حال چرخش به حول هسته اتم هستند. دست شما به ظاهر غیر متحرک به نظر می رسد، اما کافی است همین دست غیر متحرک تان را در زیر میکروسکوپی قدرتمند قرار دهید تا حرکت و ارتعاش آن را مشاهده کنید. قانون ارتعاش از نظر علمی کاربردهای زیادی در تمام علوم دارد اما در این کتاب می خواهیم به جنبه های کاربردی آن در زندگی تانپردازیم.

ساده ترین مثال درباره قانون ارتعاش را می توانید در وجود انسان های مثبت اندیش و انسانهای منفی باف ببینید. افرادی که مثبت اندیش هستند و به جنبه های خوب زندگی نگاه می کنند همواره انسان های مثبت را به سمت خود جذب می کنند. دلیل اینکه این افراد، افراد مثبت را به سمت خود جذب می کنند این است که آنها در ارتعاشی مثبت قرار دارند. از طرفی انسانی که فقط به دنبال جنبه های منفی زندگی هستند و همواره نیمه خالی لیوان را نگاه می کنند در ارتعاشی منفی قرار دارند، این افراد منفی باف تنها افراد منفی را به سمت خود جذب می کنند، افرادی که همواره بهانه ای برای گله و شکایت دارند. حتی چهره این افراد بازگوکننده افکار منفی ذهنشان است. این افراد را زیاد می بینید، کافی است هر روز به چهره کسانی که در پیاده رو هستند نگاهی بیندازید، چهره هایی را خواهید دید که غمگین و افسرده هستند و هیچ نشانه ای از شادی و نشاط در آنها دیده نمی شود. اینان بر روی زمین جهنمی برای خود ساخته اند و در آن زندگی می کنند.

از طرفی بر اساس قانون تضاد وجود هر دو گروه لازم است تا شما به آنها نگاه کنید و انتخاب کنید که میخواهید بین کدام یک از آن دو گروه باشد. شاید تا به امروز بین افرادی بوده باشید که فقط به نیمه خالی لیوان نگاه می کرده است، نگران نباشید انسان موجودی مختار آفریده شده است. هر لحظه که تصمیم بگیرید میتوانید با کمی تلاش شخصیت مثبت اندیش را در خود ایجاد کنید.

مغز انسان همانند یک مدار مجتمع بزرگ الکتریکی است، با این تفاوت که هیچ مدار الکتریکی ساخته دست بشر به یک هزارم کارایی مغز هم دست نمی یابد. همه چیزهایی که حس می کنیم همانند صدا، نور، گرما و... ابتدا به سیگنالی الکتریکی تبدیل می شود و سپس به مغز فرستاده می شود و مغز با سرعتی خارق العاده آن سیگنال را پردازش می کند. به عبارتی مغز یک دستگاه ارتعاشی خارق العاده است.

از اوایل دهه ۱۹۴۰ دستگاه های ECG و EGG در علم پزشکی رایج شد، که به ترتیب برای شناسایی فعالیت الکتریکی مغز و قلب استفاده می شوند. بنابراین ارتعاش و قوانین حاکم بر آن چیزی جدید و ناشناخته نیست، اما اکثر مردم نمی دانند که این قانون در زندگی آنها نیز نقش مهمی ایفا می کند. انسان هایی زیادی را می بینم که در سطح ارتعاشی بسیار پایینی هستند و مدام در حال تقلا هستند تا به موفقیت دست یابند، این افراد نمی دانند که تا زمانی که سطح ارتعاشی خود را تغییر ندهند با حوادث و انسان های منفی مواجه خواهند شد.

بگذارید کمی علمی تر در این رابطه صحبت کنیم. دو شیء که در یک سطح ارتعاشی قرار داشته باشند در اصطلاح آنها را هم فرکانس می نامیم. ساختار اتمی و کوانتومی یک جسم سطح ارتعاشی آن را مشخص می کند و نه ظاهر و اندازه آن جسم. به طور مثال ممکن است شما یکی از کلیدهای پیانو را فشار دهید و در همان لحظه یکی از کریستال هایی که به

لواستر آویزان است مرتعش شود. این به این معناست که ساختار اتمی و کوانتومی آن کریستال با ارتعاش آن نت موسیقی هم فرکانس است.

بر اساس قانون ارتعاش همه چیز در این جهان با یکدیگر در ارتباط متقابل هستند. هیچ چیز در این جهان به طور کامل از بقیه چیزها جدا نیست و پیوستگی بین همه چیز وجود دارد. همانند رنگین کمان که بین رنگ های آن پیوستگی وجود دارد، شما هرگز نمی توانید مرز بین رنگ های رنگین کمان را تشخیص دهید.

شما هم به تمام کاینات متصل هستید، حال اینکه با چشم غیرمسلح نمی توانید این رابطه تنگاتنگ را ببینید اهمیتی ندارد.

بر اساس توضیحاتی که تا به اینجا داده ایم باید متوجه شده باشید که هنگامی فکری در سر دارید، سلولهای مغز شما تحت تاثیر قرار می گیرند و از لحاظ ارتعاشی در سطح به خصوصی قرار می گیرند و هر چه بیشتر آن فکر را در سر داشته باشید، شدت و دامنه ارتعاشی قوی و قوی تر می شود. این ارتعاشات در سلول های مغز شما به صورت موج الکتریکی در تمام بدن شما جریان پیدا می کند، توجه داشته باشید که هر لحظه به وسیله افکارتان در حال خلق این موج های الکتریکی هستید، اگر به فکر خاصی به مدت زمان کافی بیندیشید، ارتعاش آن فکر تمام وجود شما را در بر می گیرد. همانطور که قبل تر توضیح دادیم دو شیء

که ظاهری کاملاً متفاوت دارند ممکن است در سطح انرژی با یکدیگر هم فرکانس شوند. وقتی شما خواسته ای را برای مدت زمان نسبتاً طولانی در ذهن تان تصویرسازی کنید، سطح ارتعاشی شما با سطح ارتعاشی خواسته شما هم فرکانس می شود، اگر از این تصویر ذهنی مراقبت کنید شما و آن خواسته به تدریج به یکدیگر نزدیک و نزدیک تر می شوید و به اصطلاح شما خواسته تان را جذب می کنید.

اگر خوب به این موضوع فکر کنید خواهید فهمید که همه جهان تجلی و تصویری از انرژی کل یا همان خداوند است. زیرا ذات همه ما یکسان است، همه ما از انرژی پاک الهی هستیم. این حقیقت ژرفی است که عارفان زیادی در طول تاریخ به آن پی برده اند، اما عموم مردم این حقیقت را نادیده می گیرند. فهم این موضوع بسیار مهم است زیرا با فهم این موضوع دیگر جنگ معنایی ندارد، بی معنی خواهد بود که مردمی از یک کشور با مردمی از کشور دیگر با ویژگی های ظاهری متفاوت با یکدیگر بجنگند و همدیگر را بکشند، دلیل جنگ آنها نادانی و جهل آنها نسبت به این موضوع است که همه ما یکی هستیم و تنها ظاهر و نظام باورهای متفاوتی داریم.

همه چیز از انرژی تشکیل شده است و انرژی، ارتعاش است. اگر در حوزه ارتعاشی چیزی یا محیطی قرار گیرید، ناخواسته تحت تاثیر ارتعاش آن چیز یا آن محیط قرار می گیرید. به

طور مثال آیا تا به حال در دل طبیعت قدم زده اید و ناگهان تمام وجود شما را آرامشی ژرف فرا گرفته باشد؟

افکار ما چیزی نیستند جز ارتعاش. وقتی فکر می کنید سلول های مغز شما مرتعش می شوند و موج الکتریکی منتشر می کنند. به طور مثال فردی را در نظر بگیرید که افکاری خصمانه در سر دارد و خشم زیادی در سر می پروراند، حال اگر شما فردی باشید که به راحتی خشمگین می شوید اگر در نزدیکی چنین فردی قرار بگیرید، ارتعاشات افکار او سلول های مغز شما را تحریک می کند، رزونانس (هم فرکانسی) ایجاد می شود و شما هم به صورت ناخواسته احساس خشم می کنید، در چنین شرایطی شما حتی دلیل خشم خود را نمی دانید. به طور مشابه همین اتفاق برای انواع مختلف افکار و احساسات می افتد. اگر فردی فکری در سر پروراند انرژی افکار او به بیرون ساطع می شوند و اگر کسی در حوزه ارتعاشی او قرار بگیرد و با انرژی افکار او هم ارتعاش باشد آن فکر به صورت ناخواسته بر روی آن فرد تاثیر می گذارد. توجه کنید که نکته اصلی در اینجا هم ارتعاشی و هم فرکانسی است. به طور مثال اگر شما وارد محیطی با انرژی منفی شوید در صورتی تحت تاثیر آن انرژی منفی قرار می گیرید که خودتان فردی منفی باف باشید اما اگر شما فردی مثبت اندیش باشید انرژی منفی محیط هیچ تاثیری بر روی شما نخواهد داشت.

بر اساس قانون تضاد در این جهان هم فقر و نداری و بدبختی وجود دارد و هم ثروت و فراوانی و خوشبختی. این شما هستید که باید تعیین کنید با کدام یک از این موارد هم ارتعاش و هم فرکانس باشید.

همانطور که تا به اینجا متوجه شده اید انرژی نه به وجود می آید و نه از بین می رود، همه چیز انرژی است، به بیان دیگر هر خواسته ای که شما دارید هم اکنون موجود است، این شما هستید که باید از لحاظ ارتعاشی با خواسته تان هم فرکانس شوید. عاملی که سطح ارتعاش شما را مشخص می کند همان افکاری است که مدام آنها را در سر تکرار می کنید، افکاری که تبدیل به تصویر ذهنی برای شما شده اند، افکاری که آنها را به وضوح در ذهنتان می بینید. حال بهتر درک می کنید که چرا به این میزان بر تجسم و تصویرسازی ذهنی در فصل های گذشته تاکید کرده ام. اگر بتوانید خواسته خود را به طور واضح در ذهنتان تجسم کنید شما به صورت کامل با خواسته تان هم ارتعاش می شوید.

اگر در حال حاضر در شرایط مناسبی نیستید اصلاً نگران نباشید، زیرا شما قانون را فرا گرفته اید، شما قانون ارتعاش را می دانید، کافی است برای مدت زمان کافی افکار سازنده داشته باشید و بر روی تصویر ذهنی تان تمرکز داشته باشید شک نداشته باشید که تمام موارد منفی به تدریج از زندگی شما خارج می شوند، زیرا شما در سطح ارتعاشی دیگری قرار گرفته اید. آنچه که از آن به عنوان قانون جذب سخن گفته می شود در واقع نتیجه

قانون ارتعاش است، زیرا اگر شما با خواسته ای هم ارتعاش شوید هم شما به سمت آن خواسته جذب می شوید و هم آن خواسته به سمت شما.

دو قطره آب و دو قطره روغن را که بر روی یک سطح قرار دارند در نظر بگیرید اگر این قطرات را به یکدیگر نزدیک کنید قطرات آب یکدیگر را جذب می کنند اما قطره آب و قطره روغن یکدیگر را دفع می کنند. علت این موضوع این است که سطح انرژی و ارتعاش اتم های آب و روغن کاملاً با هم متفاوت است در نتیجه هرگز نمی توانند یکدیگر را جذب کنند.

ما انسان ها موجوداتی مختار هستیم و می توانیم آینده خود را چگونه رقم بزنیم که می خواهیم. برای تحقق آینده دلخواه تان تصویر ذهنی از آن را در ذهن هوشیارتان بسازید و بگذارید این تصویر ذهنی به اعماق ضمیر ناخودآگاه شما نفوذ کند. سپس این تصویر ذهنی سطح ارتعاشی شما را تعیین می کند و متناسب با سطح ارتعاشی که در آن قرار دارید چیزهایی را جذب و دفع می کنید.

هیچ چیز در این جهان اتفاقی نیست، این جهان قانونمند است، تنها کافی است که قوانین آن را به خوبی یاد بگیرید. تصاویری که در ضمیر ناخود آگاه خود قرار می دهید قانون جذب را فعال می کند و آینده ای متناسب با تصویر ذهنی شما خلق خواهد شد. به شما اخطار می دهم

که اگر تصویر ذهنی خود را مدام تغییر دهید، هر بار یک سمت کشیده می شوید و هرگز نتیجه ای مطلوب به دست نمی آورید. افرادی که از این قانون مطلع نیستند خواستار ثروت هستند اما مدام تصاویر ذهنی فقر و نداری را در سر دارند و در نهایت تعجب می کنند که چرا فراوانی در زندگی آنها جاری نمی شود. آنها آرزویی دارند اما سطح ارتعاشی آنها کاملاً با آرزویشان در تناقض است. بسیار باعث تاسف است که اکثر مردم از این حقایق آگاه نیستند و عمر خود را در سرگردانی و آشفتگی تلف می کنند.

درست است که در کتاب مقدس آمده است: "هر آنچه بخواهید به شما داده می شود"، اما شما باید برای دریافت آن چیز خود را آماده کنید، باید با آن چیز هماهنگ شوید. شک نداشته باشید اگر در ذهنتان تصاویر فقر و نداری بسازید و در ترس و نگرانی خود برای آینده زندگی کنید، هرگز ثروت و فراوانی در زندگی شما جاری نمی شود. پس یادتان باشد هر آنچه سفارش داده باشید در بهترین زمان به شما تحویل داده خواهد شد اما شما باید در آن لحظه آماده دریافت آن باشید.

ریسک پذیری و ثروت آفرینی

با مطالعه این فصل خواهید فهمید که هرگز نباید برای از دست دادن چیزهایی مانند شغل و یا اموال تان نگران باشید و هرگز نباید به خاطر این چنین ترس هایی به فردی ضعیف و محافظه کار تبدیل شوید، به جای آن شما باید فردی پر شور و با اشتیاق و "ریسک پذیر" باشید. هرگز نباید صبح ها بعد از بیدار شدن به ترس هایتان فکر کنید بلکه باید به راهکارهایی برای دستیابی به خواسته هایتان بپا دارید.

بدون شک شما خواهان آینده ای باشکوه برای خودتان هستید، آینده ای که سرشار از موفقیت و دستاورد باشد، اما باید بدانید تنها راهی که بتوانید به چنین جایگاهی دست یابید این است که فردی **ریسک پذیر** باشید. شاید کلمه ریسک شما را بترساند و شما را به یاد خطر بیاندازد، اما باید بدانید تمام کسانی که در طول تاریخ کارهای بزرگی انجام داده اند و شما داستان های زندگی آنها را مطالعه می کنید، افرادی **ریسک پذیر** بوده اند.

کافی است زندگی مدیران و کارآفرینان برجسته را مطالعه کنید تا ببینید چه ریسک های بزرگی کرده اند و با چه خطرات احتمالی مواجه بوده اند. شاید بتوانم به جرات بگویم تنها راهی که بتوانید توانایی های نهفته خود را آشکار کنید این است که اهل ریسک کردن شوید. اگر نمی خواهید در

مسیر دستیابی به خواسته هایتان ریسک کنید شک نداشته باشید که به موفقیت بزرگی دست نمی‌یابید، کافی است زندگی یکنواخت و روزمره انسان‌های محتاط را نگاه کنید.

برای درک بیشتر این موضوع من همیشه مثالی را مطرح می‌کنم. به یاد بیاورید که در کودکی هنگامی که مشاهده می‌کردید یکی از همسالان شما روی تخته شیرجه می‌رفت و از ارتفاع به درون آب شیرجه می‌زد، پیش خودتان او را تحسین می‌کردید و افسوس می‌خوردید که ای کاش من هم می‌توانستم این چنین شیرجه بزنم. این اتفاق انقدر برای شما افتاد تا در نهایت تصمیم گرفتید ترس را کنار بگذارید و به این افسوس و احساس حقارت پایان دهید، آنگاه با وجود اینکه همچنان ترس در دلتان بود اما آن را نادیده گرفتید و با شجاعت به بالای تخته رفتید و شیرجه زدید، چه احساس خوبی داشتید هنگامی که بر این ترس ساختگی غلبه کردید و به همه نشان دادید که شما هم می‌توانید از پس چنین کاری بر بیایید.

حال کافی است به اطراف خود نگاه کنید، مردان و زنان کثیری را خواهید دید که می‌خواهند شغل فعلی‌شان را ترک کنند و به کاری که به آن علاقه مند هستند بپردازند، اما ترس ساختگی در ذهن آنها مانع انجام چنین کاری می‌شود. آنها از شکست می‌ترسند؛ آنها از مورد تمسخر قرار گرفتن دیگران می‌ترسند. همین ترس‌های ساختگی باعث می‌شوند که آنها هرگز متوجه فرصت‌ها و

موقعیت هایی که در اطراف آنها هست، نشوند و متاسفانه هیچگاه توانایی ها نهفته آنها متجلی نمی‌شود. ترس از شکست شما را به فردی محتاط تبدیل می کند که به جایگاه فعلی خودتان می‌چسبید و هیچ اقدامی نمی کنید. البته جالب این است که کسانی که به خیال خودشان افرادی محتاط و محافظه کار هستند شکست را بارها تجربه می کنند. پس آیا راه حلی وجود دارد که شکست نخوریم؟ در جواب باید بگوییم: هرگز. شکست بخشی از زندگی است، اصلاً اهمیتی ندارد چند بار شکست بخورید، مهم این است که بعد از هر شکست دوباره بلند شوید و به مسیر خود ادامه دهید. هر کس که به موفقیت بزرگی دست یافته است، قبل از دستیابی به موفقیت بارها شکست را تجربه کرده است. پس بسیار مسخره است که از ترس شکست خوردن به فردی محتاط تبدیل شویم.

روزی از کم‌دین معروف فلیپ ویلسون پرسیدند رمز موفقیت شما چیست؟ او در جواب گفت: "شکست خوردم، دوباره بلند شدم. شکست خوردم، دوباره بلند شدم. شانزده سال فقط شکست می خوردم اما هرگز تسلیم نشدم."

فلیپ ویلسون یکی از کم‌دین های بزرگ تاریخ است، به نظر شما اگر او می خواست از شکست دوری کند و فردی محتاط باشد اکنون ما نام او را می دانستیم؟ هرگز، تنها دلیلی که او به یکی از بزرگان تبدیل شد همین روحیه **ریسک پذیری** او بوده است.

به محض اینکه هدفی را برای خود تعیین می کنید، چه بخواهید و چه نخواهید به فردی **ریسک پذیر** تبدیل می شوید. هنگامی که هدفی والا برای خودتان تعیین می کنید از فردای آن روز هیجان و

شور و شوق در چشمان شما برق می زند. اما متأسفانه اکثر مردم از ریسک کردن گریزان هستند، به همین دلیل حاضر نیستند هدفی والا در ذهنشان تصویرسازی کنند. آنها با زندگی فعلی شان کنار می آیند و هر روز زندگی خسته کننده خود را تکرار می کنند. این افراد ده ها سال در یک خانه زندگی می کنند و با وجود این که خواهان داشتن خانه ای بزرگ تر و بهتر هستند اما این خواسته را سرکوب می کنند و حاضر نیستند ریسک رفتن در خانه ای بزرگتر را بپذیرند، آنها می ترسند که نتوانند از پس هزینه های خانه ای بزرگتر بر بیایند. همچنین به اکثریتی بنگرید که از شغل فعلی خود بیزارند و با وجود اینکه می دانند شغل مورد علاقه شان چیست اما هرگز حاضر نیستند که به دنبال شغل رویایی خود بروند. آنها می ترسند که در شغل رویایی شان موفق نشوند. آنها می ترسند هم جایگاه فعلی شان را از دست بدهند و هم جایگاه رویایی شان. اما حقیقت این است که وقتی شما به دنبال خانه رویایی تان و یا شغل مورد علاقه تان می روید توانایی های درونی تان شکوفا می شوند، شما از نقطه آسایش خود بیرون آمده اید و با چالش مواجه شده اید، زندگی شما از روزمرگی خارج می شود و کارهایی انجام می دهید که هرگز حتی در خیالتان هم فکر نمی کردید بتوانید از عهده آنها بر بیایید.

چندین سال پیش کتابی را خواندم به نام "میلیونرهای جوان. در این کتاب زندگی هجده میلیونر مورد بررسی قرار گرفته بود. نویسنده کتاب با تحقیق و بررسی که انجام داده بود متوجه شده بود این هجده میلیونر ثروت خود را از راه های متفاوتی به دست آورده اند اما همه آنها یک وجه مشترک داشتند: همه ی آنها اصلاً فکر نمی کردند که تا به حال ریسک کرده اند! همه آنها در

ذهنشان خود را در نهایت پیروز و موفق تجسم کرده بودند و شکست های موقت را نادیده می گرفتند به همین دلیل اصلاً متوجه ریسک هایشان نبودند. اما افرادی که از بیرون به زندگی آنها نگاه می کردند به وضوح متوجه ریسک های خطر آنها بودند.

تحقیقی درباره خلبانان جنگ جهانی دوم انجام دادند و متوجه شدند که خلبانانی که دست به ریسک نمی زدند در همان ابتدای جنگ کشته می شدند، در عوض خلبانانی که در هنگام پرواز انواع ریسک ها را انتخاب می کردند جان سال به در بردند.

این موضوع در زندگی همه ما صادق است، هر کس که دست به ریسک نزنند در همان اوایل زندگی مرده است! بله شاید عمر طولانی داشته باشند، اما آنها هرگز زندگی را به معنای واقعی تجربه نکرده اند، در نتیجه دچار مرگ زود هنگام شده اند!

سوال این جاست که چرا حاضر نیستیم ریسکی در زندگی انجام دهیم و به زندگی کسل کننده و بدون هیچ هیجانی تا لحظه مرگ ادامه می دهیم؟ جواب این سوال را باید در گذشته هایمان جستجو کنیم، باید ببینیم ضمیر ناخودآگاه ما در زمان کودکی به شکلی برنامه ریزی شده است.

در دوران کودکی پدر و مادر از سر دلسوزی می خواستند شما همواره موفق باشید و می ترسیدند که شما با شکستی مواجه نشوید و سرخورده نشوید. آنها شما را از هر صدمه ای دور می کردند، به طور مثال در همان ابتدای راه رفتن از ترس اینکه شما زمین بخورید مرتب شما را بغل می کردند تا از هرگونه آسیب احتمالی شما اجتناب کنند. هنگامی که می خواستید دوچرخه سواری کنید

مرتب به شما هشدار می دادند که مراقب باش! زمین نخوری! همین تذکرات به ظاهر ساده ذهن شما را به گونه ای برنامه ریزی کرده است که شروع هر کار جدید به معنای خطر کردن و آسیب دیدن است. بنابراین هیچ کدام از ما فردی محتاط به دنیا نیامده ایم، همه ما افرادی **ریسک پذیری** به دنیا آمده ایم، اما به تدریج والدین و جامعه این ترس را در وجود ما نهادینه کرده اند. فطرت و ذات انسان ریسک پذیر است و همواره به دنبال مسیرهایی است که بزرگی و عظمت نهفته شده خود را به عرصه ظهور برساند.

این نکته را به یاد داشته باشید که ریسک کردن با حماقت کردن و بی مسئولیت بودن متفاوت است. ریسک ناشی از شجاعت است اما حماقت ناشی از بی فکری و نسنجیده عمل کردن است. البته گاهی اوقات مرز این دو بسیار باریک می شود، اما هرگز این مرز از میان نمی رود. از طرفی ریسک کردن امری کاملاً نسبی است. کاری که از نظر کسی ریسک بزرگی است ممکن است از نظر شخصی دیگر کاری بسیار معمولی است.

برای فهم بیشتر این موضوع فرض کنید فردی تحت تاثیر دوستان خود قرار گرفته است و می خواهد از یک صخره بلند در یک آب کم عمق شیرجه بزند. بدون شک شیرجه زدن در یک آب کم عمق از ارتفاع بلند حماقت محض است و ترس انجام این کار کاملاً به جا و درست است. او هیچ تجربه و مهارتی در شیرجه زدن در آب های کم عمق ندارد و بدون شک به خاطر ترس از حرف دوستانش می خواهد شیرجه بزند و شیرجه او ناشی از شجاعتش نیست. او مسلماً با این کار به خودش آسیب

می زند و رفتار او ناشی از بی مسئولیتی اوست. در نتیجه همواره بین ریسک کردن و حماقت کردن فاصله ای واضح وجود دارد.

فرض کنید فردی تمام پس انداز عمر خود را می خواهد وارد کسب و کاری کند که هیچ شناخت و مهارتی در آن ندارد. فقط به دلیل اینکه یکی از دوستانش به او گفته است این کار پرسودی است می خواهد تمام دست رنج عمر خود را در این کار سرمایه گذاری کند. ترس او برای ورود به کسب و کاری که هیچ آشنایی درباره آن ندارد طبیعی است، اما حرص و طمع چشمان چنین فردی را کور کرده است. فکر می کنید پس از سرمایه گذاری زندگی او به چه شکل سپری می شود؟ او همواره نگران ورشکستی خواهد بود و هر شب در ذهنش تجسم می کند که تمام سرمایه خود را از دست می دهد. این کار به معنای بی مسئولیتی و حماقت است، و هیچ ارتباطی با ریسک پذیری ندارد.

حال فرض کنید همین فرد با شنیدن پیشنهاد دوستش شروع به تحقیق و بررسی آن کسب و کار کند و با جوانب مختلف آن آشنا شود و بعد از چندین ماه مطالعه و بررسی اگر مجذوب آن کار شد در آن سرمایه گذاری می کند. این بار تصمیم او از سر طمع نیست بلکه از سر آگاهی و علاقه است. او به تدریج پول خود را وارد کسب و کار می کند و تمام پس انداز خود را به خطر نمی اندازد، پس از دستیابی به سود، به تدریج سرمایه گذاری بیشتری می کند.

در بار دوم این فرد در همان کسب و کار یکسان وارد شده است، اما این بار عمل او از سر حماقت و بی مسئولیتی نیست. این بار حتی اگر از بد روزگار او در سرمایه گذاری خود شکست بخورد تمام

پس انداز خود را از دست نمی دهد و از این شکست می تواند به عنوان تجربه ای برای موفقیت های آینده خود استفاده کند.

امیدوارم منظور من را به خوبی متوجه شده باشید، افراد **ریسک پذیر** اشخاصی متفکر و آگاه هستند که تمام جنبه های کار را مورد بررسی قرار می دهند و به دلیل باور و تصویر ذهنی قدرتمندی که از خودشان دارند دست به کارهایی می زنند که از نگاه بقیه انجام آنها خطرپذیر است. افراد ریسک پذیر به هیچ وجه نادان و بی مسئولیت نیستند.

شکست کسب و کار

با نگاهی به آمار ورشکستی کسب و کارها می توان به این نتیجه رسیدن که راه اندازی یک کسب و کار کاری بسیار خطرناک و احمقانه است. اما در حقیقت این طور نیست. در واقع کسانی که دست به راه اندازی کسب و کار می زنند از همان ابتدا نباید وارد چنین کاری می شدند. آنها آموزش های لازم را ندیده بودند، آنها هیچ مهارت و دانشی نداشتند، به بیان دیگر آنها کارشان را بلد نبوده اند. آنها هیچ مطالعه و رشد شخصی نداشته اند. به طور متوسط یک کسب و کار برای رونق گرفتن به سه سال زمان نیاز دارد، اما با کمال تعجب می بینیم این افراد در همان سه ماه و یا سه هفته اول ناامید و دلسر می شوند و کار خود را رها می کنند. این افراد معمولاً کارمندانی بوده اند که از وضع شغلی خود راضی نبوده اند و بدون اینکه مطالعه ای داشته باشند و از لحاظ شخصی خود را برای ورود به دنیای کارآفرینی آماده کرده باشند، دست به راه اندازی کسب و کار می زنند و در نهایت هم با شکست مواجه می شوند.

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت کشور، ROYALMIND.IR است.

دوست خوبم باب مکراری سالها در صنعت الکترونیک کارمند بود و طی سالها کار پول خوبی پس انداز کرده بود. او خیلی دوست داشت کسب و کاری برای خود داشته باشد، اما یک باور محدود کننده او را همواره از این کار باز می داشت: "به حقوق بی خطر کارمندی بچسب و به فکر بازنشستگی باش." اما اشتیاق او برای راه اندازی کسب و کار خودش بسیار زیاد بود به همین دلیل شروع به مطالعه و رشد شخصی کرد تا بتواند ذهن یک فرد کارآفرین را در خود ایجاد کند و از ذهنیت کارمندی فاصله بگیرد. چند ماه بعد از مطالعه و تلاش در زمینه رشد شخصی احساس کرد که می تواند ریسک ورود به دنیای کارآفرینی را بپذیرد. او به همراه همسرش، پت، شرکتی به نام پینساکولا الکترونیکس راه اندازی کردند. با وجود اینکه در طی این سالها آنها با شکست های موقتی مواجه شدند اما چون قبل از ورود به دنیای کارآفرینی ذهن خود را تربیت کرده بودند، توانستند از موانع و مشکلات بگذرند. هم اکنون شرکت آنها بیش از ۴۰ سال شغل کارمندی شان برای آنها ثروت به ارمغان آورده است. آنها صدها کارمند دارند و به سرتاسر ایالات متحده خدمات خود را عرضه می کنند.

به نظر شما اقدام آنها از روی حماقت و بی مسئولیتی بوده است و یا اینکه آنها افرادی ریسک پذیر بوده اند؟ بدون شک آنها ریسک پذیر بوده اند. زیرا آنها شغل کارمندی خود را رها کرده اند و هزاران دلار در کسب و کاری سرمایه گذاری کرده بودند که موفقیت در آن هیچ تضمینی نداشت. اما در عین حال آنها از سر بی مسئولیتی وارد آن کار نشده بودند زیرا قبل از اقدام به چنین کاری با مطالعه فراوان و رشد شخصی خود را برای ورود به دنیای کارآفرینی آماده کرده بودند.

آیا با وجود اینکه آنها خود را آماده کرده بودند باز هم می ترسیدند؟ راستش را بخواهید من این سوال را از آنها نپرسیده ام، اما با توجه به اینکه ۲۰ سال است بر روی طبیعت انسان ها مطالعه می کنم، می توانم به جرات به شما بگویم که آنها هم مانند تمام انسان های دیگر می ترسیدند. نکته مهم همین است که با وجود ترس دست به کار شوید. هرگز روزی نخواهد رسید که ترس در وجود شما برای همیشه از بین برود. در واقع شجاعت یعنی اقدام کردن در حالی که ترس وجود دارد.

فرد ریسک پذیر کسی است که یک موقعیت را به خوبی بررسی کند، خود را برای مواجهه با آن آماده کند و در ذهنش تصویری واضح از موفقیت خود تجسم کند و سپس با وجود اینکه ترس وجود دارد دست به کار شود. با تمام این تفاسیر احتمال شکست افراد ریسک پذیر وجود دارد، اما دوباره بلند می شوند و از نو شروع می کنند. زندگی افراد ریسک پذیر بسیار خلاق و هیجان انگیز است.

وقت آن رسیده که شما هم زندگی خلاق و هیجان انگیزی برای خود بسازید. شما هم می توانید با دنبال کردن رویایی که سالیان سال در سر داشته اید به فردی ریسک پذیر تبدیل شوید.

من باور دارم که تمام ما رویایی منحصر به فرد داریم، این رویا گاهی اوقات از لایه های زیرین ضمیر ناخودآگاه ما به سطح ذهن هوشیار ما می آیند و ما را برای چند لحظه غرق در رویای انجام دادن آنها می کنند. این رویا می تواند به واقعیت شما تبدیل شود. تنها کافی است به توصیه های این فصل عمل کنید و به فردی ریسک پذیر تبدیل شوید. اصلاً اهمیتی ندارد رویای شما به چه

اندازه بزرگ است، اصلاً مهم نیست از نگاه دیگران چه قدر غیرممکن جلوه می کند. اگر بخواهید می توانید آن را به واقعیت خود تبدیل کنید.

برای شروع هر آنچه را که می خواهید به دست آورید و یا به آن تبدیل شوید بر روی کاغذ بیاورید. جزییات رویای خود را بر روی کاغذ بنویسید. در جملات خود از فعل حال استفاده کنید. جملات را به گونه ای بنویسید که گویا در آینده ای دور قصد انجام آنها را دارید، آنها را به گونه ای بنویسید گویی هم اکنون تمام آنها محقق شده اند. این کار باعث می شود ضمیر ناخودآگاه شما تحت تاثیر قرار بگیرد. اگر دوستی دارید که می دانید به شما باور دارد و شما را مسخره نمی کند می توانید رویای خود را با او در میان بگذارید، زیرا صحبت کردن درباره رویاتان انرژی بیشتری به آن رویا می دهد.

اصلاً اهمیتی ندارد رویای شما چه باشد، راه اندازی کسب و کاری جدید، خرید خانه ای بزرگ، خرید ماشینی جدید، ترفیع، افزایش فروش و یا فارغ التحصیلی با نمره ای عالی. تمامی این رویاها دست یافتنی هستند. عظمتی درون شما نهفته است که این قدرت را به شما می دهد که هر آنچه را می خواهید محقق کنید.

خودتان را از همین حالا فردی ریسک پذیر بدانید. بگذارید سطح ارتعاشی شما به تدریج بالا برود. برگ کاغذی بردارید و خطی وسط آن بکشید. در بالای سمت راست علامتی منفی قرار دهید و در بالای سمت چپ علامتی مثبت. در زیر علامت منفی بدترین حالتی که ممکن است به خاطر دنبال

کردن رویاتان برایتان اتفاق بیافتد بنویسید و در زیر علامت مثبت بهترین حالت را بنویسید. پس از انجام این تمرین خواهید دید حتی اگر با شکست مواجه شوید فاجعه بزرگی در زندگی شما رخ نخواهد داد. صرفاً طرح شما عملی نشده است و باید طرح و نقشه ای جدید برای تحقق رویای خود بریزید. یادتان باشد که چیزی به معنای شکست و باخت مطلق وجود ندارد. تمام شکست ها و ناکامی ها موقت و گذرا هستند.

در طی این سال ها زندگی مردان و زنان برجسته تاریخ را مطالعه کرده ام. بدون استثناء تمامی این افراد با شکست ها و ناکامی هایی در طول مسیر موفقیت مواجه شده اند. اما هرگز تسلیم نشده اند. خود من بارها طعم تلخ شکست را چشیده ام و اعتراف می کنم که دلخور و ناراحت شدم. اما آن شکست را رها کردم و به مسیر خود ادامه دادم. این قدرت در تمام ما وجود دارد که بعد از هر ناکامی دوباره از نو شروع کنیم. پس خود را متعهد کنید که از امروز به یک فرد **ریسک پذیر** تبدیل شوید.



لبه تیغ

گاهی اوقات تنها یک گام اضافی لازم است تا به زندگی دلخواه تان دست یابید. همواره فاصله بین بردن و باختن به باریکی لبه تیغ بوده است. منظور من از بردن، موفقیت و کامیابی در تمام جنبه‌های زندگی است.

همواره کسی بوده است که در آستانه راه اندازی کسب و کاری بوده است اما مدام کار را به تعویق انداخته است، اما کسی دیگر است که کسب و کار را بدون معطلی راه اندازی می کند. یک نفر است که فرصت ها را می بیند، اما یک نفر دیگر است که فرصت ها را اجرایی می کند. دانشجویی با نمره ای خوب قبول می شود اما دانشجویی دیگر بالاترین نمره را کسب می کند، بله شاید اختلاف نمره آنها یک یا دو نمره باشد اما نتایج آنها بسیار متفاوت خواهد بود.

اگر می خواهید به مفهوم لبه تیغ بیشتر پی ببرید به بازی های المپیک نگاه کنید. در این بازی ها نفره اول با اختلافی کمتر از دهم ثانیه نسب به نفرات دیگر از خط پایان عبور می کند. اسب معروفی در مسابقات اسب دوانی بود به نام "آرمور". این اسب با کسب مقام اول جایزه ۱ میلیون دلاری را نصیب خود می کرد و اسب دوم تنها ۷۵ هزار دلار جایزه می برد. جالب اینجاست که اختلاف فاصله آنها تنها به اندازه نوک بینی بود. اگر کسی تنها به جوایز نگاه کند فکر می کند اسب آرمور

۱۳ برابر بهتر از اسب دوم بوده است، در صورتی این اسب تنها ۴ درصد نسبت به رقیب خود برتری داشته است.

یکی از مربیان مشهور راگی مفهوم لبه تیغ را اینگونه شرح می دهد: "اکثر تیم ها در دو دقیقه آخر بازی است که برنده یا بازنده می شود." این مربی اصلی را برای تیمش ایجاد کرده بود به نام "تلاش مجدد". طبق این اصل اگر یک بازیکن یکبار توسط بازیکن حریف متوقف شود به این معناست که باید انگیزه او برای تلاش مجدد دو برابر شود.

فرض کنید شما یک فروشنده هستید و کالای به خصوصی را به فروش می رسانید، به طور متوسط شما هفته ای ۳ عدد از آن کالا را می فروشید. حال اگر تصمیم بگیرید به هر نحوی شده است فروش خود را به ۴ عدد از آن کالا برسانید، فکر می کنید چه نتیجه ای حاصل می شود؟ شاید در نگاه اول تفاوت آنچنانی ایجاد نکند اما در طی چهار سال کاری شما به اندازه ده سال اضافه حقوق دریافت می کنید. همان یک فروش اضافه در هفته حکم لبه تیغ را برای شما دارد و در طولانی مدت ثروت شما را به طرز چشمگیری بالا می برد.

یکی از اشخاص دیگری که به طور واضح مفهوم لبه تیغ را می توان در زندگی او مشاهده کرد میلتن کمبل است. او در سال ۱۹۵۲ در رشته دو میدانی در المپیک شرکت کرد و توانست مدال نقره را کسب کند. اما او از این نتیجه راضی نبود و به کشورش برگشت و تمرینات خود را دوباره از سر گرفت و چهار سال بعد موفق شد مدال طلای المپیک را کسب کند. من شانس این را داشتم که بارها با او ملاقات کنم. در یکی از ملاقات ها او گفت که در طول دوران ورزش حرفه ای رقیبان

کلیه حقوق این کتاب متعلق به بزرگترین شبکه انگیزشی و موفقیت کشور، ROYALMIND.IR است.

زیادی داشت که از او بهتر بودند اما آنها از جایی به بعد دیگر حاضر به تمرین و بهبود رکوردهای خود نبودند و خیلی از آنها ورزش را کنار گذاشتند. شاید آنها اگر تنها چند سال دیگر به تمرینات خود ادامه می دادند به راحتی می توانستند مدال طلا را به دست آورند اما به دلیل قانون لبه تیغ با وجود اینکه این افراد فاصله زیادی با میلتن نداشتند هرگز نتوانستند افتخاری کسب کنند.

به راحتی می توانید مفهوم لبه تیغ را در فیلم های سینمایی مشاهده کنید. در مقاله ای که در مجله لایف نوشته شده بود یکی از فیلم ها مورد بررسی قرار گرفته بود. در این فیلم هشت بازیگر بودند و هر کدام هشت بدلکار کار داشتند. یکی از هنرپیشه ها "تایرون پاور" نام داشت که بدل او "تامسون نونان" بود. این دو نفر از لحاظ ظاهر کاملاً شبیه به یکدیگر بودند، حتی از لحاظ هوش و لباس پوشیدن فرقی بین آنها احساس نمی کردید، اما هنگامی که به دستمزدهای آنها نگاه می کردید تفاوت فاحشی مشاهده می کردید! بازیگر اصلی فیلم ۴۰۰ هزار دلار دستمزد داشت اما بدل او تنها ۶ هزار دلار دستمزد داشت. شاید به جرات بتوان گفت هنرپیشه اصلی فقط کمی مهارت بازیگری بیشتری داشت اما دستمزدی که می گرفت چند ده برابر بود. این همان مفهوم لبه تیغ است.

مفهوم لبه تیغ را در همه جا می توانید مشاهده کنید. فرض کنید می خواهید جنسی خریداری کنید. دو مغازه در کنار هم هستند که این جنس را دارند. اما فروشنده یکی از مغازه ها فردی خنده رو است و فروشنده مغازه دیگر فردی عبوس است. بدون معطلی شما وارد مغازه ای می شوید که

فروشنده آن خنده رو است. حال ببینید که این دو فروشنده دقیقاً در یک خیابان هستند و جنس‌های کاملاً یکسانی دارند اما تنها به دلیل یک لبخند ساده فروش یکی از آنها ده ها برابر دیگری است. چند سال پیش دوستانی خانوادگی داشتم که تعمیرگاه مکانیکی داشتند. آنها نزد من آمدند و گفتند چندین مدت است کسب و کار آنها کساد شده است و می خواهند تعمیرگاه را واگذار کنند. من به تعمیرگاه آنها رفتم و دیدم که واقعاً آنها در کارشان خبره هستند و همه چیز را درباره اتوموبیل می دانند. با کمی گشتن در تعمیرگاه آنها متوجه موضوعی شدم و مشکل را پیدا کردم. به آنها گفتم که بعد از اینکه ماشینی را تعمیر می کنید آن را کاملاً تمیز کنید، درون آن را جاروبرقی بکشید و شیشه ها و بدنه خودرو را برق بیندازید زیرا اکثر مردم از جزییات مکانیکی خبری ندارند اما آنها به ظاهر دقت بیشتری می کنند و خیلی دوست دارند که بعد از تعمیر، خودرویی کامل تمیز به آنها تحویل داده شود. این پیشنهاد من برای آنها هزینه ای قابل توجه ای نداشت اما تاثیر آن بسیار زیاد بود. آنها فردی را استخدام کردند و با پرداخت دستمزد اندکی از او خواستند بعد از تعمیر هر ماشین، آن را برق بیندازد. تقریباً دو هفته بعد آنها با من تماس گرفتند و گفتند طی دو هفته اخیر انقدر کار آنها رونق گرفته است که دیگر نمی توانند جوابگوی مشتریان باشند!

برای این خانواده فصله بین ورشستگی تا شکوفایی کسب و کارشان فقط به اندازه لبه یک تیغ بود. فقط کافی بود که آنها ماشینی تمیز و برق انداخته را تحویل مشتری بدهند.

مهارت خواندن و نوشتن در اکثر مردم در حد کلاس ششم و یا هفتم است. زیرا تا این مقاطع تحصیلی بر روی خواندن و نوشتن تاکید است و بعد از آن دیگر هیچ آموزشی در این زمینه ها

وجود ندارد. بعد از این مقاطع تحصیلی دیگر کسی وقت نمی گذارد و مهارت خواندن و نوشتن خود را بالا نمی برد. این مورد در تمام جنبه های دیگر زندگی افراد صادق است. آنها حرفه ای را یاد می گیرند و دیگر دست از یادگیری و افزایش مهارت خود می کشند. به همین دلیل در هر شغلی تعداد بسیار کمی هستند که دارای تخصص بسیار زیادی هستند و به اصطلاح استاد شده اند. البته اختلاف درآمد این دو گروه بسیار زیاد است. همانطور که در صفحات گذشته توضیح دادم تفاوت درآمد یک هنرپیشه و بدل همان هنرپیشه چند صدهزار دلار است، در صورتی که تنها تفاوت آنها مهارت بازیگری بیشتر بازیگر اصلی است. این در حالی است که اگر بدل آن هنرپیشه کمی بر روی مهارت های بازیگری خود کار می کرد و یادگیری را متوقف نمی کرد چه بسا دستمزد بیشتری از آن هنرپیشه دریافت می کرد.

حال باید سوالی از خود پرسید؟ چقدر در حرفه خودتان متخصص هستید؟ آیا چیزهای جدیدی برای یادگیری وجود دارد؟ آیا همه شما را در حرفه تان به عنوان استاد می شناسند یا فقط یک فرد معمولی؟ روزی یک ساعت در زمینه شغلی تان مطالعه کنید، در طی مدت پنج سال به اندازه ۴۵ هفته چهل ساعته مطالعه می کنید. از طرفی چون یادگیری شما تدریجی بوده است با تمرکز بیشتری آن را انجام داده اید. اگر توصیه مرا جدی بگیرید دیری نمی گذرد که به چنان موفقیتی دست می یابید که تمام اطرافیان شما متحیر می شوند.

اگر کمی به این موضوع بیندیشید متوجه می شوید در واقع هیچ رقابتی وجود ندارد. زیرا اکثر مردم در همان اوایل جوانی یادگیری خود را متوقف کرده اند و در یک جا ثابت مانده اند و هر روز کار

تکراری دیروز را تکرار می کنند. آنها به معنای واقعی از بازی خارج شده اند. تنها کافی است شما روزانه یک ساعت به یادگیری و رشد شخصی خود اختصاص دهید. آنچنان سبقتی از اطرافیان خود می گیرید که دیگران فکر می کنند معجزه ای در زندگی شما رخ داده است.

روزانه در طی مسافتی که از خانه تا محل کار می پیمایید به مطالب آموزشی صوتی گوش دهید. اگر در سال چهار هزار کیلومتر رانندگی می کنید، این یعنی سیزده هفته چهار ساعته پشت فرمان هستید. این زمان فوق العاده ای است تا بتوانید ضمیر ناخودآگاه خود را با ایده ها و افکار جدید بمباران کنید. اگر ضمیر ناخودآگاه شما با افکار مثبت و سازنده و ثروت آفرین بمباران شود در نهایت این ایده ها در زندگی شما به واقعیت تبدیل می شوند، در حقیقت هر آنچه که در ضمیر ناخودآگاه ثبت شود محکوم به تحقق یافتن است.

از طرفی باید به یاد داشته باشد که مفهوم لبه تیغ تنها در جهت مثبت عمل نمی کند. لبه تیغ دوسویه است. به عبارت دیگر یا شما در جهت مثبت رشد و پیشرفت می کنید و یا در جهت منفی سقوط می کنید.

چندی پیش در یک برنامه رادیویی شرکت کردم که در آن خانمی جوان زنگ زد و به شدت ناامید بود. او گفت نتوانسته است رویای خود را عملی کند. او که در دانشگاه ادبیات مطالعه کرده بود تصمیم داشت یک نویسنده شود و بتواند کتاب های خود را به چاپ برساند اما بعد از دانشگاه ازدواج کرده بود و صاحب دو فرزند کوچک بود. او گله می کرد که با وجود داشتن دو فرزند دیگر نمی تواند زمان زیادی را به نویسندگی اختصاص دهد. من به او گفتم که لزومی ندارد روزانه ۱۲

ساعت به نویسندگی مشغول باشی تا بتوانی کتابی را به چاپ برسانی، هر سال ۳۶۵ روز است و اگر تو روزانه تنها یک صفحه بتوانی بنویسی در طول یکسال یک کتاب ۳۶۵ صفحه ای که تقریباً کتاب حجیمی است به چاپ خواهی رساند.

بله فاصله یک فرد سرخورده و فردی که رویای خود را تحقق می بخشد تنها به باریکی لبه یک تیغ است. لبه تیغ برای این خانم این بود که صبح ها یک ساعت زودتر از خواب بیدار شود و یک صفحه از کتابش را بنویسد.

در حالی که مشغول نوشتن این فصل هستم اخباری درباره به کارگزاری قلب مصنوعی در رسانه‌ها پخش شده است. در مقاله ای که در یکی از مجلات مطالعه می کردم سرپرست این تیم جراحی یعنی دکتر ویلیام دورز گفته بود: "رمز موفقیت ما تمرین، تمرین و تمرین بوده است. به همین دلیل در هنگام عمل جراحی روند عمل برای ما بسیار عادی است."

شاید دکتر ویلیام دورز نسبت به بقیه همکارانش تنها اندکی بیشتر تلاش و پشتکار داشته است، اما همین تلاش اضافه باعث شده است نام او برای همیشه در تاریخ علم پزشکی ثبت شود.

ناپلئون هیل در کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید یک فصل کامل را به پشتکار اختصاص داده است. او می گوید: "پشتکار برای انسان حکم کربن برای فولاد را دارد." او در ادامه می گوید: "من زندگی ادیسون و هنری فورد را با دقت بررسی کردم و تنها تفاوتی که بین این دو فرد و افراد معمولی پیدا کردم پشتکار آنها بود."

بدون شک شما می دانید که دستاوردهای این دو نفر جهان را به کلی تغییر داد، اما همانطور که خودشان بارها گفته اند آنها نه تنها از هوش برتری برخوردار نبودند بلکه ضریب هوشی آنها بر اساس معیارهای استاندارد پایین تر از حد متوسط بود، به گونه ای که ادیسون را به خاطر عدم یادگیری از مدرسه اخراج کردند. اما این دو نفر یک ویژگی بارز داشتن و آن هم پشتکار بود.

بنابراین اگر رویایی در سر دارید بدانید در مسیر تحقق رویایتان با مشکلاتی مواجه خواهید شد که فاصله بین دست کشیدن از رویایتان و یا تحقق آن تنها به اندازه لبه یک تیغ است و لبه تیغ برای شما همان پشتکار است.

بگذارید مثالی از خودم برای شما بزنم. من در حال نوشتن این کتاب هستم و شک ندارم این کتاب تغییر چشمگیری در جایگاه من ایجاد خواهد کرد و بعلاوه مطالعه آن تغییر عظیمی در زندگی خواننده آن ایجاد می کند. برای نوشتن این کتاب هر روز یک ساعت زودتر از بقیه اعضای خانواده از خواب بیدار می شوم و به محل کارم می روم. در آن موقع صبح هیچ کس در دفتر کار نیست به همین دلیل همه جا ساکت است و هیچ چیز حواس مرا پرت نمی کند بنابراین من با تمرکز و آرامش نوشتن این کتاب را به پایان خواهم رساند. در عمل هیچ تفاوت زیادی در برنامه روزانه من ایجاد نشده است، حتی از نگاه سایر افراد هیچ تغییری در برنامه من ایجاد نشده است، اما در نهایت همین یک ساعت زودتر بیدار شدن موفقیت چشمگیری را برای من به ارمغان خواهد آورد.

حال شما هم مانند من عمل کنید. به طور مثال اگر فروشنده هستید صبح ها یک ساعت زودتر از روال معمول بیدار شوید و شروع به مطالعه و بالا بردن مهارت فروش خود کنید، هر هفته تنها یک

تکنیک جدید را در هنگام فروش به کار گیرید. طی چند مدت خواهید دید که به چنان مهارتی دست یافته اید که هیچ مشتری را از دست نمی دهید. به توصیه دکتر دوز گوش دهید: "تمرین، تمرین و تمرین." تنها راه استاد شدن در کارتان همین است و البته با پاداشی که دریافت خواهید کرد به هیچ وجه قابل مقایسه نیست.

سال ها پیش با یکی از دوستانم به نام "رودی میچاد" همسفر بودم. در حین پرواز او در حال بررسی آمار فروش بود که ناگهان به من گفت: "باب، حیرت انگیز است، بعضی از فروشندگان به تنهایی به اندازه ۴۰ فروشنده فروش دارند."

آیا فکر می کنید که این فروشندگان خبره به اندازه چهل برابر از بقیه فروشندگان بهتر هستند؟ هرگز. شاید مهارت آنها تنها چند درصد بهتر از یک فروشنده معمولی باشد، اما همین چند درصد درآمد آنها را به شکل قابل توجه ای افزایش داده است. به عبارت دیگر فاصله مهارت آنها با دیگر فروشندگان به اندازه یک لبه تیغ است. شاید این لبه تیغ برای آنها صرفا صبح ها یک ساعت زودتر بیدار شدن است و یا شب ها یک ساعت مطالعه از یک کتاب در زمینه رشد شخصی شان باشد. اما همین یک ساعت مطالعه و تمرین اضافه فاصله زیادی بین آنها و دیگر همکارانشان ایجاد کرده است.

بسیار خوب، اگر مفهوم لبه تیغ را به خوبی متوجه شده اید پس از خود این سوال را پرسید:

لبه تیغ در زندگی شما کجاست؟

چه مهارت اضافی می تواند موفقیت شما را چندین برابر کند؟

چه عادت رفتاری جدیدی می تواند در طولانی مدت زندگی شما را دستخوش تحولی عظیم کند؟

شاید این عادت جدید صرفاً صبح ها یک ساعت زودتر بیدار شدن باشد! اگر این چنین است پس

منتظر چه هستید خود را متعهد به انجام آن کنید.



فصل ۹

گذشته را رها کنید

حسرت گذشته و نگرانی آینده را رها کنید، ساکن لحظه حال شوید.

لولاند والدو وال

همانطور که اگر در هنگام رانندگی فقط در آینه عقب نگاه کنید هرگز به مقصد نمی رسید، در زندگی هم اگر مدام به گذشته ها بیندیشید هرگز نمی توانید سرنوشت حقیقی خود را محقق کنید. اما جای تعجب دارد که اکثر افراد این اشتباه را مرتکب می شوند، آنها مدام به گذشته ها فکر می کنند و در حسرت کارهایی هستند که انجام ندادند و با این کار لحظه حال را ضایع می کنند.

به هیچ عنوان نباید به گذشته ها چشم بدوزید و به خاطر موقعیت های از دست رفته عذاب بکشید، این کار هیچ نفعی برای شما نخواهد داشت. همه کسانی که دستاوردهای چشمگیری داشته اند ویژگی مشترکی داشته اند: آنها به آینده امیدوار بوده اند. آنها هرگز حسرت فرصت های از دست رفته را نمی خوردند و در جهت تحقق اهدافشان گام بر می دارند.

به دستاوردهای این افراد نگاه کنید و کمی بیندیشید. به لطف تلاش های این افراد در تمام طول شبانه روز از نعمت روشنائی برخورداریم، می توانیم چند دکمه را فشار دهیم و با عزیزانمان در آن سر دنیا صحبت کنیم. این افراد مانند من و شما انسان های معمولی بوده اند که به خودشان جرات داده اند و در قلمروی تخیل شان چیزهایی را تصور کرده اند که تا قبل از آن وجود فیزیکی نداشته است. این افراد بلندپرواز همواره مورد تمسخر انسان های منفی نگر قرار گرفته اند. آنها با تمام وجود انتظار تحقق رویایشان را داشتند. ما همانند این افراد از جمله ادیسون، برادران رایت دارای نیروی خدادادی هستیم تا رویاهای خود را به واقعیت تبدیل کنیم. ابزار تحقق بخشیدن به رویاهایمان از جانب خداوند به ما عطا شده است، به همین دلیل است که می گویم ثروتمند زاده شده ایم.

به تحقیق زیر توجه کنید تا به عظمت توانایی های ذهن انسان پی ببرید. دکتر الکساندر ریچ استاد دانشگاه MIT طی تحقیقاتی که انجام داد ثابت کرد سیستم اعصاب مرکزی ما انسانها از ۱۰ تا ۱۰۰ میلیون سلول تشکیل شده است، که هر کدام از آنها کارایی معادل یک ابر کامپیوتر را دارند. این تحقیق نشان می دهد که حتی اگر تمام دانش بشری را در ذهن یک انسان قرار دهیم تنها درصدی از ظرفیت ذهن او اشغال می شود.

متخصصان در زمینه های هوش و اعصاب اعتقاد دارند توانایی های ذهن انسان نامحدود است. به طور مثال زیست شناسان در دانشگاه UCLA می گویند: " قدرت خلاقیت مغز انسان در هر زمینه ای نامحدود است."

هر چه علم و دانش بشر گسترش پیدا می کند بیشتر و بیشتر به توانایی ها و عظمتی که درون انسان وجود دارد پی خواهیم برد. حال باید از خود سوال کنید از چه میزان از این ظرفیت درونی استفاده کرده اید؟ اگر از این استعدادها و توانایی های درونی حداقل استفاده را کرده اید دلیل آن چه بوده است؟ اگر درباره این پرسش کمی بیندیشید به این جواب خواهید رسید که با افکاری که ذهنیت "من نمی توانم" را در شما ایجاد کرده است، خودتان مانع پیشرفت خودتان شده اید. شما یک مانع ذهنی در مقابل شکوفایی خود ایجاد کرده اید. این مانع را از میان بردارید، یقین داشته باشید به هر آنچه می خواهید می توانید دست یابید. از طرفی هرگز به خاطر استفاده نکردن از این استعدادهای درونی در گذشته حسرت نخورید، زیرا در سرتاسر جهان افراد بسیار کمی هستند که نسبت به این موضوع آگاهی دارند و عظمت درون خود را متجلی کرده اند. همین حالا شما با دستیابی به این آگاهی از خیلی ها جلو افتاده اید.

ویلیام جیمز یکی از روانشناسان برجسته عقیده داشت که انسان ها به طور معمول کمتر از ۱۰ درصد از توانایی های ذاتی خود را متجلی می کنند. او گفت: "اکثر انسان ها از حداقل توانایی ها و استعداد های خود استفاده می کنند. آنها آنچنان از استعدادهای خود کم استفاده می کنند که می توان رفتار آنها را به شخصی تشبیه کرد که اندامی کامل دارد اما عادت کرده است تنها از انگشت کوچک پای خود استفاده کند!"

شاید فکر کنید در عصر حاضر انسان های بیشتری به توانایی ذاتی خود پی برده اند، اما حقیقت تلخ این است که این طور نیست. در واقع از همان ابتدا که کودکان وارد مدرسه می شوند به ذهن آنها القا می کنند که نمرات آنها در مدرسه نشان دهنده میزان لیاقت و شایستگی آنها است. به همین دلیل تعداد زیادی از کودکان از همان ابتدا خود را به صورت ناخودآگاه نالایق و شکست خورده می پندارند و در سنین بزرگسالی خود را قربانی زندگی می دانند.

زمان آن فرا رسیده که این باورهای محدود کننده که ریشه در گذشته دارد، ریشه کن کنیم و بر روی پرده ذهنمان تصویر باشکوه از آینده خود خلق کنیم، باید زخم های کهنه را مرهم کنیم و به تحقق تمام خواسته هایمان امیدوار باشیم. همانطور که بارها تاکید کرده ام هر آنچه را بتوانید در ذهنتان تجسم و تصویر سازی کنید می توانید در واقعیت خلق کنید. شما در نهایت به همان کسی تبدیل می شوید که مدام در ذهنتان می بینید. پس چه دلیلی دارد که

آینده ای شکوهمند را برای خود مجسم نکنید. باید از طریق قدرت خدادادی تخیل، دنیایی را در ذهن خلافتان تصویرسازی کنید و سپس با تمام تلاش آن را به واقعیت خود تبدیل کنید.

زمان گذشته مرده است، اما جالب است که اکثر انسان ها ۹۵ درصد از زمان خود را در گذشته سپری می کنند. در فرهنگ ما مرسوم شده است که دوستان به دور هم جمع می شوند و درباره خاطرات گذشته صحبت می کنند، آنها ساعت های با ارزش زمان حال را صرف چیزی می کنند که سالها مرده است. حتی در عمل آنها هنوز در گذشته زندگی می کنند، آنها مدام به دنبال اشیا کهنه و قدیمی خود هستند و می خواهند از آنها نگه داری کنند. آنها حتی از یک قوطی کبریت هم نمی گذرند و انبار خود را پر می کنند از اشیا قدیمی و به دردنخور.

کسانی هم هستند که مدام خاطرات تلخ گذشته را به خود یادآوری می کنند. آنها مدام درباره بی عدالتی ها و حرف هایی نامربوطی که دیگران درباره آنها زده اند صحبت می کنند. آنها برای شکست ها و سرخوردگی های گذشته خود ماتم می گیرند و افسوس می خورند. این افراد آنچنان در ارتعاش منفی قرار گرفته اند که هیچ فکر مثبتی به ذهن آنها خطور نمی کند.

تا زمانی که این افراد قبول نکنند که مسبب تمام بدبختی هایشان خودشان هستند، شکست‌های گذشته بارها و بارها تکرار می‌شوند. تا زمانی که دیگران را مسبب تمام مشکلات زندگی‌شان می‌دانند هرگز موفقیت را تجربه نخواهند کرد.

رو راست باشید و شخصیت خودتان را بررسی کنید. آیا شما همانند افرادی هستید که همواره به گذشته نظر دارند؟ اگر این چنین است باید به صورت جدی بر روی خود کار کنید. گذشته را به حال خود رها کنید. هرگاه فکری مربوط به گذشته وارد ذهنتان شد آن را به حال خود رها کنید. تصویری از آینده دلخواهتان در ذهنتان مجسم کنید و یادتان باشد شما در نهایت به همان کسی تبدیل می‌شوید که مدام به آن فکر می‌کنید. من برای فهم بیشتر این موضوع از تمثیل دوربین عکس فوری استفاده می‌کنم. ذهن شما همانند دوربین است و دنیای فیزیکی شما همانند عکس فوری است. وقتی با اینچنین دوربینی عکس برداری میکنید پس از گذشت زمانی عکسی از تصویر گرفته شد از دوربین بیرون می‌آید. اگر بخواهم دقیق‌تر بگویم ضمیر ناخودآگاه شما همانند دوربین عکسبرداری عمل می‌کند و هر آنچه را که در آن قرار دهید در دنیای فیزیکی متجلی می‌کند. بنابراین اگر تصویری تکراری را به ضمیر ناخودآگاه خود بدهید ضمیر ناخودآگاه هم بدون هیچ قضاوتی همان تصویر را در دنیای فیزیکی شما متجلی می‌سازد. این کاری است که اکثر مردم انجام می‌دهند و نمی‌دانند چرا مدام نتایج بد گذشته تکرار می‌شود. اگر نگاه شما مدام به گذشته باشد، گذشته تکرار

خواهد شد. پس حالا که ساز و کار ضمیرناخودآگاه را می دانید به جای گذشته ای تکراری، آینده ای باشکوه را در صفحه ذهنتان تصویرسازی کنید.

دوست دارم ماجرای دختر جوانی به نام پتی مویر را برای شما تعریف کنم. اولین باری که پتی در سمینارهای من شرکت کرد ۱۱ سال داشت. او در سن ۱۵ سالگی در یکی از سمینارهای من بر روی صحنه آمد و توضیح داد چگونه با استفاده از ایده های یادگرفته در سمینارها در درس فرانسه بهترین نمرات را گرفته است.

در سن ۲۰ سالگی او در برگزاری سمینارها جزو تیم من بود. یکی روز او را سرحال ندیدم و احساس کردم دل خوشی از زندگی ندارد. از او پرسیدم هدف و آرزویت چیست؟ او با تعجب گفت: منظورت چیست؟ گفتم: هنگامی که انسان از اهداف و آرزوهای خود دست بکشد این چنین چهره خسته ای پیدا می کند. او گفت: درست است، چون پولی ندارم نمی توانم اهدافی برای خود تعیین کنم. به او یادآوری کردم که داشتن آرزو خرجی ندارد! لبخندی زد و گفت که یکی از اهدافش رفتن به سواحل جنوب است اما چون پولی ندارد جرات فکر کردن به آن را ندارد. این طرز فکر او را از دستیابی به آرزویش باز می داشت. او خود را متقاعد کرده بود که نداشتن پول دلیل عدم دستیابی او به اهدافش است. دقت کنید که این موضوع تقریباً بین اکثریت مردم رایج است، آنها به دلیل نداشتن پول کافی دست از آرزو و خواستن چیزهای بیشتر می کشند.

یک روز در هنگام صرف نهار به او گفتم: ببین پتی اگر رفتن به سواحل جنوب برای تو اهمیت دارد نباید به وضعیت فعلی خود نگاه کنی، زیرا وضعیت فعلی تو حاصل افکار گذشته است. باید آنچه را در سمینارها یاد گرفته ای به کار بگیری، باید آینده دلخواه خود را در ذهنت تصویرسازی کنی. بهتر است هر چه زودتر برای سفر شروع به برنامه ریزی کنی. شک نداشته باش به محض اینکه ضمیرناخودآگاه تو رفتن به سفر را امری حتمی بداند شرایطی را به زندگی تو جذب می کند که هر چه زودتر امکانات و پول مورد نیاز برای سفرت مهیا شود. سرعت آماده شدن این شرایط رابطه مستقیمی با ایمان قلبی تو دارد.

جزئیات را برایتان تعریف نمی کنم فقط بدانید که طی مدت کوتاهی به شکل غیرمنتظره ای تمامی امکانات و پول لازم برای سفر پتی جور شد. حتی پولی بیش از آنچه پتی خواسته بود به دستش رسید. من هنگامی که پتی عازم سفر بود او را بدرقه می کردم و شادی و هیجان را در چهره او می دیدم. اما مهم تر از سفر، آگاهی بود که پتی به آن دست یافت. او متوجه شد اگر مدام به گذشته و شرایط نامناسب فعلی خود نگاه کند ناامید و دلسرد می شود، در عوض باید آینده دلخواه خود را در ذهنش تجسم کند و ایمان داشته باشد دیر یا زود شاهد تجلی خواسته خود در واقعیت خواهد بود. او از این تجربه برای دستیابی به تمامی خواسته های خود استفاده کرد.

شما هم می توانید امتحان کنید. اگر خواهان رفتن به سفری هستید برای آن برنامه ریزی کنید. مهم نیست این سفر شش ماه دیگر باشد و یا یکسال دیگر با اشتیاق برای آن برنامه ریزی کنید. ببینید به چقدر پول نیاز دارید به کدام هتل می خواهید بروید، تمام جزئیات را یادداشت کنید و یقین داشته باشید هرآنچه برای این سفر احتیاج داشته باشید در زمان مناسب به دست شما خواهد رسید.

یکی از دلایلی که اکثر افراد برای آینده خود هدف گذاری نمی کنند این است که نمی توانند این واقعیت را قبول کنند که امور خود به خود جور خواهد شد. تاکید می کنم شما لازم نیست از کار جهان هستی سر در بیاورید، این جهان بر اساس قوانینی ثابت کار می کند که یکی از این قوانین قانون جذب است. قانون جذب همواره در حال کار است.

سرگذشت پل هاتسی که در فصل های قبل برای شما گفته شد مثال بارزی از فردی سخت کوش و باهوش را دارد که از قوانین این جهان هستی به طور نامناسب استفاده می کرد و نمی توانست نتایج دلخواه خود را به دست آورد. او به مدت بیست سال اجازه داده بود آمار فروش شرکت بر تصویر ذهنی او حاکم شود، او می خواست رتبه فروش شرکت را ارتقا ببخشد اما به تصویر ذهنی گذشته چسبیده بود، از آنجا که ضمیر ناخود آگاه با تصاویر ذهنی کار می کند و هیچ قضاوتی ندارد او مدام نتایج قبل را می گرفت و پیشرفتی در کارش ایجاد نمی شد.

البته بدون شک تلاش و سختکوشی بخش جدایی ناپذیری از موفقیت هستند اما تا زمانی که این تلاش با تصویر ذهنی درست همراه نشود نتیجه مطلوب حاصل نمی شود. پل هاتسی نمونه بارزی برای این ادعا است. او می خواست تنها با تلاش و بدون تصویر ذهنی درست به موفقیت دست یابد و این امر ممکن نبود.

اگر شما هم اجازه می دهید آمار فروش، حساب بانکی و یا گزارش پزشکی افکار شما را کنترل کنند، متأسفانه هیچ تغییر چشمگیری در هیچ کدام از جنبه های زندگی تان اتفاق نخواهد افتاد. بلعکس اگر شرایط فعلی تان را نتیجه تصویرسازی گذشته بدانید، می توانید همانند پل و پتی چیزی کاملاً متفاوت برای آینده تان تجسم کنید و در نهایت این تصویرسازی به واقعیت شما تبدیل می شود البته اگر اجازه ندهید شرایط فعلی تان تصاویر ذهنی شما را مخدوش کنند.



فصل ۱۰

قانون خلاء و رابطه آن با ثروت آفرینی

طبیعت از خلأ بیزار است

هر وقت به منزل عمه ام می روم او از من بسیار تشکر می کند. زیرا دلیل اینکه او امروز توانسته زندگی عالی برای خود بسازد قانونی بود که سالها پیش به او یاد دادم. اسم این قانون، قانون خلاء است.

حدود ده سال پیش بود که عمه مارگ با این قانون آشنا شد. او به همراه شوهرش در سمینارهای من حضور پیدا می کردند. یک روز که به خانه آنها رفته بودم درباره موضوع رفاه به طور مفصل با یکدیگر به بحث نشستیم. در بین صحبت ها عمه مارگ به اتاق پذیرایی اشاره کرد و گفت که دیگر از این وضعیت خسته شده است. او به پرده ها اشاره کرد و گفت که از این پرده های قدیمی خسته شده است و دیگر حالش از آنها بهم می خورد. من به او گفتم: اینطور نیست، تو عاشق آنها هستی! اگر نه چرا آنها را در مقابل چشمانت قرار داده ای و حاضر نیستی از شر آنها خلاص شوی؟! عمه مارگ با تعجب گفت: اصلا متوجه منظورت نمی شوم، چگونه می توانم عاشق چیزی باشم که از آن بیزارم!؟

در ادامه برای او توضیح دادم که تنها دلیل اینکه دو چیز در کنار هم قرار دارند و از هم جدا نمی شوند این است که آنها در یک سطح ارتعاشی قرار دارند و با یکدیگر هم ارتعاش هستند. واژه عشق کلمه ای دیگر برای بیان هم ارتعاشی دو چیز است. به آنها توضیح دادم که قانون ارتعاش، یکی از قوانین جهان هستی است، حال چه شما آن را درک کنید و یا نکنید.

به عمه مارگ گفتم اگر واقعاً از آن پرده خسته شده ای باید آن را در بیاوری و آن را بشوری و به یک فرد نیازمند هدیه بدهی. در همین لحظه بود که شوهر عمه ام گفت: اگر عمه ات چنین کاری کند ما هیچ چیز برای آویزان کردن جلوی پنجره نداریم چون پولی برای خرید پرده جدید نداریم.

برای آنها توضیح دادم که بر طبق قانون خلاء اگر برای پرده جدید جایی خالی نکنند هرگز نمی توانند آن را خریداری کنند. طبق قانون خلاء شما باید اول پرده قدیمی خود را به فردی نیازمند ببخشید و خود به خود جایی برای پرده جدید باز می شود. با اینکه این یک قانون است اما افرادی که دو دستی به خرت و پرت های گذشته خود چسبده اند هرگز حاضر نیستند این قانون را درک کنند چه برسد به اینکه در عمل از آن استفاده کنند.

پس از اینکه این قانون را برای آنها به خوبی توضیح دادم، علی رغم مخالفت شوهر عمه ام، عمه مارگ دست به کار شد و پرده های قدیمی را باز کرد. او سالها از این پرده ها خسته شده بود و هر وقت به آنها نگاه می کرد انرژی منفی هم ارتعاش می شد و موارد منفی بیشتری را به زندگی اش جذب می کرد. من به آنها گفتم این پرده قدیمی را با خیال راحت به یک فرد نیازمند هدیه بدهند و یقین داشته باشند بهترین پرده نصیب آنها خواهد شد.

مدتی بعد به خانه آنها رفتم و دیدم پرده هایی فوق العاده زیبا را نصب کرده اند. حال که عمه مارگ این قانون را به خوبی فهمیده بود مبلمان قدیمی خود را بخشید و فضای خالی برای مبلمان جدید ایجاد کرد. چندی نگذشت که تمام اثاثیه منزل آنها نو و زیبا شد. چندی پیش با عمه مارگ تلفنی صحبت می کردم و او می گفت: واقعاً اندکی آگاهی باعث می شود زندگی انسان دستخوش چه تغییراتی شود!

بسیار خوب، حالا نوبت شماست. چه وسایل دست و پا گیری در منزلتان دارید که از آنها هیچ استفاده ای نمی کنید و فقط از آنها نگه داری می کنید؟ چه وسایل قدیمی را سالها در انبار خود نگه داشته اید و حاضر نیستید آنها را به کسی ببخشید؟ از خود پرسید واقعاً چه عاملی باعث می شود آنها را به فردی نیازمند نبخشید؟ شاید این وسایل قدیمی برای شما بی مصرف شده باشند اما مطمئن باشید فرد نیازمندی است که به شدت به آنها نیاز دارد. اگر دست از وسایل قدیمی و به دردنخور خود بکشید و آنها را به دیگری ببخشید شک

نداشته باشید که طبق قانون خلاء فضا برای چیزهایی که خواستار دستیابی به آنها هستید باز می شود. از این قانون در تمام جنبه های زندگی تان می توانید استفاده کنید.

من این قانون را در تمام سمینارهایم شرح می دهم که با وجود اینکه تمام ما دوست داریم لباس هایی جدید و زیبا داشته باشیم اما وقتی درب کمد لباس را باز می کنیم هیچ جای خالی برای لباس جدید نیست! در واقع اگر لباس جدیدی خریداری کنیم باید به زور آن را در کمد جای دهید. اما نکته جالب این است که اکثر لباس های درون کمد را دیگر هرگز نمی پوشیم! مشکل اینجاست که آن لباس ها، لباسهایی گران بوده اند و حالا با وجود اینکه چندین سال گذشته است اما حاضر نیستید از آنها دل بکنید. اما باید با این واقعیت کنار بیایید که آن لباس ها دیگر برای شما مناسب نیستند و شما هرگز آنها را نخواهید پوشید. تاکید می کنم آنها را به فردی نیازمند ببخشید. شاید آن لباس ها برای شما دیگر مناسب نباشند اما برای فردی نیازمند می توانند بهترین هدایا باشند. شما با این کار نه تنها دل شخصی دیگر را شاد می کنید بلکه بر طبق قانون خلاء برای خواسته های خود جای کافی ایجاد می کنید.

همین حالا دست به کار شوید، کمد لباسی خود را به دقت بررسی کنید. کدام لباس ها هستند که حداقل ۲ سال است که آنها را نپوشیده اید؟ آنها را ببخشید. توصیه مرا جدی بگیرید.

طبیعت از خلاء بیزار است، به همین دلیل با بخشیدن آن لباس های قدیمی به زودی بهترین و جدیدترین لباس ها جایگزین آنها می شوند.

این قانون مدام در حال کار است. هر روز آن را به کار بگیرید. قانون خلاء می گوید: چیزهای قدیمی و کهنه را رها کنید تا جا برای چیزهای جدید و نو باز شود.

توصیه ی دیگر من که باید آن را جدی بگیرید این است که هرگز وسایل قدیمی خود را نفروشید، بلکه آنها را ببخشید. یادتان باشد از هر دستی که بدهید از همان دست پس خواهید گرفت. اگر وسایل قدیمی خود را به سختی و با بی میلی بفروشید، وسایلی که خواستار آن هستید به سختی به دست شما خواهد رسید. شک نداشته باشید که کار نیک شما بدون پاسخ باقی نمی ماند. در واقع شما با **بخشش** با نیروی عظیم هستی (خداوند) معامله خواهید کرد. این معامله بسیار پرمفعت خواهد بود! چون یک طرف آن شما هستید و طرف دیگر آن خداوند که خالق کل جهان هستی است. کنترل تمام منابع و ثروت های این جهان پهناور در ید قدرت اوست. تا به حال هیچ کس در معامله با این نیروی عظیم ضرر نکرده است. پس دست به کار شوید، برای چیزهای جدید فضا ایجاد کنید و تا می توانید با خیال راحت ببخشید.

این قانون تنها برای اشیاء نیست. در واقع شما هر گاه بخواهید فکر و باوری جدید را در ذهنتان قرار دهید باید فکر و باور قدیمی را کنار بگذارید تا در ذهنتان جای خالی برای باورهای جدید ایجاد شود. اما متأسفانه اکثر مردم این واقعیت را درک نمی کنند، آنها به افکار و باورهای قدیمی خود چسبیده اند و حاضر نیستند آنها را کنار بگذارند. این وضعیت دلیل اصلی عقب ماندن و پیشرفت نکردن انسان های بسیاری شده است.

سوال اینجاست که چرا ما اینچنین سخت به اشیاء و عقاید کهنه مان می چسبیم؟ علت اصلی بین تمام افراد یکسان است. علت این است که ما به چیزهای قدیمی می چسبیم زیرا به توانایی خود برای به دست آوردن چیزهای جدید ایمان نداریم. ما احساس ناامنی می کنیم. ما به توانایی های نامحدود خود باور نداریم. احساس می کنیم اگر چیزی را از دست بدهیم ممکن است هرگز نتوانیم چیزی بهتر را به دست آوریم، به همین دلیل محکم به چیزهای قدیمی می چسبیم.

برای رفع این مشکل باید ابتدا یک واقعیت را حتمی بدانیم، واقعیتی که می گوید ما موجوداتی با توانایی نامحدود هستیم و هر آنچه را بخواهیم می توانیم به دست آوریم. اما اگر این واقعیت مهم را قبول نکنیم و اعتقاد داشته باشید که توانایی شما برای کسب درآمد محدود است و نمی توانید بیش از این درآمدی داشته باشید، از رها کردن چیزهای قدیمی و بخشیدن به شدت می ترسید و به تمام اموال قدیمی خود می چسبید.

همین اصل برای افکار و باورها هم صادق است. به طور مثال اگر بخواهیم به شرق سفر کنید و ناگهان فکر رفتن به غرب به سرتان بزند بر سر دو راهی قرار می گیرید. شما نمی توانید هم به شرق بروید و هم به غرب. اگر تصمیم دارید به غرب بروید باید فکر سفر به شرق را از سرتان بیرون کنید. اگر خواهان دستیابی به چیزی جدید هستید باید هر چه زودتر از چیز کهنه خلاص شوید. این یک قانون است اما از هر هزار نفر تنها یک نفر از آن آگاهی دارد، آن یک نفر همان کسی است که روز به روز بر ثروت او افزوده می شود، ثروت و رفاه و فراوانی با چنان سرعتی در زندگی او جاری می شود که تمام کسانی که او را می شناسند از حیرت انگشت به دهان می شوند. این قانون را به کار بگیرید، از تاثیری که در زندگی تان می گذارد شگفت زده خواهید شد.

