

فکر، وازود ثراء

فکر، کیف تصح ثریا؟

الكتاب : فكّر، وازدد ثراءً _ فكّر، كيف تصبح ثرياً؟
الكاتب : نابليون هيل.
الفئة : تطوير ذات .



رقم الإيداع : 2025/14842
الترقيم الدولي : 978- 633- 8330- 07- 1

جميع الحقوق محفوظة للناشر ©

وأي اقتباس أو تقليد أو إعادة طبع أو نشر دون موافقة كتابية يُعرض صاحبه للمساءلة القانونية،
والآراء والمادة الواردة وحقوق الملكية الفكرية بالكتاب خاصة بالكاتب فقط لا غير.

فکر، وازدد ثراءً
فکر، کیف تصبح ثریاً؟

نابلیون هیل

محتويات الكتاب

10.....	مقدمة
15.....	ثلاثة أقدام من الذهب
19.....	درس بخمسين سنتاً في الإصرار
29.....	أنت "سيد مصيرك، وقبطان روحك"، لأن ..
35.....	الخطوة الأولى نحو الثراء
66.....	الخطوة الثانية نحو الثراء
67.....	كيف يتطور الإيمان
71.....	كن مؤمناً بنفسك؛ الإيمان باللانهاية
74.....	صيغة الثقة بالنفس
96.....	الخطوة الثالثة نحو الثراء
107.....	الخطوة الرابعة نحو الثراء
118.....	التكيف في زمن التحولات الاقتصادية
124.....	دان هالين: تجسيد الإرادة والطموح
128.....	نواة الثروات و أفق الفرص
130.....	لا سعر ثابت للأفكار السليمة

131.....	الخطوة الخامسة نحو الثراء
135.....	الفكر الدافع: طاقة التحول
137.....	مفتاح الفهم: الخيال والطاقة اللامحدودة
138.....	توظيف الخيال: كيف تبني الثروات؟
142.....	ماذا سأفعل لو كان لدي مليون دولار؟!
153.....	الخطوة السادسة نحو الثراء
155.....	أهمية التخطيط المنظم في رحلة النجاح
159.....	تخطيط بيع الخدمات
160.....	السمات الرئيسة للقادة
169.....	كيف ومتى تقدم على منصب جديد
182.....	ثمن الخطيئة وثمار الكساد
185.....	أهمية السلوك في النجاح
197.....	اكتشف نفسك
221.....	الخطوة السابعة نحو الثراء
222.....	احتفظ بمسشارك الخاص
224.....	حرية اتخاذ القرار أو قتله
238.....	الخطوة الثامنة نحو الثراء

246.....	حقًا من المفيد أن تكون مثابرا!
248.....	أعراض انعدام الإصرار
261.....	آخر رسول عظيم
265.....	الخطوة التاسعة نحو الثراء
271.....	هذا المبدأ متاح لك!
276.....	الخطوة العاشرة نحو الثراء
279.....	محفزات العقل
282.....	ملكة الخيال الإبداعي
284.....	رحلة إلى عوالم الإبداع
286.....	الفارق بين العبقرية والهوس
288.....	العقل البشري يستجيب للمحفزات!
306.....	الحب: عاطفة تنسج عبقرية الإبداع
311.....	الخطوة الحادية عشرة نحو الثراء
314.....	العقل الباطن: بوابة الوعي الخفي
316.....	قوة المشاعر وتأثيرها على العقل الباطن
318.....	المشاعر الإيجابية السبعة الرئيسية
319.....	المشاعر السلبية التي يجب تجنبها

320.....	أهمية تكوين العادات
325.....	الخطوة الثانية عشرة نحو الثراء
326.....	العاطفة الجنسية كقوة دافعة
329.....	القصة الدرامية للدماغ
335.....	الخطوة الثالثة عشرة نحو الثراء
339.....	بناء الشخصية من خلال الإيحاء التلقائي
350.....	الإيمان مقابل الخوف
352.....	الخوف
352.....	كيف تتغلب على أشباح الخوف الستة
356.....	الخوف من الفقر
360.....	أعراض الخوف من الفقر
362.....	حديث المال
365.....	المال يصنع الاختلاف
366.....	الخوف من الانتقاد
370.....	أعراض الخوف من النقد
384.....	قلق الرجل القديم
389.....	ورشة عمل الشيطان- الخطيئة السابعة

390.....كيف تحمي نفسك من التأثيرات السلبية

402.....الأعداء السبعة وخمسون الشهيرة كتبها أولد مان آي إف

مقدمة

الرجل الذي "فكّر" بطريقته نحو الشراكة مع توماس إديسون، هو بالفعل نموذج حي على أن "الأفكار أشياء". إنها تلك الأفكار القوية التي تتقاطع مع تحديد الهدف والمثابرة والرغبة الملتهبة التي تُحوّل الطموحات إلى ثروات أو أمور مادية أخرى. قبل أكثر من ثلاثين عامًا بقليل، أدرك "إدوين بارنز" مدى صحة ما يُقال عن أن الرجال يفكرون حقًا ويصبحون أثرياء. هذا الإدراك لم يكن وليد لحظة واحدة، بل تطور تدريجيًا، بدءًا من الرغبة الملتهبة حتى أصبح شريكًا تجاريًا لإديسون العظيم.

كانت إحدى السمات الجوهرية لرغبة بارنز هي تأكيده على أن رغبته في العمل مع إديسون كانت واضحة ومحددة، فهو لم يسعَ للعمل من أجل إديسون، بل معه. إذا دققت النظر في كيفية ترجمته لرغبته إلى واقع ملموس، ستكتسب فهمًا أعمق للمبادئ الثلاثة عشر التي تؤدي إلى الثراء.

عندما انطلقت هذه الرغبة، أو الدافع، في ذهنه، وجد نفسه في موقف لا يسمح له بالتصرف؛ فقد اعترض طريقه عائقان كبيران: الأول، أنه لم يكن يعرف السيد إديسون شخصيًا، والثاني، أنه لم يكن يملك ما يكفي من المال لدفع أجرة القطار إلى أورانج، نيو جيرسي.

عادةً ما كانت هذه الصعوبات كافية لتثني معظم الرجال عن السعي لتحقيق أحلامهم، لكن بارنز لم يكن من هؤلاء! كان مصمماً إلى حد بعيد على إيجاد وسيلة لتحقيق رغبته لدرجة أنه قرر في النهاية السفر على متن قطارات الدرجة الثالثة، بدلاً من الاستسلام. (وفي سياق البداية، فهذا يعني أنه سافر إلى إيست أورانج في قطار شحن.)

عندما قدم نفسه في مختبر السيد إديسون، أعلن بحماس أنه جاء للعمل مع المخترع. وفي ذروة لقائه الأول مع إديسون، بعد سنوات من ذلك، قال السيد إديسون: "لقد وقف أمامي هناك، يبدو كأنه متشرد عادي، لكن كان هناك شيء في تعبير وجهه يوحي بأنه مصمم على تحقيق ما جاء من أجله. لقد تعلمت من سنوات الخبرة أن الرجل الذي يرغب بصدق في شيء ما، لدرجة استعداده للمخاطرة بمستقبله بالكامل من أجل الحصول عليه، يكون مؤهلاً للفوز." وقد منح إديسون بارنز الفرصة التي سعى إليها، لأنه رأى أنه اتخذ قراراً جريئاً بالتصدي لأي عقبة تعترض طريقه نحو النجاح.

وفيما بعد، أثبتت الأحداث أنه لم يكن مخطئاً في حكمه. أشار إديسون نفسه إلى أن ما قاله بارنز الشاب في تلك اللحظة كان أقل أهمية بكثير مما كان يفكر فيه! لم يكن مظهر الشاب هو الذي جعله يبدأ العمل في مكتب إديسون، بل كان ما يدور في عقله هو ما كان له الأثر. إذا تمكنا من نقل

أهمية هذا البيان إلى كل من يقرأه، فلن تكون هناك حاجة لبقية هذا الكتاب.

لم يحصل بارنز في أول لقاء له على شراكته المأمولة مع إديسون، بل استهلّ مسيرته العملية بفرصة متواضعة للعمل في مكاتب إديسون، مُتقاضياً أجراً ضئيلاً لم يكن يساوي شيئاً في ميزان العمل الجاد. ومع أن المهام التي أوكلت إليه لم تكن تحمل في طياتها أي أهمية لإديسون، إلا أنها كانت بمثابة البوابة لبارنز، إذ أتاح له هذا الوضع عرض "بضاعته" حيث يمكن أن تلتقطها عين الشريك المنتظر.

مرّت الأشهر وكأنها تُجرى في نهر الزمن الهادئ، حيث لم يتحقق الهدف الذي عكف بارنز على ترسيخه في عقله كغاية نبيلة، لكنه كان مشغولاً في أعماق نفسه بتكثيف رغبته في أن يكون شريكاً تجارياً لإديسون. وكما يشير علماء النفس، فإن "عندما يكون المرء مستعداً حقاً لشيء ما، يُضيء ذلك على وجهه ويحتل مركز اهتمامه". كان بارنز مستعداً للإقدام على خطوة الشراكة، وكان مصمماً على أن يظل جاهزاً حتى تتحقق طموحاته.

لم يُردد على نفسه: "آه، حسناً، ما الفائدة؟ سأغير مساري وأبحث عن وظيفة بائع". بل قال بحزم: "لقد جئت إلى هنا لأدخل في شراكة مع إديسون، وسأحقق هذا الحلم حتى لو استغرق الأمر بقية حياتي". كانت هذه الكلمات تعبيراً عن إرادته الصلبة، حكاية تروي كيف يمكن للرجال أن

يتبنو هدفًا محددًا ويظلون مخلصين له حتى يصبح هاجسًا يسيطر على أفكارهم.

وربما لم يكن بارنز، في ذلك الحين، يدرك تمامًا أن تصميمه وإصراره على الحفاظ على تلك الرغبة سيسحقان كل المعوقات ويجلبان له الفرصة التي كان يفتش عنها. وحين أتاحت له تلك الفرصة، جاءت بصورة غير متوقعة ومن اتجاه غير مألوف، وهنا تكمن حيل الفرصة التي قد تتسلل في صمت، متخفية خلف مظهر محنة أو هزيمة عابرة. ولهذا، كثيرًا ما يفشل الكثيرون في التعرف على تلك الفرص الخفية.

كان إديسون قد أعدّ لتوه جهازًا مكتبيًا جديدًا، يُعرف باسم "آلة إديسون للإملاء" (التي تُعرف اليوم بإديفون)، لكنّ الباعة لم يكن لديهم حماس لهذه الآلة، إذ لم يتوقعوا أنها ستباع دون جهد كبير. هنا، أدرك بارنز أن الفرصة تتجلى أمامه، وقد زحفت بهدوء، مختبئة داخل آلة ذات شكل غريب لا تثير اهتمام أحد سواه والمخترع العظيم.

عرف بارنز أنه قادر على تسويق آلة إديسون للإملاء، وقدم اقتراحه لإديسون الذي انفتح له الباب سريعًا. باع الآلة بنجاح، ولدرجة عظيمة، حتى منح إديسون بارنز عقدًا لتوزيعها وتسويقها في كل أرجاء البلاد. من هنا، وُلد تحالف تجاري تحت شعار "صنعه إديسون وركبه بارنز"، والذي استمر لثلاثين عامًا.

وبفضل هذا التعاون، أضحى بارنز رجل أعمال ثريًا، لكنه حقق شيئًا أكبر بكثير، فقد أثبت فعلاً أن بإمكان المرء "أن يفكر ويصبح ثريًا". ولا أملك وسيلة لتحديد القيمة الحقيقية للأموال التي حصل عليها بارنز نتيجةً لرغبته، لكن من المؤكد أنها جلبت له ما يُعادل الملايين. ومع ذلك، يصبح هذا الرقم غير ذي أهمية مقارنةً بالقيمة العظيمة التي اكتسبها على شكل معرفة حقيقية، وهي أن الدافع غير المادي يمكن أن يتحول إلى ثروة مادية بفضل تطبيق المبادئ المعروفة.

بارنز، الذي تخيل نفسه شريكًا لإديسون العظيم، لم يكن يمتلك سوى القدرة على تحديد ما يريد، وعزيمة لا تلين. لم يكن يملك المال، ولم يكن له تأثير، ولكنه حاز على روح المبادرة والإيمان والثقة بالنفس. بهذه القوى الغامضة، أصبح الرجل الأول لدى أعظم مخترع عاش على مر العصور.

الآن، دعونا نلقي نظرة على موقف مختلف، وندرس الرجل الذي كان لديه الكثير من الأدلة الملموسة على الثروة، لكنه فقدوها، لأنه توقف على بعد ثلاثة أقدام من الهدف الذي كان يبحث عنه .

ثلاثة أقدام من الذهب

يُعَدُّ أحد أبرز أسباب الفشل هو التراجع عن الأهداف عند مواجهة الهزائم المؤقتة. فكل إنسان، في مرحلة ما من حياته، قد وقع ضحية لهذا الخطأ الجسيم. تأثر العم "آر يو داربي" بحمى الذهب خلال عصر الطفرات الذهبية، واندفع نحو الغرب بحثًا عن الثروة. ولعله لم يسمع قط أنه يتم استخراج كميات أكبر من الذهب من عقول البشر مقارنةً بما يتم انتزاعه من أعماق الأرض. لذا، عزم على القيام بذلك بنفسه، مُسلحًا بمعوله ومجرفته، رغم صعوبة الطريق، إلا أن شغفه بالذهب كان واضحًا.

بعد أسابيع من العمل الشاق، نال أخيرًا مكافأته باكتشاف المعدن اللامع. أدرك أنه يحتاج إلى آلات لسحب الخام إلى السطح، فبتأمل وبهدوء، غطى المنجم وتوجه إلى منزله في ويليامزبرغ بولاية ماريلاند، حيث أبلغ أقاربه وعددًا من جيرانه عن "الاكتشاف" الكبير. وقد اجتمعوا حوله، مُجمعين أموالهم لشراء الآلات الضرورية، وعاد العم داربي إلى المنجم مرة أخرى.

انطلقت عمليات التعدين وشحن الخامات إلى المصهر، وكانت العائدات تدل على أنهم يملكون واحدًا من أغنى المناجم في كولورادو! ومع بضع شحنات أخرى من هذا المعدن الثمين، سيتخلصون من الديون، ثم

يأتي الربح الكبير. لكن بينما كان العم داربي منهمكًا في الحفر، تبددت آماله. فجأة، اختفى عرق الذهب! بدا كما لو أنهم وصلوا إلى نهاية قوس قزح دون أن يجدوا شيئًا يُذكر. وحاولوا في يأس استعادة العرق، لكن كل محاولاتهم باءت بالفشل. في النهاية، اتخذوا قرار الانسحاب، باعوا الآلات لرجل غريب مقابل بضع مئات من الدولارات، وعادوا بالقطار إلى المنزل.

قد يظن البعض أن بعض الرجال الذين يواجهون الصعوبات أغبياء، لكن هذا ليس هو الحال مع داربي! فقد قرر الاتصال بمهندس تعدين ليتفقد المنجم ويجري بعض الحسابات. وبمراجعته، أشار المهندس إلى أن المشروع فشل بسبب جهل المالكين بـ"خطوط التصدع". إذ أظهرت حساباته أنهم كانوا على بُعد ثلاثة أقدام فقط من العثور على العرق! وهذا هو المكان الذي وُجد فيه الذهب لاحقًا!

حصل هذا الرجل "الغريب" على ملايين الدولارات من المعدن الخام من المنجم، لأنه كان يعرف أهمية استشارة الخبراء قبل الاستسلام. ورغم أن الأموال التي ساهمت في شراء الآلات جاءت في الأساس من جهد داربي الشاب، إلا أن أقاربه وجيرانه قد وضعوا ثقتهم فيه، مُقدمين دعمهم المالي، حتى دفع داربي كل دولار منهم، رغم أنه قضى سنوات لتحقيق ذلك.

ولم يمضِ وقت طويل حتى استعاد السيد داربي ما فقدته مرات عديدة، بعد أن اكتشف أن الرغبة الحقيقية يمكن أن تتحول إلى ذهب. جاءت هذه

الاكتشافات بعد أن دخل عالم تجارة التأمين على الحياة، مُستفيداً من الدروس التي تعلمها من مغامرته الذهبية.

يتذكر داربي جيداً أنه فقد ثروة طائلة لأنه توقف عن البحث عن الذهب على بُعد ثلاثة أقدام فقط. تلك التجربة العصبية جعلته يدرك أهمية الإصرار، فقرر أن يستفيد منها في مجاله الجديد، حيث راودته فكرة بسيطة لكنها عميقة: "لقد توقفت عن البحث عن الذهب على بُعد ثلاثة أقدام، لكنني لن أتوقف أبداً، فالرجل يقول 'لا' عندما أعرض عليه التأمين على الحياة."

بات داربي الآن واحداً من مجموعة نادرة تتكون من أقل من خمسين رجلاً يحققون مبيعات تفوق مليون دولار في التأمين على الحياة سنوياً. وهو مدين لمبدأ "قابليته للاشتباك" الذي اكتسبه من درسه القاسي في "قابليته للتخلي" أثناء تجربته في تعدين الذهب.

قبل أن يطرق النجاح أبواب أي إنسان، لابد وأن يواجه العديد من الهزائم المؤقتة، وقد يتعرض لبعض الفشل. وعندما تتغلب الهزيمة على الرجل، يصبح الخيار الأسهل والأكثر منطقية هو الاستسلام. وهذا ما يفعله معظم الرجال في نهاية المطاف. لكن أكثر من خمسمائة من أنجح الرجال الذين عرفتهم هذه البلاد عبر التاريخ أكدوا للمؤلف أن أعظم نجاحاتهم جاءت بعد خطوة واحدة فقط من اللحظة التي انكسروا فيها.

إن الفشل أشبه بمحتال يتمتع بحس عميق من السخرية والمكر. وقد يكون من السهل الاستسلام عند حافة النجاح، لكن من الضروري أن نتذكر أن كثيرين من أعظم الناجحين كانوا قرييين جدًا من تحقيق أهدافهم، لولا أنهم استسلموا في اللحظة التي كانوا فيها على وشك الوصول

درس بخمسين سنناً في الإصرار

بعد فترة وجيزة من حصول السيد داربي على شهادته من "جامعة هارد نوكس"، وقراره استثمار تجربته في مجال تعدين الذهب، أُتيحت له فرصة فريدة أظهرت له أن الرفض المتمثل في كلمة "لا" ليس بالضرورة نهاية المطاف.

في أحد الأيام، بينما كان يساعد عمه في طحن القمح في مطحنة قديمة، دخلت إلى الغرفة طفلة صغيرة هجينة، ابنة أحد المستأجرين، وقفت قرب الباب، تنظر بحذر. نظر العم إليها بغضب وسألها بصوت قاسٍ: "ماذا تريدان؟"

أجابت الطفلة بخجل: "أمي تقول لك أن ترسل لها خمسين سنناً".
فرد العم بتعسف: "لن أفعل ذلك، والآن اركضي إلى المنزل." لكن الطفلة، رغم تأكيدها "نعم، صحيح"، لم تتحرك من مكانها.
استمر العم في عمله، غارقاً في مشاغله، حتى غفل عن عدم مغادرتها.
وعندما أدرك أنها لا تزال واقفة، صرخ مجدداً: "أخبرتكَ أن تذهبي إلى المنزل! اذهبي الآن، أو سأقوم أنا بجرك إلى هناك!"

أجابت الطفلة بصوت واثق: "نعم سيدي"، لكنها لم ترح مكانها.

أسقط العم كيسًا من الحبوب كان على وشك صب محتواه في قادوس الطاحونة، ثم التقط عصا برميل وبدأ يتوجه نحوها، مع تعبير يوحي بالضيق. حبس داربي أنفاسه، متيقنًا أنه سيشهد حدثًا عنيقًا، فهو يعلم أن عمه معروف بصلابته، وأنه ليس من الحكمة تحدي الأطفال الهجاء في تلك البقعة.

وعندما اقترب العم منها، تقدمت الطفلة خطوة للأمام، نظرت في عينيه، وصرخت بكل قوة: "يجب أن تحصل أمي على خمسين سنًا!"

توقف العم للحظة، ونظر إليها بدهشة، ثم ألقى العصا ببطء على الأرض، وأخرج نصف دولار من جيبه، موجها إياه نحوها. استلمت الطفلة المال وتراجعت إلى الورا ببطء، دون أن ترفع عينها عن الرجل الذي انتصرت عليه.

بعد مغادرتها، جلس العم على صندوق، وصار يتأمل من النافذة، غارقًا في التفكير فيما جرى.

أما داربي، فقد انشغلت ذهنه بتلك الحادثة. كانت تلك هي المرة الأولى التي يشهد فيها طفلة هجينة تنتصر عمدًا على بالغ أبيض. كيف فعلت ذلك؟ ماذا حدث لعمه حتى يترك ضراوته ويصبح خاضعًا للخروف؟ ما هي القوة الغامضة التي استعملتها هذه الطفلة لتنتصر عليه؟

تراكمت في ذهن داربي تلك الأسئلة، لكنه لم يتوصل إلى إجاباتها إلا بعد سنوات، عندما استعاد تلك الذكرى، مما أظهر له عمق الدروس التي يمكن أن تُستخلص من مواقف الحياة.

من الغريب أن تُروى قصة هذه التجربة غير العادية للمؤلف داخل الطاحونة القديمة، في ذات المكان الذي استطاعت فيه الفتاة التغلب على عمها. ولقد قضيت ما يقرب من ربع قرن أدرس القوة الغامضة التي مكّنت طفلة هجينة، جاهلة وأمية، من هزيمة رجل بالغ يتمتع بخصال لا تحظى بها هي.

بينما كنا واقفين في تلك الطاحونة العتيقة، أعاد السيد داربي سرد القصة، موصوفاً إياها بـ"التغلب غير العادي". وانتهى بسؤال مهم: "ما الذي يمكنك أن تستخلصه من هذه القصة؟ ما هي القوة الغريبة التي استخدمتها تلك الطفلة، والتي أدت إلى تأثير عميق في وعي عمها، جعلته ينفذ ما طلبته، ويتحول من موقف الرفض إلى القبول؟"

يمكن العثور على إجابة لهذا السؤال في المبادئ الموضحة في هذا الكتاب، حيث يحتوي على تفاصيل وتعليمات كافية تمكّن أي شخص من فهم وتطبيق نفس القوة التي اكتشفتها الطفلة الصغيرة بالصدفة. إذا أبقيت عقلك متيقظاً، ستتمكن من إدراك هذه القوة الغريبة التي جاءت لإنقاذ الطفلة. ستلمح بعض جوانب هذه القوة في الفصل التالي.

ستجد في صفحات الكتاب فكرة يمكن أن تسهم في تسريع قدرتك على الاستجابة، وتجعل هذه القوة غير القابلة للمقاومة تحت تصرفك، لمصلحتك الخاصة. قد تتجلى لك هذه القوة في الفصل الأول، أو قد تُضيء في ذهنك في فصل لاحق، قد تأتي في صورة فكرة واحدة، أو قد تتجسد كخطة أو هدف. وفي بعض الأحيان، قد تستدعي هذه التجربة ذكرياتك عن الفشل أو الهزيمة، وتمنحك دروسًا تساعدك على استعادة ما فقدته في تلك اللحظات.

بعد أن استعرض لي السيد داربي القوة التي استخدمتها الطفلة الصغيرة عن غير قصد، أدرك أن خبرته الممتدة لثلاثين عامًا كبائع لعقود التأمين على الحياة كانت مرتبطة ارتباطًا وثيقًا بالدروس التي استخلصها من تلك الطفلة في ذلك الوقت.

قال السيد داربي: "في كل مرة كان يحاول فيها أحد العملاء إحباطي دون أن يشترى، كنت أرى تلك الطفلة واقفة هناك في المطحنة القديمة، وعيناها الكبيرتان تتلألآن بتحدٍ. كنت أخبر نفسي: يجب أن أتم هذا البيع. وتلك المبيعات كانت الأفضل بين جميع ما أنجزته، إذ تمت بعد أن قال الناس "لا" ولكنني تمكنت من إقناعهم".

كما أشار إلى خطأه في توقفه عن البحث عن الذهب على بعد ثلاثة أقدام فقط، قائلاً: "لكن تلك التجربة كانت نعمة مقنّعة. لقد علمتني

أهمية الاستمرار، مهما كانت الصعوبات، وهو درس كنت بحاجة لتعلمه قبل أن أنجح في أي شيء".

إن قصة السيد داربي، ومنجم الذهب، والطفلة الهجينة، وعمها، سُقرأ بلا شك من قبل مئات الرجال الذين يعتمدون في رزقهم على بيع عقود التأمين على الحياة. ولكل أولئك، يرغب المؤلف في أن يبرز كيف أن داربي يدين بقدرته على تحقيق مبيعات تفوق المليون دولار سنويًا لتلك التجربتين.

الحياة غريبة، وغالبًا ما تبدو مستحيلة! فكل من النجاح والفشل له جذورهما في تجارب تبدو بسيطة. تجارب السيد داربي كانت شائعة وبسيطة إلى حد كبير، لكنها كانت تحمل في طياتها الإجابة على مصيره، وكانت بالنسبة له ذات أهمية تعادل أهمية الحياة نفسها. لقد استفاد من هاتين التجربتين الدراميتين من خلال تحليلهما واستخلاص الدروس التي يمكن أن تُستفاد منهما. ولكن ماذا عن أولئك الذين ليس لديهم الوقت ولا الرغبة في دراسة الفشل بحثًا عن المعرفة التي قد تؤدي إلى النجاح؟ كيف وأين يمكنهم تعلم فن تحويل الهزيمة إلى فرصة؟

للإجابة عن هذه التساؤلات، وُضع هذا الكتاب. فقد تطلبت الإجابة وصف ثلاثة عشر مبدأً، ولكن تذكر، أثناء قراءتك، أن الإجابات التي تبحث عنها قد تتجلى في ذهنك من خلال فكرة أو خطة أو هدف يطرأ عليك أثناء استغراقك في القراءة. فكرة واحدة سليمة هي كل ما يحتاجه المرء لتحقيق

النجاح. المبادئ الموصوفة في هذا الكتاب هي من بين أفضل وأحدث ما هو معروف حول كيفية خلق أفكار مفيدة.

قبل أن نغوص في تفاصيل هذه المبادئ، نرى أنه من المهم أن نُقدِّم لك هذه الفكرة الأساسية: عندما يبدأ الثراء في التدفق بشكل سريع ووفير، يتساءل الإنسان عن مكانه ومكان اختفائه خلال تلك السنوات الطويلة. إن هذا البيان ليس مجرد تعبير، بل يُظهر أهمية الاعتقاد السائد بأن الثروات لا تُعطى إلا لمن يعملون بجد لفترة طويلة.

عندما تبدأ في التفكير وتصبح ثريًا، ستكتشف أن الثروات تبدأ بحالة ذهنية، تُحدد الهدف، مع القليل من العمل الشاق أو بدونه. من الضروري أن تهتم أنت وكل شخص آخر بمعرفة كيفية اكتساب تلك الحالة الذهنية التي تجذب الثروات. لقد قضيت خمسة وعشرين عامًا في البحث، وحللت أكثر من 25,000 شخص، لأنني أيضًا كنت أريد أن أعرف كيف يصبح الرجال الأثرياء أثرياء؟ وهل هناك طريقة محددة لاكتساب الثراء؟

بدون هذا البحث، لم يكن من الممكن كتابة هذا الكتاب. ومن الجدير بالذكر هنا حقيقة هامة: أن الكساد الكبير بدأ في عام 1929، واستمر في تدمير الحياة الاقتصادية حتى تولى الرئيس روزفلت منصبه. وبعد ذلك، بدأ الكساد يتلاشى تدريجيًا، تمامًا كما يرفع الكهربائي في المسرح الأضواء تدريجيًا، محوًا الظلام إلى نور قبل أن يدركه أحد. وهكذا، بدأت موجة الخوف تتبدد في عقول الناس، مُفسحة المجال للأمان والطمأنينة.

راقب عن كثب، ففي اللحظة التي تتقن فيها مبادئ هذه الفلسفة وتشرع في تطبيق التعليمات المتضمنة، ستشهد تحولاً ملحوظاً في وضعك المالي، وستبدأ الأشياء التي تلمسها تتحول إلى أصول تعود عليك بالنفع. هل تعتقد أن ذلك ممكن؟ بلى، هو ممكن تمامًا!

إن إدراك الرجل العادي لمعنى "المستحيل" يُعتبر من أبرز نقاط الضعف في الإنسانية، فهو محاصر بالقواعد التي تفرض عليه قيودًا تظل محصورة في حدود الفشل. هو يعلم تمامًا كل ما يُعتقد أنه غير قابل للتحقيق. لذلك، وُضِعَ هذا الكتاب ليقدم أولئك الذين يسعون إلى معرفة القواعد التي جعلت من آخرين ناجحين، وهم على استعداد لاستقبال ما تحمله تلك القواعد من أسرار.

قبل سنوات عدة، اقتنيت قاموسًا جيدًا، وكان أول ما فعلته هو النظر إلى كلمة "مستحيل" وقصتها بدقة من صفحاته. ولا أعتقد أن هذا الأمر سيكون تصرفاً غير حكيم بالنسبة لك.

النجاح يأتي لأولئك الذين يكتسبون الوعي بالنجاح، بينما يأتي الفشل لأولئك الذين يتركون أنفسهم بلا مبالاة يتبنون وعي الفشل. هدف هذا الكتاب هو مساعدة أولئك الذين يسعون إليه على تعلم فن تحويل عقولهم من حالة الوعي بالفشل إلى حالة الوعي بالنجاح.

ثمة ضعف آخر يعاني منه الكثيرون، وهو عادة قياس كل شيء وكل شخص بناءً على انطباعاتهم ومعتقداتهم. بعض من سيقراً هذا الكتاب سيؤمن أنه لا يمكن لأحد أن يفكر ويصبح ثرياً، لأن عاداتهم الفكرية غارقة في عالم الفقر والعوز والبؤس والفشل.

تذكرني هذه الأذهان التعيسة بشاب صيني بارز جاء إلى أمريكا ليتعلم بأسلوبها، فالتحق بجامعة شيكاغو. وفي إحدى الأيام، التقى الرئيس هاربر بهذا الشاب الشرقي في الحرم الجامعي، فتوقف للدردشة معه لبضع دقائق وسأله عما أعجبه في الشعب الأمريكي. أجاب الصيني: "لماذا؟ بسبب ميل عينيك، فعيونك مائلة!"

ماذا يمكن أن نقول عن الصينيين؟ نحن نرفض أن نصدق ما لا نفهمه، ونعتقد بجهل أن حدودنا هي المقياس الذي ينبغي أن يُقاس به الجميع. ومن المؤكد أن عيون زميلنا "مائلة"، لأنهم ليس لديهم نفس ملامحنا.

ينظر الملايين إلى إنجازات هنري فورد بعد نجاحه، ويحاسبونه على حظه أو عبقريته، أو أي شيء آخر يُنسب إليه الفضل في ثروته. ربما واحد من كل مائة ألف يعرف سر نجاح فورد، وأولئك الذين يعرفون غالباً ما يكونون متواضعين أو مترددين في البوح عنه بسبب بساطته.

سأوضح لك "السر" من خلال مثال واحد. منذ بضع سنوات، قرر فورد أن يُنتج المحرك V8 الشهير الآن. اختار بناء محرك مكون من ثمان

أسطوانات مصبوبة في كتلة واحدة، وأصدر تعليماته لمهندسيه لتصميم المحرك. وعلى الرغم من أن التصميم وُضع على الورق، فإن المهندسين اتفقوا، أمام الرجل، على أن من المستحيل ببساطة صب كتلة محرك غاز ثماني الأسطوانات في قطعة واحدة.

قال فورد: "قوموا بإنتاجها على أية حال." أجابوا: "هذا مستحيل!"
أمرهم فورد: "انطلقوا، وثابروا على المهمة حتى تنجح بغض النظر عن الوقت المطلوب."

مضى المهندسون قدماً، لم يكن هناك شيء آخر يمكنهم فعله، إذا ظلوا ضمن طاقم عمل فورد. مرت ستة أشهر ولم يحدث شيء، مرت ستة أشهر أخرى ولم يحدث شيء أيضاً، جرب المهندسون كل خطة يمكن تصورها لتنفيذ الأوامر، لكن بدا الأمر غير وارد؛ إنه "مستحيل!"

في نهاية العام، راجع فورد مهندسيه، وأبلغوه مرة أخرى أنهم لم يجدوا طريقة لتنفيذ أوامره.

قال فورد: "انطلقوا، فأنا أريد ذلك، وسأحصل عليه." انطلقوا، وبعد ذلك، كما لو كان بضرية من السحر، تم اكتشاف السر.

لقد فاز إصرار فورد مرة أخرى!

قد لا يتم وصف هذه القصة بدقة متناهية، لكن في مجموعها ومضمونها صحيحة. نستنتج منها، أنت الذي ترغب في أن تفكر وتصبح ثريًا، سر ملايين فورد، إذا استطعت. لن تضطر إلى البحث بعيدًا جدًا.

هنري فورد ناجح لأنه يفهم ويطبق مبادئ النجاح، وأحد هذه المبادئ هو الرغبة: معرفة ما يريده المرء. تذكر قصة فورد هذه وأنت تقرأها، واختر الأسطر التي وصف فيها سر إنجاز الهائل. إذا كان بإمكانك القيام بذلك، إذا كان بإمكانك وضع إصبعك على مجموعة معينة من المبادئ التي جعلت هنري فورد ثريًا، يمكنك أن تساوي إنجازاته في أي دعوة تناسبك تقريبًا.

أنت "سيد مصيرك، وقبطان روحك"، لأن ...

عندما كتب هينلي السطور التنبؤية: "أنا سيد قدرتي، أنا قائد روحي"، كان عليه أن يُخبرنا بأننا أسياد مصائرنا وقادة أرواحنا، إذ نملك القوة للتحكم في أفكارنا. كان ينبغي له أن ينبهنا إلى أن الأثير الذي يحيط بهذه الأرض الصغيرة، والذي نتحرك فيه ويحتوي على كياننا، هو نوع من الطاقة النابضة، تهتز بمعدل لا يُمكن تصوره. هذا الأثير مشحون بقوى عالمية تتكيف مع طبيعة الأفكار التي نحتفظ بها في عقولنا، وتحفزنا بطرق طبيعية على تحويل أفكارنا إلى واقع مادي.

لو أن الشاعر أطلعنا على هذه الحقيقة العظيمة، لكننا فهمنا لماذا نحن سادة مصائرنا وقادة أرواحنا. كان يجب عليه أن يؤكد لنا بأن هذه القوة لا تميز بين الأفكار الهدامة والأفكار البناءة، وأنها ستجذبنا لترجمة أفكار الفقر إلى واقع مادي، بنفس الوتيرة التي ستدفعنا بها لأخذ خطوات نحو أفكار الثراء.

كان ينبغي أن يُخبرنا أيضًا بأن عقولنا قد أصبحت مغناطيسية بفعل الأفكار السائدة التي نتمسك بها، وأن هذه "المغناطيسات" تجذب إلينا القوى والأشخاص والظروف التي تتناغم مع طبيعة أفكارنا المهيمنة.

كان يجب عليه أن يُشير إلى أنه قبل أن نتمكن من تجميع الثروات بكثرة، ينبغي علينا أن نجذب عقولنا برغبة مُلِحّة في الثراء، وأن نصبح "واعينَ بالمال" حتى تدفعنا هذه الرغبة إلى وضع خطط محددة للحصول عليه.

لكن كونه شاعرًا وليس فيلسوفًا، اكتفى هينلي بتقديم هذه الحقائق العظيمة في قالب شعري، تاركًا لمن تبعه مهمة تفسير المعنى الفلسفي لهذه السطور. ومع مرور الوقت، بدأت هذه الحقيقة تتكشف، حتى أصبح من الواضح الآن أن المبادئ التي يُراد مناقشتها في هذا الكتاب تحمل سر السيطرة على مصيرنا الاقتصادي.

نحن الآن مستعدون لاستكشاف أولى هذه المبادئ. احتفظ بروح الانفتاح، وتذكر وأنت تقرأ أن هذه المبادئ ليست من اختراع إنسان واحد؛ بل تم جمعها من تجارب الحياة لأكثر من خمسمائة رجل نجحوا في تكوين ثروات هائلة، أولئك الذين بدأوا من الفقر، مع قليل من التعليم، ودون تأثير. حيث أثبتت هذه المبادئ فاعليتها مع هؤلاء الرجال، كما يمكنك تشغيلها لمصلحتك الدائمة.

ستجد أنه من السهل، وليس من الصعب، القيام بذلك.

قبل أن تقرأ الفصل التالي، أريدك أن تعرف أنه ينقل المعلومات الواقعية التي قد تغير مصيرك المالي بالكامل بسهولة، لأنه قد أحدث بالتأكيد تغييرات ذات أبعاد هائلة لشخصين موصوفين.

أريدكم أن تعرفوا أيضًا أن العلاقة بيني وبين هذين الرجلين هي من النوع الذي لم يكن بإمكانني أن أتححر من الحقائق، حتى لو كنت أرغب في القيام بذلك. كان أحدهما أقرب أصدقائي على نحو شخصي منذ ما يقرب من خمسة وعشرين عامًا، والآخر هو ابني. النجاح غير العادي لهذين الرجلين، النجاح الذي اعتمدا عليه بسخاء للمبدأ الموصوف في الفصل التالي، يبرر أكثر من هذه الإشارة الشخصية كوسيلة للتأكيد على القوة البعيدة لهذا المبدأ.

منذ ما يقرب من خمسة عشر عامًا، ألقيت خطاب التخرج في كلية سالم، فيرجينيا الغربية. لقد أكدت على المبدأ الموصوف في الفصل التالي، بكثافة كبيرة لدرجة أن أحد أعضاء فصل الخريجين خصصه بالتأكيد، وجعله جزءًا من فلسفته الخاصة. الشاب الآن عضو في الكونجرس، وعامل مهم في الإدارة الحالية. قبل أن يذهب هذا الكتاب إلى الناشر مباشرة، كتب لي رسالة أوضح فيها رأيه في المبدأ المحدد في الفصل التالي، وهو أنني اخترت نشر رسالته كمقدمة لهذا الفصل، بمنحك فكرة عن المكافآت القادمة.

"عزيزي نابليون:

خدمتي كعضو في الكونغرس بعد أن أعطتني نظرة ثاقبة لمشاكل الرجال والنساء، أكتب لأقدم اقتراحًا قد يكون مفيدًا لآلاف الأشخاص الجديرين.

مع الاعتذار، يجب أن أذكر أن الاقتراح، إذا تم تنفيذه، سيعني عدة سنوات من العمل والمسؤولية تجاهك، لكنني أشعر بالسعادة لتقديم الاقتراح، لأنني أعرف حبك الكبير لتقديم خدمة مفيدة.

في عام 1922، ألقى خطاب التخرج في كلية سالم، عندما كنت عضوًا في فصل الخريجين. في هذا العنوان، زرعت في ذهني فكرة كانت مسؤولية عن الفرصة المتاحة لي الآن لخدمة شعب ولايتي، وسوف تكون مسؤولية، إلى حد كبير، عن أي نجاح قد أحققه في المستقبل.

الاقتراح الذي يدور في ذهني؛ هو أن تضع في كتاب مجمع ومضمن العنوان الذي قدمته في كلية سالم، وبهذه الطريقة تمنح شعب أمريكا فرصة للربح من خلال سنوات خبرتك العديدة وارتباطك بالرجال الذين- بعظمتهم- جعلوا أمريكا أغنى أمة على وجه الأرض.

أتذكر- كما لو كان بالأمس- الوصف الرائع الذي قدمته للطريقة التي ارتقى بها هنري فورد إلى مستويات عالية، مع القليل من التعليم، وبدون أي دولار، وبدون أصدقاء مؤثرين. بعد ذلك، قررت، حتى قبل أن تنتهي من

حديثك، أن أجعل مكاناً لنفسى، بغض النظر عن عدد الصعوبات التي يجب أن أتغلب عليها.

سينهي آلاف الشباب تعليمهم هذا العام خلال السنوات القليلة المقبلة؛ كما سيبحث كل واحد منهم عن رسالة التشجيع العملي مثل تلك التي تلقيتها منك؛ سيرغبون في معرفة إلى أين يتجهون، وماذا يفعلون، للبدء في الحياة. يمكنك إخبارهم، لأنك ساعدت في حل مشاكل الكثير والكثير من الأشخاص.

إذا كانت هناك أية طريقة ممكنة يمكنك من خلالها تقديم خدمة رائعة، فهل يمكنني تقديم الاقتراح الذي تقوم بتضمينه مع كل كتاب، أحد مخططات التحليل الشخصية الخاصة بك، حتى يتمكن مشتري الكتاب من الاستفادة من جرد ذاتي كامل، مشيراً بالضبط إلى ما يقف في طريق النجاح، وذلك كما أشرت لي منذ سنوات.

هذه الخدمة، توفر لقراء كتابك صورة كاملة وغير متحيزة عن أخطائهم وفضائلهم، ستعني لهم الفرق بين النجاح والفشل، كما أنها ستكون خدمة لا تقدر بثمن.

الملايين من الناس يواجهون الآن مشكلة العودة، بسبب الكساد، وأنا أتحدث من تجربة شخصية عندما أقول، أعلم أن هؤلاء الأشخاص

الجادين سيرحبون بفرصة إخبارك بمشاكلهم، وتلقي اقتراحاتك من أجل الحل.

أنت تعرف مشاكل أولئك الذين يواجهون ضرورة البدء من جديد. هناك الآلاف من الناس -في أمريكا اليوم- يرغبون في معرفة: كيف يمكنهم تحويل الأفكار إلى أموال، أشخاص يجب أن يبدأوا من نقطة الصفر، بدون تمويل، ويعوضوا خسائرهم. إذا كان بإمكان أي شخص مساعدتهم، فيمكنك أنت ذلك.

إذا قمت بنشر الكتاب، أود أن أمتلك النسخة الأولى من المطبعة، التي وقعتها شخصيًا. مع أطيب التمنيات، صدقي.

صديقك العزيز، جينينجز راندولف"

الخطوة الأولى نحو الثراء

الرغبة

نقطة التحول في تحقيق الخطوة الأولى نحو الثروات بالكامل

عندما نزل إدوين بارنز من قطار الشحن في أورانج، نيو جيرسي، قبل أكثر من ثلاثين عامًا، قد يبدو للوهلة الأولى كأنه متشرد، ولكن في أعماق نفسه كانت تتقد أفكار ملك! بينما كان يشق طريقه من خطوط السكك الحديدية نحو مكتب توماس أديسون، كان عقله يعمل بجد. تخيل نفسه واقفًا أمام إديسون، يسمع نفسه يسأل السيد إديسون عن فرصة لتحقيق هوسه المستمر في الحياة، تلك الرغبة الملتهبة لأن يصبح شريكه التجاري.

لم تكن رغبة بارنز مجرد أمل عابر، ولا كانت مجرد أمنية. لقد كانت رغبة قوية ونابضة، تفيض بالحماس، تتجاوز كل شيء آخر. كانت رغبة محددة لا لبس فيها. لم تكن جديدة عندما اقترب من إديسون، بل كانت مسيطرة عليه لفترة طويلة. في البداية، حين ولدت تلك الرغبة في ذهنه، قد تكون مجرد فكرة عابرة، لكنها تحولت إلى هاجس حقيقي عندما وقف أمام إديسون.

بعد بضع سنوات، وجد إدوين بارنز نفسه مرة أخرى أمام إديسون، في نفس المكتب الذي شهد لقائهما الأول. هذه المرة، تجسدت رغبته إلى

حقيقة، حيث كان يعمل مع إديسون، وقد أصبح الحلم الذي كان يسيطر على حياته واقعًا ملموسًا. اليوم، ينظر الأشخاص الذين يعرفون بارنز إليه بحسد بسبب "التحول" الذي قاده الحياة إليه. يروونه في ذروة انتصاره، دون أن يكلفوا أنفسهم عناء التحقيق في الأسباب الحقيقية لنجاحه.

نجح بارنز لأنه اختار هدفًا محددًا، وكّرس له كل طاقاته وإرادته وجهوده. لم يصبح شريك إديسون في اليوم الأول، بل تقبل العمل في أصغر المهام، طالما كانت توفر له فرصة واحدة نحو هدفه المنشود. مرت خمس سنوات قبل أن تلوح الفرصة التي كان يسعى إليها. خلال تلك السنوات، لم يتلقَ بارنز بصيص أمل واحد، ولا وعدًا واحدًا بتحقيق رغبته. بالنسبة للجميع، باستثناء نفسه، لم يكن سوى ترس آخر في عجلة أعمال إديسون، ولكنه في عقله كان شريكًا له في كل دقيقة منذ اليوم الذي بدأ فيه العمل هناك.

إنها دلالة رائعة على قوة الرغبة المحددة. لقد حقق بارنز هدفه لأنه أراد أن يكون شريكًا تجاريًا للسيد إديسون أكثر من أي شيء آخر. وضع خطة لتحقيق هذا الهدف وقطع جميع الجسور خلفه.

لقد وقف إدوين بارنز إلى جانب رغبته حتى أصبحت تلك الرغبة، التي كانت في البداية مجرد هاجس، المهيمنة على حياته، وأخيرًا تحققت. عندما ذهب إلى أورانج، لم يقل لنفسه: "سأحاول إقناع إديسون بإعطائي وظيفة سهلة"، بل صرح بعزيمة: "سأقابل إديسون، وأبلغه أنني جئت

لأدخل في شراكة معه." لم يكن في ذهنه القول: "سأعمل هناك لبضعة أشهر، وإذا لم أحصل على أي تشجيع، سأستقيل وأبحث عن وظيفة في مكان آخر." بل كان عازمًا على أنه: "سأبدأ من أي مكان، وسأفعل أي شيء يأمرني إديسون بفعله، لكن قبل أن أنتهي، سأكون شريكه".

لم يكن يتساهل في خياراته، إذ لم يفكر في أن يكون لديه بديل في حال فشلت محاولاته. بل كان له موقف صارم حيث قال: "هناك شيء واحد في هذا العالم أنا مصمم على امتلاكه، وهو ارتباط تجاري مع توماس إديسون. سأحرق كل الجسور ورأيي، وسأشارك مستقبلي بالكامل في قدرتي على الحصول على ما أريد".

لم يترك لنفسه أية طريقة للتراجع، كان عليه أن يفوز أو يموت! هذه هي جوهر قصة نجاح بارنز. ففي وقت من الأوقات، واجه أحد المحاربين العظام وضعا اضطره إلى اتخاذ قرار يضمن له النجاح في ساحة المعركة. كان عليه أن يواجه عدوًا قويًا يتفوق عليه عددًا. حَمَلَ جنوده على متن القوارب، وأبحر نحو بلاد العدو، ثم أفرغ الجنود والمعدات، وأمر بحرق السفن التي أقلتهم. وخاطب رجاله قبل المعركة الأولى قائلاً: "أنتم ترون الدخان يتصاعد من القوارب، وهذا يعني أنه لا يمكننا ترك هذه الشواطئ على قيد الحياة ما لم ننتصر! ليس لدينا الآن خيار؛ إما أن نفوز أو نهلك!"

وانتصرت قواته.

يجب على كل شخص يسعى للفوز في أي مشروع أن يكون مستعدًا لإحراق سفنه وقطع جميع مصادر التراجع. من خلال القيام بذلك فقط، يمكن للمرء أن يضمن الحفاظ على الحالة الذهنية المعروفة باسم "الرغبة الملتهبة للفوز"، وهي ضرورية لتحقيق النجاح.

في صباح اليوم التالي لحريق شيكاغو العظيم، تجمع مجموعة من التجار في شارع ستيت ستريت، يراقبون بقايا ما كانت متاجرهم. اجتمعوا في مؤتمر ليقرروا ما إذا كانوا سيحاولون إعادة البناء، أو يغادرون شيكاغو ويبدأون من جديد في مكان أكثر وعدًا. وقد توصلوا إلى قرار بالإجماع، ما عدا واحدًا، لمغادرة شيكاغو.

لكن التاجر الذي قرر البقاء وإعادة البناء أشار بأصبعه إلى بقايا متجره، وقال: "أيها السادة، في هذا المكان بالذات سأبني أكبر متجر في العالم، بغض النظر عن عدد المرات التي قد يحترق فيها".

كان ذلك قبل أكثر من خمسين عامًا، وتم بناء المتجر. يقف اليوم هناك، نصب تذكاري شاهق لقوة تلك الحالة الذهنية المعروفة باسم الرغبة الملتهبة. كان الشيء السهل على مارشال فيلد-أن يفعل- هو بالضبط ما فعله زملاؤه التجار. عندما كان الذهاب صعبًا، وبدا المستقبل كئيبيًا، توقفوا وذهبوا إلى حيث بدأ الأمر أسهل.

لاحظ جيداً هذا الاختلاف بين مارشال فيلد والتجار الآخرين، لأنه نفس الاختلاف الذي يميز إدوين بارنز عن آلاف الشباب الآخرين الذين عملوا في منظمة إديسون. إنه نفس الاختلاف الذي يميز عملياً كل من ينجح عن أولئك الذين فشلوا.

كل إنسان بلغ سن فهم الغرض من المال يتمناه، الرغبة لن تجلب الثروات، لكن الرغبة في الثروات بحالة ذهنية تصبح هاجساً، ثم التخطيط لطرق ووسائل محددة لاكتساب الثروات، ودعم تلك الخطط بإصرار لا يعترف بالفشل، سيجلب الثروات.

تتكون الطريقة التي يمكن من خلالها تحويل الرغبة في الثروة إلى معادلتها المالي، من ست خطوات محددة وعملية، وهي:

أولاً: حدد في عقلك المبلغ المحدد من المال الذي تريده؛ فلا يكفي أن تقول "أريد الكثير من المال"، ولكن كن محدداً فيما يتعلق بالمبلغ. (هناك سبب نفسي للوضوح سيتم وصفه في فصل لاحق).

ثانياً: حدد بالضبط ما تنوي تقديمه مقابل المال الذي تريده. (لا توجد حقيقة مثل "شيء مقابل لا شيء").

ثالثاً: حدد موعداً محدداً متى تنوي امتلاك المال الذي تريده.

رابعاً: ضع خطة محددة لتحقيق رغبتك، وابدأ فوراً، سواء كنت مستعداً أم لا، لوضع هذه الخطة موضع التنفيذ.

خامسا: اكتب بيانًا واضحًا وموجزًا عن مبلغ المال الذي تنوي الحصول عليه، وحدد الحد الزمني لاكتسابه، وحدد ما تنوي تقديمه مقابل المال، ووصف بوضوح الخطة التي تنوي تجميعه من خلالها.

سادسا: اقرأ بيانك المكتوب بصوت عالٍ، مرتين يوميًا، مرة قبل النوم ليلاً، ومرة بعد الاستيقاظ صباحًا. وكلما تقرأ-انظر واشعر وثق بنفسك بالفعل في حيازة المال.

من المهم أن تتابع الإرشادات الموضحة في هذه الخطوات الست، ومن المهم بشكل خاص أن تلتزم وتتبع التعليمات الواردة في الفقرة السادسة. قد تشكو من أنه من المستحيل أن "ترى نفسك تمتلك المال" قبل أن تحصل عليه بالفعل. هذا هو المكان الذي ستأتي فيه الرغبة الملهبة في مساعدتك. إذا كنت ترغب حقًا في المال لدرجة أن رغبتك هي هوس، فلن تجد صعوبة في إقناع نفسك أنك ستحصل عليه. الهدف هو الرغبة في الحصول على المال، وأن تصبح عازمًا على امتلاكه بحيث تقنع نفسك أنك ستحصل عليه.

فقط أولئك الذين أصبحوا "واعين بالمال" يراكمون ثروات عظيمة، حيث إن "وعي المال" يعني أن العقل قد أصبح مشبعًا تمامًا بالرغبة في المال، بحيث يمكن للمرء أن يرى نفسه في حوزته بالفعل.

بالنسبة للمبتدئين، الذين لم يتعلموا مبادئ عمل العقل البشري، قد تبدو هذه التعليمات غير عملية. قد يكون من المفيد، لكل من يفشل في التعرف على سلامة الخطوات الست، أن يعرف أن المعلومات التي تنقلها قد وردت من أندرو كارنيجي، الذي بدأ كعامل عادي في مصانع الصلب، لكنه تمكن، على الرغم من بدايته المتواضعة، جعل هذه المبادئ تمنحه ثروة تزيد كثيرًا عن مائة مليون دولار.

قد يكون من المفيد أيضًا معرفة أن الخطوات الست الموصى بها هنا قد تم فحصها بعناية من الراحل توماس أديسون، الذي وضع ختم موافقته عليها، ليس فقط الخطوات الأساسية لتكديس الأموال، ولكنها ضرورة من أجل تحقيق أي هدف محدد.

الخطوات لا تتطلب "الأشغال الشاقة"، إنها تدعونا إلى عدم التضحية، إنها لا تحتاج إلى أن يصبح المرء سخيًا أو ساذجًا، فتطبيقها لا يتطلب قدرًا كبيرًا من التعليم، لكن التطبيق الناجح لهذه الخطوات الست يتطلب قدرًا كافيًا من الخيال لتمكين المرء من رؤية وفهم أن تراكم الأموال لا يمكن تركه للصدفه والحظ السعيد، بل يجب على المرء أن يدرك أن كل من راك ثروات كبيرة، فعل أولًا قدرًا معينًا من الحُلم، والأمل، والتمني، والرغبة، والتخطيط قبل أن يكتسب المال.

قد تعلم جيدًا، هنا، أنه لا يمكنك أبدًا الحصول على ثروات بكميات كبيرة ما لم تتمكن من العمل بنفسك في حالة من الرغبة الشديدة في الحصول على المال، وفي الواقع تؤمن أنك ستمتلكه.

لعلك تعلم جيدًا أيضًا أن كل قائد عظيم، منذ فجر الحضارة وحتى الوقت الحاضر، كان حالمًا. المسيحية هي أعظم قوة محتملة في العالم اليوم، لأن مؤسسها كان حالمًا شديدًا لديه الرؤية والخيال لرؤية الحقائق في شكلها العقلي والروحي قبل أن تتحول إلى شكل مادي.

إذا كنت لا ترى ثروات كبيرة في خيالك، فلن تراها أبدًا في رصيدك المصرفي.

لم يسبق في تاريخ أمريكا أن كانت هناك فرصة عظيمة للحالمين العاملين- كما هي موجودة الآن- لقد أدى الانهيار الاقتصادي الذي دام ست سنوات إلى انخفاض جميع الرجال، إلى حد كبير، إلى نفس المستوى. سباق جديد على وشك الانطلاق، والرهانات تمثل ثروات ضخمة سوف تتراكم خلال السنوات العشر القادمة. لقد تغيرت قواعد السباق، لأننا نعيش الآن في عالم متغير يفضل بالتأكيد الجماهير، أولئك الذين لم يكن لديهم سوى فرصة ضئيلة أو معدومة للفوز في ظل الظروف التي كانت سائدة خلال فترة الكساد، عندما كان الخوف يشل النمو والتنمية.

نحن في هذا السباق من أجل الثراء، يجب أن نشجع على معرفة أن هذا العالم المتغير الذي نعيش فيه يتطلب أفكارًا جديدة، وطرقًا جديدة للقيام بالأشياء، وقادة جدد، واختراعات جديدة، وأساليب تدريس جديدة، وأساليب تسويق جديدة، كتب وأدب جديد وميزات جديدة للراديو وأفكار جديدة لنقل الصور. بعد كل هذا الطلب على أشياء جديدة وأفضل، هناك صفة واحدة يجب أن يمتلكها المرء للفوز، وهي تحديد الهدف، ومعرفة ما يريده المرء، والرغبة الشديدة في امتلاكه.

كان كساد العمل بمثابة علامة فارقة تنبئ بانتهاء عصر وبداية آخر. إن العالم المتغير الذي نعيشه اليوم يتطلب حالمين عمليين قادرين على تجسيد أحلامهم، فهؤلاء الحالمون هم صناع الحضارات، ورجال المستقبل الذين سيصنعون غدًا مشرقًا. نحن الذين نسعى إلى جمع الثروات يجب أن نتذكر دائمًا أن القادة الحقيقيين هم أولئك الذين استغلوا القوى غير المرئية، وعكفوا على تحويل الأفكار المجردة إلى معالم حضارية، من ناطحات السحاب إلى المصانع والطائرات، وكل ما من شأنه أن يُثري الحياة ويجعلها أكثر بهجة وراحة.

إن التسامح والعقل المنفتح هما من ضروريات الحالمين في عصرنا. أولئك الذين يرتعدون من الأفكار الجديدة محكوم عليهم بالفشل قبل أن يخطوا أولى خطواتهم. صحيح أنه لا يوجد غرب بري وصوفي يمكن غزوه

كما كان في الماضي، إلا أن هناك عوالم تجارية وصناعية واسعة تنتظر إعادة تشكيلها وتوجيهها وفق رؤى جديدة.

عند تخطيطك للحصول على نصيبك من الثروات، لا تدع أحدًا يدفعك إلى احتقار الحالم. للفوز بالمخاطر الكبيرة في هذا العالم المتغير، ينبغي عليك أن تستلهم روح الرواد العظماء الذين أعطت أحلامهم الحضارة كل ما لها من قيمة. تلك الروح تمثل شريان الحياة لبلدك، حيث تنمو الفرص وتزدهر المواهب.

لا ننسى حلم كولومبوس بعالم مجهول، حين راهن بحياته على وجود هذا العالم واكتشفه. وكوبرنيكوس، الفلكي العظيم، الذي تصور تعدد العوالم وكشفها؛ لم يُحاكم بعد انتصاره على أنه "غير عملي"، بل أصبح رمزًا يُتعبد في ضريحه، مما يؤكد أن "النجاح لا يحتاج إلى اعتذار، والفشل لا يُغتفر أعذاره."

إذا كان ما ترغب في القيام به صحيحًا، ولديك إيمان به، ابدأ وافعله! عبّر عن حلمك ولا تعر بآلاً لما يقوله "الآخرون". إذا واجهت هزيمة مؤقتة، فتذكر أن هؤلاء "الآخرين" قد لا يدركون أن كل فشل يحمل في طياته بذور نجاح مماثل.

هنري فورد، ذلك الفقير غير المتعلم، حلم بعربة بلا أحصنة، وعمل بكل ما يمتلكه دون انتظار الفرصة المناسبة. واليوم، يُعد دليلاً على حلمه

الذي أحاط بالأرض بأسرها. لقد وضع عددًا من العجلات في الحركة أكثر من أي شخص آخر، لأنه لم يخف من دعم أحلامه.

أما توماس إديسون، فقد حلم بمصباح كهربائي، وبدأ من حيث يقف ليحول حلمه إلى واقع. وعلى الرغم من أنه واجه أكثر من عشرة آلاف إخفاق، إلا أنه ظل متمسكًا برؤيته حتى جعلها حقيقة ملموسة، فالحالمون العمليون لا يعرفون الاستسلام.

حلم ويلان بسلسلة من متاجر السيجار، وحول حلمه إلى فعل، والآن تحتل متاجر السيجار المتحدة أفضل المواقع في أمريكا. ولينكولن، الذي حلم بتحرير العبيد، عمل بلا كلل لتحقيق حلمه، ورغم قسوة الحياة، لم يعيش ليرى الشمال والجنوب موحدين، يترجمان رؤيته إلى واقع.

وحلم الأخوان رايت بآلة تطير في الهواء، والآن، بات بإمكان الجميع رؤية الأدلة التي تثبت أنهم حلموا بصدق وواقعية.

حلم ماركوني بنظام لتسخير القوى غير الملموسة للأثير، والدليل على أنه لم يحلم عبثًا يمكن العثور عليه في كل لاسلكي وراдио في العالم. علاوة على ذلك، جلب حلم ماركوني المقصورة الأكثر تواضعًا والقصر الأكثر فخامة جنبًا إلى جنب. جعل الأشخاص من كل أمة على الأرض جيران الباب الخلفي. لقد أعطى رئيس الولايات المتحدة وسيلة يمكنه من خلالها التحدث إلى كل شعب أمريكا في وقت واحد، وفي وقت قصير. قد يثير

اهتمامك معرفة أن "أصدقاء" ماركوني قاموا باعتقاله وفحصه في مستشفى للأمراض النفسية، عندما أعلن أنه اكتشف مبدأ يمكنه من خلاله إرسال رسائل عبر الهواء، دون مساعدة الأسلاك، أو غير ذلك. وسائل الاتصال المادية المباشرة. الحالمون اليوم أفضل حالاً.

لقد اعتاد العالم على الاكتشافات الجديدة. كلا، لقد أظهر رغبة في مكافأة الحالم الذي يعطي العالم فكرة جديدة.

"لم يكن الإنجاز الأعظم، في البداية، ولفترة ما، إلا حُلماً".

أعظم إنجاز كان في البداية حُلماً. "الأحلام هي بذور الواقع".

استيقظوا وقوموا وأكدوا على أنفسكم أيها الحالمون في العالم. نجمكم الآن في صعود. جلب الكساد العالمي الفرصة التي كنتم تنتظرونها، وعلم الأشخاص التواضع والتسامح والانفتاح.

يتملى العالم بوفرة من الفرص التي لم يعرفها حالمو الماضي.

الرغبة الملهبة في أن تكون، وأن تفعل هي نقطة البداية التي يجب أن ينطلق منها الحالم. الأحلام لا تولد من اللامبالاة أو الكسل أو قلة الطموح.

لم يعد العالم يسخر من الحالم، ولا يصفه بأنه غير عملي. إذا كنت تعتقد أن الأمر كذلك، فقم برحلة إلى تينيسي، وشاهد ما فعله الرئيس الحالم في طريقة تسخير واستخدام القوة المائية العظيمة لأمريكا. قبل عدة سنوات، كان مثل هذا الحلم يبدو وكأنه جنون.

لقد أصبت بخيبة أمل، لقد تعرضت للهزيمة خلال فترة الكساد، شعرت بالقلب العظيم بداخلك محطماً حتى نزع. تحلّ بالشجاعة، لأن هذه التجارب قد خففت المعدن الروحي الذي صنعت منه - فهي أصول ذات قيمة لا تُضاهى.

تذكر أيضًا أن كل من ينجح في الحياة يبدأ بداية سيئة ويمر بالعديد من الصراعات المؤلمة قبل أن "يصل". عادة ما تأتي نقطة التحول في حياة أولئك الذين ينجحون في وقت أزمة ما، ومن خلالها يتم تعريفهم على "ذواتهم الأخرى".

كتب جون بنيان كتاب "تقدم الحاج"، وهو من أرقى الأدب الإنجليزي، بعد أن كان محتجزاً في السجن وعوقب بشدة، بسبب آرائه في موضوع الدين.

اكتشف هنري العبقريّة التي كانت تنام داخل دماغه، بعد أن واجه مصيبة كبيرة، وكان محبوباً في زنزانه سجن في كولومبوس بولاية أوهايو. بعد أن أُجبر، بسبب سوء الحظ، على التعرف على "ذاته الأخرى"، واستخدام تخيله، اكتشف نفسه على أنه كاتب عظيم بدلاً من مجرم بائس ومنبوذ. طرق الحياة غريبة ومتنوعة، وما زال الغريب هي طرق الذكاء اللامتناهي، والتي من خلالها يُجبر الرجال أحياناً على الخضوع لكل أنواع العقاب قبل اكتشاف أدمغتهم وقدرتهم الخاصة على خلق أفكار مفيدة من خلال الخيال.

كان إديسون، أعظم مخترع وعالم في العالم، عامل تلغراف "متشرد"، وقد فشل مرات لا تُحصى قبل أن يتم دفعه أخيرًا إلى اكتشاف العبقرية التي تنام داخل دماغه.

بدأ تشارلز ديكنز بلبق الملصقات على الأواني السوداء. توغلت مأساة حبه الأول في أعماق روحه وحولته إلى واحد من أعظم مؤلفي العالم حقًا. أنتجت تلك المأساة، أولاً، ديفيد كوبرفيلد، ثم سلسلة من الأعمال الأخرى التي جعلت هذا العالم أكثر ثراءً وأفضل لجميع الذين يقرءون كتبه. خيبة الأمل من العلاقات العاطفية لها أثرها بشكل عام في دفع الرجال للشرب وإفساد النساء؛ وهذا لأن معظم الناس لا يتعلمون أبدًا فن تحويل أقوى مشاعرهم إلى أحلام ذات طبيعة بناءة.

أصبحت هيلين كيلر صماء وبكماء وعمياء بعد الولادة بوقت قصير. على الرغم من سوء حظها، فقد كتبت اسمها بشكل لا يمحي في صفحات تاريخ العظماء. كانت حياتها كلها بمثابة دليل على أنه لم يتم هزيمة أي شخص على الإطلاق حتى يتم قبول الهزيمة على أنها حقيقة.

كان روبرت بيرنز فتي ريفيًا أميًا، ولُعِنَ بالفقر، ونشأ ليكون سكيرًا في المساومة. خُلِقَ عالم أفضل لعيشه، لأنه لبس الأفكار الجميلة في الشعر، وقطف شوكة، وغرس في مكانها وردة.

وُلد بوكرتي واشنطن في عبودية، معاقا بسبب العرق واللون. لأنه كان متسامحًا، ولديه عقل متفتح في جميع الأوقات، في جميع الموضوعات، وكان حالمًا، فقد ترك انطباعه إلى الأبد في عرق بأكمله.

كان بيتهوفن أصمًا، وكان ميلتون أعمى، ومع ذلك فإن أسمائهما ستظل خالدة ما دامت الحياة تننفس، إذ قد خطا كل منهما خطوة جريئة نحو تحقيق أحلامهما، وترجما تلك الأحلام إلى أفكار محبوكة بعناية.

وقبل أن ننتقل إلى الفصل التالي، دعنا نعيد إشعال شعلة الأمل والإيمان والشجاعة والتسامح في أعماق أنفسنا. إذا ما استمرت هذه الحالات الذهنية في قلبك، ومع المعرفة العملية بالمبادئ التي سُلط عليها الضوء، فإن كل ما تتوق إليه سيأتي إليك في الوقت المناسب، عندما تكون مستعدًا لذلك.

دع إيمرسون ييوح بفكرته في قولته الشهيرة: "كل مثل، كل كتاب، وكل عبارة تعبيرية تخصك، ستعود إليك محمولةً بعقب العون والراحة، من خلال ممرات مفتوحة أو ملتوية. أما الأصدقاء الذين يفتقرون إلى الإرادة العظيمة، والروح الجلييلة التي تميزك، فإنهم قد يسجنونك في عواطفهم". هنا يكمن الفرق بين الرغبة في الحصول على شيء والاستعداد لتحقيقه؛ فلا أحد يكون مستعدًا لما يرغب فيه حتى يقتنع بقدراته على تحقيقه. يجب أن تكون الحالة الذهنية إيمانًا صادقًا، لا مجرد أمل عابر أو رغبة عابرة.

الانفتاح هو المفتاح الفعلي للإيمان، فإن العقول المغلقة لا تحيا بالإيمان، ولا تعكس الشجاعة أو الاعتقاد. تذكر أنه لا يحتاج الأمر إلى جهد أكبر لتحقيق طموحاتك السامية في الحياة، أو للمطالبة بالوفرة والازدهار، أكثر مما يتطلبه قبول البؤس والفقر. وقد صاغ شاعر عظيم هذه الحقيقة الكونية بجمال في قوله:

"تفاوضت مع الحياة مقابل فلس واحد، ولن تدفع الحياة أكثر، لكنني توسلت في المساء عندما أحصيت متجري الضئيل.

فالحياة رب عمل عادل، يعطيك ما تطلبه،

ولكن بمجرد تحديد الأجور، لماذا يجب أن تتحمل المهمة؟

عملت بأجرة وضيعة، فقط لأتعلم، مذعور أنا،

أن أي أجر طلبته من الحياة، دفعته الحياة عن طيب خاطر".

وفي ذروة هذا الفصل، أود أن أقدم لك أحد أغرب الأشخاص الذين عرفتهم على مر الزمن. رأيته لأول مرة قبل أربع وعشرين عامًا، بعد لحظات قليلة من ولادته. جاء إلى هذا العالم دون أي علامة على وجود أذنيه، واعترف الطبيب، عند الضغط عليه لإبداء رأيه، بأن الطفل قد يكون أصم وأبكم مدى الحياة.

طعنت في رأي الطبيب، إذ كان من حقي ذلك كأبٍ للطفل. لكنني لم أستسلم لتلك الحقيقة القاسية، بل عاهدت نفسي أن ابني سيسمع

ويتحدث. قد ترسل لي الطبيعة طفلًا بلا أذنين، ولكنها لن تتمكن من تحفيزي على قبول تلك المحنة كحقيقة نهائية.

كان في ذهني يقينٌ راسخ بأن ابني سيسمع ويتحدث، لكن كيف يمكن تحقيق ذلك؟ كنت على دراية بأن هناك طريقة ما، وعزمت على أن أجدها. تذكرت كلمات إيمرسون الخالدة: "مجرى الأمور كله يعلمنا الإيمان. نحتاج فقط إلى الطاعة. هناك هداية لكل واحد منا، وبالإصغاء المتواضع سنسمع الكلمة الصحيحة".

ما هي تلك الكلمة الصحيحة؟ إنها الرغبة! لقد كان كل ما أريده أن يرى ابني النور، غير أصم ولا أبكم. ولم أراجع عن تلك الرغبة لحظة واحدة.

منذ سنوات بعيدة، كتبت: "حدودنا الوحيدة هي تلك التي وضعناها في أذهاننا." لكن، ولأول مرة، بدأت أشكك في صدق هذه العبارة. كان الطفل الذي يستلقي أمامي على السرير حديث الولادة، خاليًا من أدوات السمع. ورغم ذلك، كان لدي أمل جارف أن يتمكن من السماع والكلام، ومع ذلك، كان واضحًا أنه يعاني من مشكلات ستظل راسخة في حياته. بالتأكيد، لم يكن هذا قيدًا قد وضعه هو في عقله.

ماذا بوسعي أن أفعل حيال ذلك؟ بطريقة ما، سأكتشف الوسيلة التي تسمح لي بغرس رغبتي القوية في نقل الصوت إلى دماغه، دون الاعتماد على

الأذنين. وعندما يكبر بما يكفي للتعاون، سأغمر ذهنه برغبة حقيقية في السماع، حتى تُترجم الطبيعة تلك الرغبة إلى واقع.

كانت تلك الأفكار تجول في ذهني، لكنني لم أفصح بها لأحد. كل يوم، كنت أجدد العهد الذي قطعته على نفسي: ألا أقبل ابناً أبكم وأصم.

ومع تقدم ابني في السن وبدء اكتشافه للعالم من حوله، لاحظنا أنه يمتلك قدرة ضئيلة على السمع. عندما بلغ المرحلة التي يبدأ فيها الأطفال عادة بالكلام، لم يحاول التحدث، ولكن أفعاله كانت تشير إلى أنه يسمع بعض الأصوات بوضوح. كان هذا كل ما أحتاج لمعرفته! كنت مقتنعاً أنه إذا كان لديه القدرة على السماع ولو قليلاً، فإنه قد يطور سمعه بشكل أكبر.

ثم جاء حدث غير متوقع أضفى شعلة الأمل في قلبي. اشترينا جهاز الفكتورولا، وعندما سمع الطفل الموسيقى لأول مرة، انغمس في نشوة عارمة، وسرعان ما أصبح مدمناً على الآلة. أظهر تفضيله لبعض التسجيلات، ومنها "إنه طريق طويل إلى تيبيري". في إحدى المرات، استمر في تشغيل تلك القطعة مراراً وتكراراً، لمدة ساعتين تقريباً، وهو واقف أمام الفكتورولا، وأسنانه مثبتة على حافة العلبة. لم ندرك أهمية هذه العادة إلا بعد سنوات، إذ لم نكن قد سمعنا عن مبدأ "التوصيل العظمي" للصوت في ذلك الوقت.

بعد فترة قصيرة من استخدام الفكتورولا، اكتشفت أنه يسمعي بوضوح عندما أتحدث، وشفتي تلامسان عظم الغشاء أو قاعدة دماغه. تلك الاكتشافات وضعت بين يدي الوسائط اللازمة لترجمة رغبتى الملتهبة إلى واقع، مما ساعد ابني على تطوير سمعه وكلامه. بحلول ذلك الوقت، بدأ يتلفظ بكلمات معينة، ورغم أن نظرات عينيه لم تكن تحمل التشجيع، إلا أن الرغبة المدعومة بالإيمان لا تعرف معنى المستحيل.

بعد أن قررت أنه يمكنه سماع صوتي بوضوح، بدأت على الفور أنقل إلى ذهنه الرغبة في الاستماع والتحدث. سرعان ما اكتشفت أن الطفل يستمتع بقبص ما قبل النوم، لذلك ذهبت إلى العمل، وابتكرت قصصًا تهدف إلى تطوير الاعتماد على الذات، والخيال، والرغبة الشديدة في الاستماع وأن يكون طبيعيًا.

كانت هناك قصة واحدة على وجه الخصوص، والتي أكدت عليها من خلال إعطائها بعض التلوين الدرامي الجديد في كل مرة يتم سردها. لقد تم تصميمها لتغرس في ذهنه فكرة أن بلاءه لم يكن عبئًا، بل رصيدًا ذا قيمة كبيرة.

على الرغم من حقيقة أن كل الفلسفة التي قمت بفحصها تشير بوضوح إلى أن كل منافسة تجلب معها ميزة معادلة، يجب أن أعترف أنني لم تكن لدي أدنى فكرة عن كيف يمكن أن يصبح هذا البلاء أحد الأصول. ومع ذلك، فقد واصلت ممارستي المتمثلة في تغليف تلك الفلسفة بقبص ما

قبل النوم، على أمل أن يحين الوقت الذي يجد فيه خطة يمكن من خلالها جعل إعاقته تخدم غرضًا مفيدًا.

أخبرني السبب بوضوح، أنه لا يوجد تعويض كافٍ لنقص الأذنين وأجهزة السمع الطبيعية. الرغبة المدعومة بالإيمان، دفعت العقل جانبًا، وألهمتني للمضي قدمًا. بينما كنت أقوم بتحليل التجربة في الماضي، أستطيع الآن أن أرى أن إيمان ابني بي كان له علاقة كبيرة بالنتائج المذهلة. لم يشك في أي شيء قلته له، لقد بعث له فكرة أن لديه ميزة واضحة على أخيه الأكبر، وأن هذه الميزة ستعكس نفسها من نواحٍ كثيرة. على سبيل المثال، يلاحظ المعلمون في المدرسة أنه ليس لديه أذنان، ولهذا السبب، فإنهم سيظهرون له اهتمامًا خاصًا ويعاملونه بلطف غير عادي، لقد فعلوا ذلك دائمًا. رأت والدته ذلك من خلال زيارة المعلمين والترتيب معهم لإعطاء الطفل الاهتمام الإضافي اللازم. لقد بعث له الفكرة أيضًا، أنه عندما يكبر بما يكفي لبيع الصحف، (كان شقيقه الأكبر قد أصبح بالفعل بائعًا للصحف)، سيكون لديه ميزة كبيرة على أخيه، لأن الناس سيدفعون له أموالًا إضافية من أجل بضاعته، لأنهم كانوا يرون أنه كان فتي ذكيًا ومجتهدًا، على الرغم من حقيقة أنه ليس لديه آذان.

يمكننا ملاحظة أن سمع الطفل يتحسن تدريجيًا. علاوة على ذلك، لم يكن لديه أدنى ميل إلى أن يكون واعيًا بذاته بسبب معاناته. عندما كان في السابعة من عمره، أظهر أول دليل على أن طريقتنا في خدمة عقله كانت

تؤتي ثمارها. لعدة أشهر كان يتوسل للحصول على امتياز بيع الصحف، لكن والدته لم توافق عليها. كانت تخشى أن يجعل صممه من غير الآمن له أن يخرج إلى الشارع بمفرده.

أخيرًا، تولى زمام الأمور بنفسه. بعد ظهر أحد الأيام، عندما تُرك في المنزل مع الخدم، صعد عبر نافذة المطبخ، ووصل إلى الأرض، وانطلق بمفرده. اقترض ستة سنتات من رأس المال من صانع الأحذية في الحي، واستثمرها في الأوراق، وباع بالكامل، وأعاد استثمارها، وظل يكرر حتى وقت متأخر من المساء. بعد موازنة حساباته، وتسديد الستة سنتات التي اقترضها من البائع، حصل على ربح صافي قدره 42 سنتًا. عندما عدنا إلى المنزل في تلك الليلة، وجدناه نائمًا والمال في يده.

فتحت والدته يده وأزالت القطع النقدية وبكت. من جميع الأشياء! البكاء على انتصار ابنها الأول بدا غير مناسب. كان رد فعلي عكس ذلك، ضحكت بحرارة، لأنني كنت أعلم أن المساعي التي أقوم بها لزرع موقف إيمان في عقل الطفل كانت ناجحة.

رأت والدته، في أول مشروع تجاري له، صبيًا أصمّ نزل إلى الشوارع وخاطر بحياته لكسب المال. رأيت رجل أعمال صغيرًا شجاعًا وطموحًا ومعتمدًا على نفسه، زاد مخزونه في نفسه بنسبة مائة بالمائة، لأنه بدأ العمل بمبادرته الخاصة وفاز. أسعدتني الصفقة، لأنني علمت أنه قدم دليلًا على سمة من سعة الحيلة ستظل معه طوال الحياة. أثبتت الأحداث

اللاحقة أن هذا صحيح. عندما يريد أخوه الأكبر شيئاً ما، كان يستلقي على الأرض، ويركل بقدميه في الهواء، ويبكي من أجله - ويحصل عليه. عندما يريد "الولد الصم الصغير" شيئاً ما، كان يخطط لكسب المال ثم شرائه لنفسه، لا يزال يتبع تلك الخطة!

لقد علمني ابني حقاً أن الإعاقات يمكن تحويلها إلى نقاط انطلاق يمكن للمرء أن يتسلق عليها نحو هدف نبيل، ما لم يتم قبولها كعقبات واستخدامها كأعذار.

اجتاز الصبي الصغير الأصم الصفوف والمدرسة الثانوية والجامعة دون أن يتمكن من سماع معلميه، إلا عندما يصرخوا بصوت عالٍ من مسافة قريبة، لم يذهب إلى مدرسة للصم.

لن نسمح له بتعلم لغة الإشارة.

اللغة، كنا مصممين على أنه يجب أن يعيش حياة طبيعية، وأن يرتبط بأطفال عاديين، ووقفنا إلى جانب هذا القرار، على الرغم من أنه كلفنا الكثير من المناقشات الساخنة مع مسؤولي المدرسة.

بينما كان في المدرسة الثانوية، جرب جهازاً سمعياً كهربائياً، لكنه لم يحدث أي فرق في حياته، حيث وُجد أن حالته قد تم تشخيصها عندما كان في السادسة من عمره على يد الدكتور جوردون ويلسون من شيكاغو، الذي

أجرى عملية جراحية على جانب واحد من رأس الصبي، ليكتشف غياب أي علامات على وجود معدات سمع طبيعية.

في الأسبوع الأخير له في الكلية، بعد مرور ثمانية عشر عامًا على تلك العملية، وقع حدث غير متوقع يمثل نقطة تحول فارقة في حياته. من خلال ما بدا أنه مجرد مصادفة، حصل على جهاز سمع كهربائي آخر، وُجد أنه مُرسل للتجربة. ورغم خيبته من أجهزة مماثلة سابقة، كان بطيئًا في اختباره. لكن، في النهاية، اقترب من الآلة، وبغض النظر عن مشاعره، وضعها على رأسه وربط البطارية. وكأن سحرًا غامضًا قد حدث، تحول حلمه الطويل في السمع الطبيعي إلى حقيقة واقعة.

لأول مرة في حياته، سمع كما يسمع أي شخص يتمتع بسمع سليم. كان وقع تلك اللحظة جليلاً، حيث ترددت في ذهنه كلمات حكيمة: "الله يتحرك في طرق غامضة، ويصنع عجائبه."

مفعماً بالسعادة الغامرة من العالم المتغير الذي انفتح أمامه بفضل جهازه السمعي، أسرع إلى الهاتف و اتصل بوالدته، متمتعاً بسماع صوتها بوضوح لأول مرة. في اليوم التالي، انغمس في عالم جديد حين تمكن من سماع أصوات أستاذته في الفصل بشكل واضح، بعدما كان في السابق يسمعهم فقط عند صراخهم من مسافة قصيرة. وعند سماعه للراديو وصور الأفلام المتكلمة، أدرك أنه قد انطلق في رحلة جديدة. ولأول مرة، أصبح بإمكانه التحدث بحرية مع الآخرين، دون الحاجة إلى رفع صوته.

لقد حصل على عالم متجدد، ورفض أن يقبل بخطأ الطبيعة، مُؤمناً أن الرغبة المستمرة قادرة على تحفيز الطبيعة لتصحيح هذا الخطأ عبر الوسائل العملية المتاحة.

ومع انطلاق الرغبة، بدأت بوادر النجاح، ولكن لم تكتمل النشوة بعد. كان على الصبي أن يجد وسيلة محددة لتحويل إعاقته إلى أصلٍ يستفيد منه.

ورغم أنه لم يُدرك تمامًا قيمة ما حققه بالفعل، إلا أنه كان مخموراً بفرحة اكتشاف عالم الصوت. فكتب رسالة إلى الشركة المصنعة للمعينات السمعية، يعبر فيها عن تجربته بحماسة. كان هناك شيء ما في رسالته، شيئاً ربما لم يُكتب بوضوح، ولكنه كان حاضراً بين السطور، دفع الشركة لدعوته إلى نيويورك.

عند وصوله، تمت مرافقته في جولة بالمصنع، وأثناء حديثه مع كبير المهندسين، تلاً في ذهنه فكرة، أو إلهاماً، أو حدساً - يمكنك تسميته كما تشاء. كان هذا الدافع هو الذي حول معاناته إلى أصلٍ، مُقدّر له أن يُحقق مكاسب مالية وسعادة للآلاف في جميع الأوقات.

كان جوهر دافعه الفكري يتلخص في فكرة عميقة: كيف يمكن أن يكون لقصته أثر نافع على ملايين الأشخاص المصابين بالصمم، الذين يعيشون حياتهم دون أن يعرفوا لذة السمع. وتولد لديه شعور ملح بضرورة نقل

تجربته الفريدة، تلك التي جعلت العالم يضيء أمامه من جديد، وبذلك اتخذ قرارًا جريئًا بتكريس بقية حياته لخدمة ضعاف السمع.

انطلق في رحلة بحث مكثفة استمرت شهرًا كاملاً، تخللتها لحظات من التفكير العميق والتأمل في نظام التسويق الخاص بالشركة المنتجة لجهازه السمعي. خلال تلك الفترة، رسم خططًا مدروسة للتواصل مع كل من يعاني من ضعف السمع في أرجاء المعمورة، بغية مشاركة اكتشافاته حول "العالم المتغير" الذي أتاح له فرصة استعادة الصوت. وعندما اكتمل عمله، أعد خطة طموحة تمتد على عامين، قدمها للشركة التي آمنت برؤيته، وعينته على الفور في منصب يمكنه من تحقيق تطلعاته.

لم يكن في خاطره، وهو يتوجه إلى عمله، أنه سيلعب دورًا محوريًا في منح الأمل والراحة العملية لآلاف الأشخاص، الذين لو لم يكن له دور، لكانوا محكومين بالبقاء في ظلام الصمم إلى الأبد.

بعد فترة قصيرة من انضمامه إلى الشركة، دعي لحضور فصل دراسي خصصته الشركة لتعليم الصم والبكم فنون السمع والكلام. كان هذا النوع من التعليم جديدًا بالنسبة لي، فذهبت بشيء من الشك، لكنني كنت أأمل أن لا يذهب وقتي سدى. وما رأيته في ذلك الفصل كان مذهلاً، حيث أتاح لي فهمًا عميقًا لدور الأبوة الذي لعبته في إلهام ابني ليدرك جمال السمع.

في تلك اللحظة، رأيت الصم والبكم يتعلمون كيفية السمع والكلام، مستفيدين من نفس المبادئ التي استخدمتها منذ أكثر من عشرين عامًا لإنقاذ ابني من ظلام الإعاقة.

وهكذا، عبر تلك الصدفة العجيبة في مسار القدر، وُجدنا في موقع يتيح لنا أن نساعد ابننا بلير في معالجة الصمم لدى الأجيال القادمة. إننا، كبشر، أثبتنا أنه يمكن التغلب على الصمم والخرس، وإعادة المعانين إلى نور الحياة الطبيعية. هذا الإنجاز تحقق من أجل فرد، وسيظل يتحقق من أجل الآخرين.

لا أساورني أدنى شك في أن بلير كان سيبقى على حاله، أصمًا أبكمًا، لو لم نتمكن أنا ووالدته من تشكيل عقله وتوجيهه كما فعلنا. فقد أطلعنا الطبيب الذي شهد ولادته على سرٍ خطير، وهو أن الطفل قد لا يسمع أو يتحدث أبدًا.

قبل عدة أسابيع، أجرى الدكتور إيرفينغ فورهيس، المتخصص المعروف في هذه الحالات، فحصًا دقيقًا لبلير. وقد أبدى دهشته العميقة عندما اكتشف كيف أصبح ابني يسمع ويتحدث. وأشار إلى أن فحصه يشير إلى أنه "نظريًا، لا ينبغي أن يكون للصبي القدرة على السمع على الإطلاق"، لكن العجب في الأمر أن بلير يسمع، رغم أن الأشعة السينية تظهر عدم وجود فتحة في الجمجمة، حيث ينبغي أن تكون أذناه متصلان إلى الدماغ.

عندما زرعت في ذهنه الرغبة في الاستماع والتحدث والعيش كشخص عادي، ذهب مع هذا الدافع بعض التأثير الغريب الذي جعل الطبيعة تنبي الجسور، وامتدت عبر خليج الصمت بين دماغه والعالم الخارجي، ببعض الوسائل التي لم يتمكن الإخصائيون الطبيون من تفسيرها. سيكون تدنيًا للمقدسات بالنسبة لي حتى التخمين حول كيفية قيام الطبيعة بهذه المعجزة. سيكون أمرًا لا يغتفر إذا أهملت أن أخبر العالم بقدر ما أعرف عن الجزء المتواضع الذي تخيلته في التجربة الغريبة. إنه واجبي، وامتياز لي أن أقول إنني أوّمن، وليس بدون سبب، أنه لا يوجد شيء مستحيل على الشخص الذي يدعم الرغبة بإيمان دائم.

حقًا، الرغبة الملتهبة لديها طرق خادعة لتحويل نفسها إلى مكافئها المادي. أراد بلير السمع الطبيعي. الآن لديه القدرة على السمع الطبيعي! لقد وُلِدَ بإعاقة كان من الممكن أن يُرسل بسهولة شخص لديه رغبة أقل تحديدًا إلى الشارع مع مجموعة من أقلام الرصاص وكوب من الصفيح. يعد هذا العائق الآن بمثابة الوسيط الذي سيقدم من خلاله خدمة مفيدة لملايين من ضعاف السمع، أيضًا، لمنحه عملاً مفيدًا مقابل تعويض ماليٍّ مناسب طوال الفترة المتبقية من حياته.

"الكذبة البيضاء" الصغيرة التي زرعتها في ذهنه عندما كان طفلًا، من خلال قيادته إلى الاعتقاد بأن محنته ستصبح رصيدًا كبيرًا، يمكن أن يستفيد منها، لقد برر نفسه. حقًا، لا يوجد شيء، صواب أو خطأ، لا يمكن

أن يجعله الإيمان حقيقياً، بالإضافة إلى الرغبة الملتهبة. هذه الصفات مجانية للجميع.

مع كل خبرتي في التعامل مع الرجال والنساء الذين يعانون من مشاكل شخصية، لم أتعامل أبداً مع قضية واحدة توضح بالتأكيد قوة الرغبة. يخطئ المؤلفون أحياناً في كتابة مواضيع لديهم معرفة سطحية أو أساسية جداً عنها. لقد كان من حسن حظي أنني حظيت بامتياز اختبار قوة الرغبة، من خلال محنة ابني. ربما كان من العناية الإلهية أن التجربة جاءت كما هي، لأنه بالتأكيد لا يوجد أحد أفضل استعداداً منه، ليكون بمثابة مثال لما يحدث عندما يتم اختبار الرغبة. إذا كانت الطبيعة الأم تنحني لإرادة الرغبة، فهل من المنطقي أن يتمكن الرجال فقط من التغلب على الرغبة الملتهبة؟

والعجيب هي قوة العقل البشري! نحن لا نفهم الطريقة التي يستخدم بها كل ظرف، كل فرد، كل شيء مادي في متناوله، كوسيلة لتحويل الرغبة إلى نظيرها المادي. ربما سيكشف العلم عن هذا السر، لقد زرعت في عقل ابني الرغبة في الاستماع والتحدث كما يسمع ويتحدث أي شخص عادي. لقد أصبحت تلك الرغبة الآن حقيقة واقعة.

لقد زرعت في ذهنه الرغبة في تحويل أكبر عائق له إلى أعظم أصوله، ولقد تحققت هذه الرغبة. ليس من الصعب وصف طريقة العمل التي تم من خلالها تحقيق هذه النتيجة المذهلة؛ فهي تتألف من ثلاث حقائق

محددة للغاية؛ أولاً، خلطت الإيمان بالرغبة في السمع الطبيعي، والذي نقلته إلى ابني. ثانيًا، لقد أوصلت له رغبتني بكل الطرق الممكنة المتاحة، من خلال الجهد الدءوب والمتواصل، على مدى سنوات. ثالثًا، إنه صدقني!

عندما كان هذا الفصل يكتمل، جاءت الأخبار عن وفاة السيدة/ شومان هاينك. كانت تقدم فقرة قصيرة في نشرة الأخبار وهو الدليل على النجاح الباهر لهذه المرأة غير العادية كمغنية. أقتبس الفقرة، لأن الدليل الذي تحتويه ليس سوى الرغبة.

في وقت مبكر من حياتها المهنية، زارت السيدة/ شومان هاينك مدير دارأوبرا فيينا لجعله يختبر صوته، لكنه لم يختبره. بعد أن ألقى نظرة واحدة على الفتاة المحرجة وذات الملابس الرديئة، صاح، بلا رقة شديدة: "مع مثل هذا الوجه، وبدون شخصية على الإطلاق، كيف يمكنك أن تتوقع أن تنجح في الأوبرا؟ طفلي الطيبة، تخلي عن الفكرة. اشترِ ماكينة خياطة، واذهي إلى العمل. لا يمكنك أن تكوني مغنية أبدًا."

أبدا هو وقت طويل! عرف مدير دار أوبرا فيينا الكثير عن أسلوب الغناء. كان يعرف القليل عن قوة الرغبة، عندما تفترض نسبة الهوس. لو كان يعرف المزيد عن تلك القوة، لما ارتكب خطأ إدانة العبقرية دون إعطائها فرصة.

منذ عدة سنوات، تعرض أحد زملائي في العمل لمرض شديد، ومع مرور الوقت، تفاقمت حالته الصحية حتى اقتضت نقله إلى المستشفى لإجراء عملية جراحية. قبل أن يُدفع إلى غرفة العمليات، ألقيت عليه نظرة تأملية، وتساءلت في نفسي كيف يستطيع شخص بهذا النحافة أن يتحمل عملية جراحية كبرى. حذرني الطبيب بأن فرصه في النجاة تكاد تكون معدومة. لكن هذا كان رأي الطبيب، بينما كان للمريض رأي آخر.

قبل أن يُنقل، همس بصوت ضعيف: "لا تنزعج، أيها الرئيس، سأخرج من هنا في غضون أيام قليلة." نظرت الممرضة إليّ بشفقة، لكن ما لبث المريض أن عاد سالمًا. بعد انتهاء العملية، قال طبيبه: "لم يكن هناك منقذ له سوى رغبته القوية في الحياة. لولا إصراره على عدم قبول فكرة الموت، لما نجا".

أنا أؤمن بشدة بقوة الرغبة المدعومة بالإيمان، لأُني شهدت هذه القوة تنقل الرجال من بدايات متواضعة إلى قمة القوة والثروة. لقد رأيتهما تشجعهم على انتزاع أنفسهم من قبور اليأس، وكوسيلة لجعلهم يعودون من الهزيمة بطرق شتى. لقد عايشت كيف أن هذه القوة منحت ابني حياة طبيعية وسعيدة، على الرغم من أن الطبيعة أرسلته إلى هذا العالم دون آذان.

لكن كيف يمكن للمرء أن يستغل ويستخدم قوة الرغبة؟ الإجابة على هذا السؤال تتجلى في هذا الفصل وفي الفصول التالية من هذا الكتاب. إن

هذه الرسالة تُوجه إلى العالم في نهاية أطول فترة كساد شهدتها أمريكا، والتي ربما كانت الأكثر تدميراً. من المنطقي أن نفترض أن هذه الرسالة ستلفت انتباه الكثيرين ممن تضرروا من الكساد، أولئك الذين يحملون في قلوبهم الرغبة في النهوض من جديد.

الخطوة الثانية نحو الثراء

الإيمان

الإيمان هو الكيميائي الرئيسي للعقل، وعندما يمتزج الإيمان مع اهتزاز الفكر، فإن العقل الباطن يلتقط هذا الاهتزاز على الفور، ويترجمه إلى معادلة روحية، لينقله بعد ذلك إلى الذكاء اللامتناهي، كما يحدث في حالات الصلاة.

إن عواطف الإيمان، والحب، والجنس هي من أقوى المشاعر الإيجابية الرئيسية. وعندما تتداخل هذه المشاعر، فإنها تؤثر على اهتزاز الفكر بشكل عميق، مما يجعلها تصل إلى العقل الباطن بفعالية. حيث يتم تحويل هذا الاهتزاز إلى نظيره الروحي، وهو الشكل الوحيد القادر على تحفيز استجابة من الذكاء اللامتناهي.

الحب والإيمان هما عاملان نفسيان يرتبطان بالجانب الروحي للإنسان، بينما الجنس يمثل بُعدًا بيولوجيًا بحثًا، مرتبطًا فقط بالجنس. إن دمج هذه المشاعر الثلاثة يفتح خط اتصال مباشر بين عقل الإنسان المحدود وفكر الذكاء اللامتناهي.

كيف يتطور الإيمان

يأتي الآن بيان يوضح الأهمية الجوهرية لمبدأ الاقتراح الذاتي في تحويل الرغبة إلى معادلها المادي أو النقدي. الإيمان هو حالة ذهنية يمكن تحفيزها أو إنشاؤها من خلال التأكيدات أو التعليمات المتكررة للعقل الباطن، وفقاً لمبدأ الإحياء الذاتي.

لتوضيح ذلك، ضع في اعتبارك الهدف الذي تسعى من أجله عند قراءة هذا الكتاب. الهدف، بالطبع، هو اكتساب القدرة على تحويل دافع الفكر غير الملموس من الرغبة إلى نظيره المادي، وهو المال. من خلال اتباع التعليمات الموضحة في الفصول المتعلقة بالاقتراح الذاتي والعقل الباطن، كما تم تلخيصه في الفصل المعني بالاقتراح التلقائي، يمكنك إقناع عقلك الباطن بأنك ستستقبل ما تطلبه. وعندما يحدث ذلك، سيبدأ عقلك الباطن بالتصرف بناءً على هذا الاعتقاد، ويعيد إليك ما تأمل به في شكل "إيمان"، يرافقه خطط محددة لتحقيق ما تريده.

من الصعب للغاية وصف الطريقة التي يتطور بها المرء الإيمان، عندما لا يكون موجوداً بالفعل، بنفس صعوبة وصف اللون الأحمر في الواقع لرجل أعمى لم ير لوناً من قبل، وليس لديه شيء تقارن به ما تصفه. الإيمان هو حالة ذهنية يمكنك تطويرها متى شئت، بعد أن تتقن المبادئ الثلاثة عشر،

لأنه حالة ذهنية تتطور طواعية، من خلال تطبيق هذه المبادئ واستخدامها.

إن تكرار تأكيد الأوامر لعقلك الباطن هو الطريقة الوحيدة المعروفة للتطور الطوعي لمشاعر الإيمان. ربما يمكن توضيح المعنى من خلال التفسير التالي للطريقة التي يصبح بها الرجال مجرمين في بعض الأحيان. جاء على لسان عالم الجريمة الشهير: "عندما يتعامل الرجال مع الجريمة لأول مرة، فإنهم يمتقنونها. وإذا ظلوا على اتصال بالجريمة لبعض الوقت، فإنهم يعتادون عليها ويتحملونها. وإذا ظلوا على اتصال بها لفترة طويلة بما فيه الكفاية، احتضنوها أخيراً، وأصبحوا متأثرين بها".

هذا يعادل القول بأن أي دافع فكري يتم نقله بشكل متكرر إلى العقل الباطن يقبل في النهاية، ويتصرف العقل الباطن بناءً عليه، والذي يشرع في ترجمة هذا الدافع إلى ما يعادله مادياً، من خلال الإجراء الأكثر عملية المتاحة. فيما يتعلق بهذا، ضع في اعتبارك مرة أخرى العبارة، كل الأفكار التي تم تأثرها بالعاطفة (عند الشعور) وخلطها بالإيمان، تبدأ على الفور في ترجمة نفسها إلى ما يعادلها أو إلى نظيرها.

المشاعر، أو جزء "المشاعر" من الأفكار، هي العوامل التي تمنح الأفكار الحيوية والحياة والعملية. عندما تختلط عواطف الإيمان والحب والجنس بأي دافع فكري، فإنه يعطيها عملاً أكبر مما يمكن أن تفعله أي من هذه المشاعر منفردة.

لا يقتصر الأمر على دوافع الفكر التي اختلطت بالإيمان، ولكن تلك التي اختلطت مع أي من المشاعر الإيجابية، أو أي من المشاعر السلبية، قد تصل وتؤثر على العقل الباطن.

من هذا البيان، ستفهم أن العقل الباطن سوف يترجم إلى ما يعادله ماديا، وهو دافع فكري ذو طبيعة سلبية أو مدمرة، تمامًا كما سيتصرف على دوافع فكرية ذات طبيعة إيجابية أو بناءة. وهذا يفسر الظاهرة الغريبة التي يعاني منها ملايين الأشخاص، والتي يشار إليها باسم "سوء الحظ".

هناك الملايين من الناس الذين يعتقدون أنهم "محكوم عليهم" بالفقر والفشل، بسبب بعض القوة الغريبة التي يعتقدون أنهم لا يملكون السيطرة عليها. إنهم صانعو "مصائبهم" الخاصة، بسبب هذا الاعتقاد السلبي، الذي يلتقطه العقل الباطن، ويُترجمه إلى ما يعادله ماديا.

هذا هو المكان المناسب الذي تقترح فيه مرة أخرى أنه يمكنك الاستفادة، من خلال التمرير إلى عقلك الباطن، أي رغبة ترغب في ترجمتها إلى معادله المادي أو النقدي، في حالة توقع أو اعتقاد بأن التحويل سيحدث في الواقع. إن إيمانك، أو اعتقادك، هو العنصر الذي يحدد عمل عقلك الباطن. لا يوجد ما يمنعك من "خداع" عقلك الباطن عند إعطائه التعليمات من خلال الإيحاء الذاتي، حيث خدعت عقل ابني الباطن.

لجعل هذا "الخداع" أكثر واقعية، تصرف كما تفعل، إذا كنت بالفعل تحوز الشيء الذي تطلبه، عندما تطلب عقلك الباطن.

سينتقل العقل الباطن إلى معادله المادي، من خلال أكثر الوسائط المتاحة مباشرة وعملية، أي أمر يُعطى له في حالة الاعتقاد، أو الإيمان بتنفيذ الأمر.

بالتأكيد، تم ذكر ما يكفي لإعطاء نقطة بداية يمكن من خلالها، من خلال التجربة والممارسة، اكتساب القدرة على مزج الإيمان بأي ترتيب يُعطى للعقل الباطن. سيأتي الكمال من خلال الممارسة، لا يمكن أن يأتي بمجرد قراءة التعليمات.

إذا كان صحيحًا أن المرء قد يصبح مجرمًا من خلال الارتباط بالجريمة، (وهذه حقيقة معروفة)، فمن الصحيح أيضًا أنه يمكن للمرء أن يطور إيمانًا من خلال الإيحاء طوعًا للعقل الباطن بأن المرء لديه إيمان. يأتي العقل أخيرًا ليأخذ طبيعة التأثيرات التي تهيمن عليه. افهم هذه الحقيقة، وستعرف لماذا من الضروري بالنسبة لك تشجيع المشاعر الإيجابية كقوى مهيمنة على عقلك، وتثبيط المشاعر السلبية والقضاء عليها.

يصبح العقل الذي تهيمن عليه المشاعر الإيجابية مسكنًا ملائمًا للحالة الذهنية المعروفة باسم الإيمان. يمكن للعقل المسيطر عليه، حسب

الرغبة، إعطاء تعليمات العقل الباطن، والتي سيقبلها ويتصرف بناءً عليها على الفور.

الإيمان حالة للعقل تنتج عن طريق الإحياءات التلقائية

على مر العصور، حذر المتدينون البشرية المناضلة من أن "يؤمنوا" بهذا، وذلك، أو أن يؤمنوا بتلك العقيدة أو العقيدة الأخرى، لكنهم فشلوا في إخبار الناس كيف يكون لديهم الإيمان. لم يذكروا أن "الإيمان هو حالة ذهنية، وقد يكون ناتجًا عن إحياءات ذاتية".

بلغة يمكن لأي إنسان عادي أن يفهمها، سنصف كل ما هو معروف عن المبدأ الذي يمكن من خلاله تطوير الإيمان، عندما لا يوجد بالفعل.

كن مؤمنًا بنفسك؛ الإيمان باللانهاية.

قبل أن نبدأ، يجب أن نتذكر مرة أخرى أن: الإيمان هو "الإكسير الأبدي" الذي يعطي الحياة والقوة والعمل الحافز للتفكير!

الجملة السابقة تستحق القراءة مرة ثانية وثالثة ورابعة. الأمر يستحق القراءة بصوت عالٍ!

الإيمان هو نقطة البداية لتراكم الثروات!

الإيمان هو أساس كل "المعجزات"، وكل الأسرار التي لا يمكن تحليلها بقواعد العلم!

الإيمان هو الترياق الوحيد المعروف للفشل!

الإيمان هو العنصر، "المادة الكيميائية" التي، عند مزجها بالصلاة، تعطي اتصالاً مباشراً مع الذكاء غير المتناهي.

الإيمان هو العنصر الذي يحول الاهتزاز العادي للفكر، الناشئ عن عقل الإنسان المحدود، إلى مكافئ روحي.

الإيمان هو الوكالة الوحيدة التي من خلالها يمكن للإنسان تسخير القوة الكونية للذكاء غير المتناهي واستخدامها.

كل واحد من البيانات السابقة قابل للإثبات!

الدليل بسيط ويمكن إثباته بسهولة، وهو مغلف في مبدأ الإيحاء التلقائي. دعونا نركز اهتمامنا على موضوع الإيحاء الذاتي ونكتشف ماهيته وما هو قادر على تحقيقه.

من الحقائق المعروفة جيدًا أن المرء يأتي، أخيرًا، ليؤمن بكل ما يكرره لنفسه، سواء كانت العبارة صحيحة أم خاطئة. إذا كرر الرجل الكذب مرارًا وتكرارًا، فسوف يقبل في النهاية الكذبة على أنها حقيقة. علاوة على ذلك، سوف يعتقد أنها الحقيقة. كل إنسان هو ما هو عليه، بسبب الأفكار المسيطرة التي يسمح لها أن تشغل عقله. إن الأفكار التي يضعها الإنسان عن عمد في عقله، ويشجعها بعاطفة، والتي يخلط بها أي نوع من المشاعر

أو أكثر من نوع من المشاعر، تشكل القوى الدافعة التي توجه وتتحكم في كل حركة وفعل!

تأتي الآن كلمة ذات أهمية قصوى، إذ إن الأفكار التي تتداخل مع المشاعر تشكل قوة "مغناطيسية" تجذب، من أعماق الاهتزازات، أفكارًا مماثلة أو ذات صلة. فالفكرة "الممغنطة" بالعاطفة تُشبه البذور التي، عند زراعتها في تربة خصبة، تنبت وتزدهر، وتتكاثر مرارًا وتكرارًا، حتى تتحول من بذور صغيرة إلى ملايين لا حصر لها من ذات النوع.

إن الأثير، ذلك الكيان الكوني الواسع من قوى الاهتزاز الأبدي، يتكون من اهتزازات بناءة وأخرى مدمرة. إنه يحمل في طياته اهتزازات الخوف والفقر والمرض والفسل والبؤس، في الوقت الذي يضم فيه أيضًا ذبذبات الازدهار والصحة والنجاح والسعادة، تمامًا كما يحمل الصوت مئات الفرق الموسيقية ومئات الأصوات البشرية، يحتفظ كل منها بفردته ووسائل التعرف عليه عبر وسائط متفردة.

يستمر العقل البشري، في سعيه الدؤوب، في جذب الاهتزازات التي تتناغم مع ما يسيطر عليه. إن كل فكرة أو خطة أو غرض يدور في ذهن يسحب من اهتزازات الأثير مجموعةً من الاهتزازات المتشابهة، مما يضيف إلى قوته، وينمو حتى يصبح المحفزات المهيمنة للرؤية التي تم استيعابها في النفس.

الآن، لنعد إلى نقطة البداية، ونستكشف كيفية غرس بذور الفكرة أو الخطة أو الغرض في عمق العقل. تنتقل المعلومات بسهولة، فيمكن إدخال أي فكرة أو خطة أو غرض من خلال تكرار التفكير. لذا، يُطلب منك كتابة بيان هدفك الرئيس، أو الهدف المحدد، وتثبيته في ذاكرتك، وتكراره بكلمات مسموعة يوميًا بعد يوم، حتى تنطلق اهتزازات الصوت نحو عقلك الباطن.

نحن ما نحن عليه بفضل اهتزازات الفكر التي نلتقطها ونسجلها من خلال محفزات حياتنا اليومية. وعند عزمك على التحرر من تأثيرات أي بيئة مؤسفة، وبناء حياتك وفق رغباتك، ستكتشف أن أكبر نقاط ضعفك تتجلى في عدم الثقة بالنفس. غير أن هذه العقبة يمكن تجاوزها، وتحويل الجبن إلى شجاعة من خلال مبدأ الإيحاء الذاتي. يُمكن تطبيق هذا المبدأ عبر ترتيب بسيط لدوافع التفكير الإيجابي، التي يتم تدوينها، حفظها، وتكرارها، حتى تصبح جزءًا من آليات العقل الباطن لديك.

صيغة الثقة بالنفس

أولاً. أعلم أن لدي القدرة على تحقيق هدفي المحدد في الحياة، لذلك أطلب من نفسي العمل المستمر والدءوب نحو تحقيقه، وأنا هنا والآن أعدك بتقديم مثل هذا الإجراء.

ثانياً. أدرك أن الأفكار السائدة في عقلي ستعيد إنتاج نفسها في نهاية المطاف في العمل الخارجي والجسدي، وسوف تحول نفسها تدريجيًا إلى واقع مادي، لذلك، سأركز أفكاري لمدة ثلاثين دقيقة يوميًا، على مهمة التفكير في الشخص الذي أنوي أن أصبح عليه، وبالتالي أخلق صورة ذهنية واضحة لهذا الشخص في ذهني.

ثالثاً. أعلم من خلال مبدأ الإيحاء الذاتي، أن أية رغبة لديّ - باستمرار في ذهني - ستسعى في النهاية إلى التعبير عن نفسها - من خلال بعض الوسائل العملية - لتحقيق الهدف منها، لذلك سأخصص عشر دقائق يوميًا لمطالبة نفسي بتطوير الثقة بالنفس.

رابعاً. لقد كتبت بوضوح وصفاً لهدف رئيس محدد في الحياة، ولن أتوقف أبداً عن المحاولة، إلى أن أكون قد طورت ثقة بالنفس كافية لتحقيقه.

خامساً. إنني أدرك تمامًا أنه لا يمكن لأية ثروة أو منصب أن يدوم طويلاً، ما لم تكن مبنية على الحقيقة والعدالة، وبالتالي، لن أشارك في أي صفقة لا تفيد جميع من تؤثر عليهم. سأنجح من خلال اجتذاب القوى التي أرغب في استخدامها، وتعاون الآخرين. سأحث الآخرين على خدمتي، بسبب رغبتني في خدمتهم. سأقضي على الكراهية والحسد والغيرة والأناية والسخرية، من خلال تطوير الحب للبشرية جمعاء، لأنني أعلم أن الموقف

السلي تجاه الآخرين لا يمكن أن يجلب لي النجاح أبدًا. سأجعل الآخرين يؤمنون بي، لأنني سأؤمن بهم وبنفسي.

سأوقع اسمي على هذه الصيغة، وسأحفظها في الذاكرة، وأكررها بصوت عالٍ مرة واحدة يوميًا، مع الإيمان الكامل بأنها ستؤثر تدريجيًا على أفكاري وأفعالي حتى أصبح شخصًا ناجحًا ومعتمدًا على الذات.

تعود هذه الصيغة إلى قانون الطبيعة الذي لم يستطع أحد حتى الآن تفسيره. لقد حير العلماء من جميع الأعمار. أطلق علماء النفس على هذا القانون اسم "الإيحاء الذاتي" وتركوه يذهب عند هذا الحد.

الاسم الذي نطلق عليه هذا القانون ليس له أهمية تذكر. الحقيقة المهمة عنه؛ هي أنه يعمل من أجل مجد البشرية ونجاحها، إذا تم استخدامه بشكل بناء. من ناحية أخرى، إذا تم استخدامه بشكل مدمر، فسوف يدمر بنفس السهولة. في هذا البيان يمكن العثور على حقيقة مهمة للغاية، وهي؛ إن أولئك الذين يسقطون في حالة هزيمة، وينهون حياتهم في الفقر والبؤس والضيق، يفعلون ذلك بسبب التطبيق السلي لمبدأ الإيحاء الذاتي. يمكن العثور على السبب في حقيقة أن جميع دوافع التفكير لديها ميل إلى التواري فيما يعادلها ماديا.

لا يميز العقل الباطن، (المختبر الكيميائي الذي يتم فيه دمج كل النبضات الفكرية، وجعلها جاهزة للترجمة إلى واقع مادي)، بين نبضات

الفكر البناء والمدمر. إنه يعمل مع المادة التي نطعمه بها، من خلال نبضات تفكيرنا. سوف يترجم العقل الباطن إلى الواقع فكرة مدفوعة بالخوف بنفس السهولة التي ستترجم إلى الواقع فكرة مدفوعة بالشجاعة أو الإيمان.

صفحات التاريخ الطبي غنية بالرسوم التوضيحية لحالات "الانتحار الموحى". قد ينتحر الرجل من خلال إichاء سلبي، بنفس فعالية الانتحار بأية وسيلة أخرى. في إحدى مدن الغرب الأوسط، "اقترض" رجل يُدعى جوزيف غرانت، وهو مسؤول مصرفي، مبلغًا كبيرًا من أموال البنك، دون موافقة المديرين. خسر المال من خلال القمار. بعد ظهر أحد الأيام، جاء فاحص البنك وبدأ في فحص الحسابات. غادر غرانت البنك، وأخذ غرفة في فندق محلي، وعندما وجدوه، بعد ثلاثة أيام، كان مستلقيًا في الفراش، يبكي ويئن، ويردد مرارًا وتكرارًا هذه الكلمات: "يا إلهي، هذا سيقتلني! لا أستطيع أن أتحمل وصمة العار." مات في وقت قصير. وقد أعلن الأطباء عن الحالة بأنها "انتحار عقلي."

مثلما تدير الكهرباء عجلات الصناعة، وتقدم خدمة مفيدة إذا استخدمت بشكل بناء؛ أو إنهاء الحياة إذا تم استخدامها بشكل خاطئ، فهل سيقودك قانون الإichاء الذاتي إلى السلام والازدهار، أم سيقودك للنزول إلى وادي البؤس والفشل والموت حسب درجة فهمك وتطبيقك له.

إذا ملأت عقلك بالخوف والشك وعدم الإيمان بقدرتك على التواصل مع قوى الذكاء غير المتناهي واستخدامها، فإن قانون الإحياء الذاتي سوف يأخذ روح عدم الإيمان هذه، ويستخدمها كنمط يمكن- من خلاله- لعقلك الباطن ترجمته إلى معادله المادي.

هذه الجملة صحيحة مثل الكلمة القائلة إن اثنين واثنين أربعة!

مثل الريح التي تحمل سفينة واحدة شرقًا وأخرى غربًا، فإن قانون الإحياء الذاتي سوف يرفعك أو يسحبك إلى أسفل، وفقًا للطريقة التي تضع بها أشرعتك في التفكير.

إن قانون الإحياء الذاتي، الذي من خلاله يمكن لأي شخص أن يرتقي إلى مستويات الإنجاز التي تذهل الخيال، موصوفة جيدًا في الأبيات التالية:

"إذا كنت تعتقد أنك تتعرض للضرب، فأنت كذلك، وإذا كنت تعتقد أنك لا تجرؤ، فأنت لا تجرؤ

إذا كنت ترغب في الفوز، لكنك تعتقد أنك لا تستطيع ذلك، فمن شبه المؤكد أنك لن تستطيع الفوز.

إذا كنت تشعر أنك ضائع، فإنك بالفعل ضائع في عالم تائه. إن النجاح يبدأ بإرادة متبعة، وكل ذلك محصور في الحالة الذهنية. إذا كنت تؤمن بتفوقك، فعليك أن تفكر بعمق لتصل إلى العلى. عليك أن تؤكد على نفسك قبل كل شيء، فالفائزة يمكن أن تكون من نصيبك.

معارك الحياة ليست دائمًا لصالح الأقوى أو الأسرع، لكن في نهاية المطاف، الرجل الذي يحقق النصر هو ذلك الذي يؤمن بقدرته على النجاح. راقب الكلمات التي تأكدها، وستكتشف المعاني العميقة التي تردد صداها في ذهن الشاعر.

في مكان ما في عمق تفكيرك، ربما في خلايا دماغك، تكمن بذور الإنجاز، تلك البذور التي إذا تم تحفيزها ووضعها موضع التنفيذ، يمكن أن تنقلك إلى آفاق لم تكن تتخيل الوصول إليها يومًا. كما يمكن لعازف متمرس أن يستخرج أجمل النغمات من أوتار آلة الكمان، يمكنك أيضًا أن تستحث العبقرية النائمة في عقلك، لتدفعك نحو تحقيق أي هدف تسعى إليه.

كان أبراهام لنكولن قد واجه الفشل في كل شيء جربه حتى تجاوز الأربعين. لم يكن يُعرف له مكان، حتى جاءت تجربة رائعة في حياته، أثارت العبقرية النائمة في قلبه وعقله، ومنحت العالم أحد أعظم رجاله. كانت تلك التجربة مفعمة بمشاعر الحزن والحب، وقد جاءت من خلال آن روتليدج، المرأة التي أحبها بصدق.

ومن الحقائق المعروفة أن عاطفة الحب قريبة جدًا من الحالة الذهنية التي تعرف بالإيمان، ولهذا السبب يتقارب الحب إلى حد كبير مع تحويل نبضات الفكر إلى مكافئها الروحي. وقد اكتشف المؤلف من خلال أبحاثه وتحليل إنجازات العديد من الرجال البارزين أن تأثير حب المرأة يظهر بشكل جلي في حياة كل واحد منهم تقريبًا. فالحب يُنشئ، في قلب الإنسان

وعقله، مجالًا جذابًا يُسهل تدفق الاهتزازات الأكثر دقة وسموًا التي تتجلى في الأثير.

إذا كنت ترغب في اختبار قوة الإيمان، فتأمل في إنجازات الرجال والنساء الذين استنجدوا به. على رأس هذه القائمة تأتي تجربة "ناظريني". إن المسيحية تمثل أعظم قوة منفردة تؤثر في عقول البشر، إذ أن أساس المسيحية هو الإيمان، بغض النظر عن عدد من حرفوا أو أساءوا تفسير هذه القوة العظيمة، وبغض النظر عن العقائد والمعتقدات التي وُجدت باسمها، والتي غالبًا ما لا تعكس مبادئها الحقيقية.

لم يكن مجموع تعاليم المسيح وإنجازاته، التي قد تُعتبر معجزات في بعض الأذهان، سوى تجسيدٍ لجوهر الإيمان. فإن وُجدت معجزات، فإنما تنبثق من تلك الحالة الذهنية السامية المعروفة باسم الإيمان. لكن، يظل المؤسف أن العديد من معلمي الدين، ومن يصفون أنفسهم بالمسيحيين، يقعون في جهلٍ مُطبق، إما بفهم هذا المفهوم أو بممارسته.

دعونا نتأمل في عمق قوة الإيمان، كما يتجلى في شخصية بارزة عُرفت عبر التاريخ، وهو مهاتما غاندي، ذلك الرجل الذي جسّد الأمل والتحول في أمةٍ بأسرها. يمتلك غاندي، الذي يتأمل فيه العالم بإعجاب، واحدة من أعظم الأمثلة على قوة الإيمان، إذ كانت لديه طاقة مكنته من التأثير على الملايين، رغم أنه لم يمتلك من أدوات القوة التقليدية شيئًا: لا مال، ولا

جنود، ولا حتى مسكن يؤويه. كيف حصل غاندي على هذه القوة العظيمة؟

لقد استمد غاندي قوته من فهمه العميق لمبدأ الإيمان، ومن قدرته البارعة على غرسه في نفوس الملايين. من خلال تأثير هذا الإيمان، حقق غاندي ما عجزت عنه أقوى الجيوش وأكثرها تسليحًا، إذ نجح في توحيد عقول مئتي مليون إنسان، ليعملوا بتناغمٍ كأنهم كيان واحد.

أي قوة أخرى في هذه الحياة يمكن أن تُنجز مثل هذه المعجزة سوى الإيمان؟

سيأتي يوم يدرك فيه الموظفون وأرباب العمل معًا عظمة هذا الإيمان. لقد أشرق ذلك اليوم في الأفق، فخلال الأوقات العصيبة التي شهدها العالم أثناء الكساد الاقتصادي الأخير، أتاحت لنا الفرصة لنشهد كيف أن نقص الإيمان قد أوقف حركة الأعمال والصناعة.

لقد أنجبت الحضارة عددًا وافراً من الأذكياء القادرين على استيعاب هذا الدرس الجلل. خلال فترة الكساد، كانت الأدلة ساطعة على أن الخوف الذي اجتاح النفوس قد شلّ حركة الصناعة وهدد سبل العيش. من خلال هذه التجربة، سيظهر قادة جدد في عالم الأعمال والصناعة، مستلهمين من المثال الذي أرساه غاندي، سيستعملون التكتيكات التي استخدمها لبناء أكبر حركة مؤيدة شهدها التاريخ. هؤلاء القادة سيأتون من صفوف أولئك

الذين يعملون الآن في مصانع الصلب، ومناجم الفحم، ومصانع السيارات، وفي القرى والمدن الصغيرة عبر الولايات المتحدة.

الشركات وجب إصلاحها، فلا تخطئوا في هذا! أساليب الماضي، القائمة على التوليفات الاقتصادية للقوة والخوف، ستحل محلها مبادئ أفضل للإيمان والتعاون. يتقاضى الرجال الذين يعملون أكثر من أجرهم اليومي؛ سوف يتلقون أرباحًا من الشركة، مثل أولئك الذين يزدون رأس المال للأعمال؛ لكن، أولاً يجب عليهم تقديم المزيد لأصحاب العمل، ووقف هذه المشاحنات والمساومة بالقوة، على حساب العامة. يجب أن يكسبوا الحق في أرباح الأسهم!

علاوة على ذلك، وهذا هو أهم شيء على الإطلاق-سيقودهم قادة سيفهمون ويطبقون المبادئ التي يستخدمها مهاتما غاندي. بهذه الطريقة فقط يمكن للقادة أن يحصلوا من أتباعهم على روح التعاون الكامل الذي يشكل القوة في أعلى أشكالها وأكثرها ديمومة.

هذا العصر الآلي الهائل الذي نعيش فيه، والذي بدأنا فيه للتو، أخذ الروح من الرجال. قاد قاداتها الرجال كما لو كانوا قطع من الآلات الباردة. لقد أُجبروا على القيام بذلك من قبل الموظفين الذين تفاوضوا، على حساب جميع المعنيين، ليأخذوا لا يعطوا. سيكون شعار المستقبل هو السعادة البشرية والرضا، وعندما يتم بلوغ هذه الحالة الذهنية، سيهتم

الإنتاج بنفسه، بشكل أكثر فاعلية من أي شيء تم إنجازه في أي وقت لم يفعله الرجال، ولم يتمكنوا من مزج الإيمان والاهتمام الفردي بعملهم.

بسبب الحاجة إلى الإيمان والتعاون في إدارة الأعمال والصناعة، سيكون من المثير للاهتمام والمريح على حد سواء تحليل حدث يوفر فهمًا ممتازًا للطريقة التي يراكم بها رجال الصناعة ورجال الأعمال الثروات الكبيرة، من خلال العطاء قبل أن يحاولوا الأخذ.

يعود تاريخ الحدث الذي تم اختياره لهذا الرسم التوضيحي إلى عام 1900، عندما تم تشكيل شركة الولايات المتحدة للصلب. أثناء قراءة القصة، ضع في اعتبارك هذه الحقائق الأساسية وستفهم كيف تم تحويل الأفكار إلى ثروات ضخمة.

أولاً: وُلدت شركة الصلب الأمريكية الضخمة في ذهن تشارلز شواب، في شكل فكرة ابتكرها من خلال تخيله! ثانيًا: خلط الإيمان بفكرته. ثالثًا: صاغ خطة لتحويل الفكرة إلى واقع مادي ومالي. رابعًا: وضع خطته موضع التنفيذ بخطابه الشهير في نادي الجامعة. خامسًا: تقدم بطلب، وتابع خطتها بإصرار، ودعمها بقرار حازم حتى تم تنفيذها بالكامل. سادسًا: مهد الطريق للنجاح برغبة ملتهبة للنجاح.

إذا كنت أحد أولئك الذين تساءلوا في كثير من الأحيان عن مدى تراكم الثروات العظيمة، فإن قصة إنشاء شركة الولايات المتحدة للصلب هذه

ستكون مفيدة. إذا كان لديك أي شك في أن الرجال يمكن أن يفكروا ويصبحوا أثرياء، فيجب أن تبدد هذه القصة هذا الشك، لأنه يمكنك أن ترى بوضوح في قصة الولايات المتحدة للصلب تطبيق جزء كبير من المبادئ الثلاثة عشر الموضحة في هذا الكتاب.

هذا الوصف المذهل لقوة الفكرة رواه جون لويل بشكل كبير في- نيويورك وورلد- التلجرام، والذي أعيد طبعه هنا بأذن سابق.

كلمة جميلة بعد العشاء مقابل مليون دولار

"عندما اجتمع حوالي ثمانين من النبلاء الماليين في البلاد مساء يوم 12 ديسمبر عام 1900 في مأدبة أقيمت لنادي الجامعة في الجادة الخامسة لتكريم شاب من خارج الغرب، لم يدرك نصف دزينة من الضيوف أنهم سيشهدون أهم حلقة في تاريخ الصناعة الأمريكية.

إدوارد سيمونز وتشارلز ستيوارت سميث، كانت قلوبهم مليئة بالامتنان للضيافة الفخمة التي منحها لهم تشارلز شواب خلال زيارة حديثة لبيتسبرغ، رتبوا العشاء لتقديم الرجل الصلب البالغ من العمر ثمانية وثلاثين عامًا إلى جمعية البنوك الشرقية، لكنهم لم يتوقعوا منه التدافع على المحفل. لقد حذروه، في الواقع، من أن الصدور الموجودة داخل قمصان نيويورك المحشوة لن تستجيب للخطابة، وأنه إذا لم يرغب في تحمل

ستيھانس وھاريسمانز وفانديربيتلز فمن الأفضل أن يقتصر على خمس عشرة أو عشرين دقيقة من الحديث المھذب ويدعه يتوقف عند هذا الحد. حتى جون بيريونت مورغان، الذي كان جالسًا على يمين شواب حيث أصبح ذا كرامة إمبراطورية، كان ينوي تزيين طاولة المأدبة بحضوره لفترة وجيزة فقط. وبقدر ما يتعلق الأمر بالصحافة والجمهور، كانت القضية برمتها محدودة للغاية لدرجة أن أي ذكر لها لم يجد طريقه إلى الطباعة في اليوم التالي.

لذلك تناول المضيفان وضيوفهما المميزون طريقهم من خلال الدورات السبع أو الثماني المعتادة. كان هناك القليل من الحديث وكان هناك قيود على ما كان هناك. قلة من المصرفيين والوسطاء التقوا بشواب، الذي ازدهرت حياته المهنية على طول ضفاف نهر مونونجاھيلا، ولم يعرفه أحد جيدًا. ولكن قبل أن ينتهي المساء، كان من المقرر أن يذهبوا ومعهم ماني ماستر مورجان، والحصول على طفل يساوي مليار دولار، ألا وهو شركة الولايات المتحدة للصلب.

ربما يكون من المؤسف، من أجل التاريخ، أنه لم يتم تسجيل أي سجل لخطاب تشارلي شواب في العشاء على الإطلاق. كرر بعض أجزاء منه في وقت لاحق خلال اجتماع مماثل لمصرفي شيكاغو. وبعد ذلك، عندما رفعت الحكومة دعوى لحل صندوق الصلب، قدم نسخته الخاصة، من

منصة الشهود، من الملاحظات التي دفعت مورجان إلى الانخراط في نوبة من النشاط المالي.

ومع ذلك، فمن المحتمل أنه كان خطابًا "عائليًا"، وغير نحوي إلى حد ما (لم يزعج شواب أبدًا دقة اللغة)، مليئًا بالقصص القصيرة ومتسللاً بالذكاء. ولكن بصرف النظر عن ذلك، كان له تأثير كهربي على خمسة مليارات من رأس المال المقدر الذي كان يمثله رواد المطعم. بعد أن انتهى الاجتماع وكان الاجتماع لا يزال تحت تأثير تعويذته، على الرغم من أن شواب قد تحدث لمدة تسعين دقيقة، قاد مورغان الخطيب إلى نافذة مريحة حيث تحدثوا، وهم تتدلى أرجلهم من المقعد المرتفع غير المريح، لمدة ساعة أخرى.

لقد كان لسحر شخصية شواب تأثير ملحوظ، حيث أظهر قوة حقيقية، لكن الأهم والأكثر استمرارية كان البرنامج المتكامل والواضح الذي وضعه لتطوير صناعة الفولاذ. لقد حاول العديد من الرجال الآخرين إثارة اهتمام مورجان عبر تعزيز الثقة في مشاريع فولاذية متعددة، مقدمين خيارات بديلة مثل صناعة البسكويت، أو الأسلاك، أو الأطواق، أو السكر، أو المطاط، أو الويسكي، أو الزيت، أو حتى العلكة. وقد دعا جون جيتس، المقامر الشهير، مورجان إلى هذا الاتجاه، لكنه لم يثق بقدراته. كما حاول الصبيان مور بيل وجيم، تجار الأسهم في شيكاغو، الجمع بين صندوقين وشركة لتكسير الفولاذ، لكن جهودهما باءت بالفشل. حتى ألبرت جراي،

محامي الريف، قد حاول تعزيز ثقة مورجان، لكنه لم يكن بمكانة تجعل منه شخصية مثيرة للإعجاب.

حتى جاء شواب، بأسلوبه البلاغي، ليأخذ بيد مورجان إلى آفاق جديدة، حيث استطاع أن يُشعل في نفسه إمكانية تحقيق نتائج قوية من أكثر المشاريع المالية جرأة على الإطلاق. كان يُنظر إلى هذا المشروع في البداية على أنه مجرد حلم خيالي يراود المغامرين الباحثين عن الأرباح السريعة.

المغناطيسية المالية، التي بدأت منذ جيل مضى في جذب الآلاف من الشركات الصغيرة، وأحياناً غير المدارة بكفاءة، لتتجمع في مجموعات ضخمة ذات طابع تنافسي، قد أظهرت فاعليتها في عالم الفولاذ بفضل شخصيات مثل جون جيتس، الذي تمكن من تشكيل الشركة الأمريكية للفولاذ والأسلاك من سلسلة من الشركات الصغيرة. وعبر تعاونه مع مورجان، أسس جيتس الشركة الاتحادية للفولاذ. كما كانت شركتا أمريكان بريدج وناشيونال تيوب من اهتمامات مورجان أيضاً، بينما تخلى الأخوان مور عن أعمالهما في تصنيع البسكويت ليشكلا المجموعة الأمريكية التي تضم شركات تين بليت وستيل هوب وشيت استيل وناشيونال ستيل.

لكن، بجانب الصندوق العمودي العملاق الذي يديره أندرو كارنيجي، والذي يتألف من ثلاثة وخمسين شريكاً، بدت تلك المجموعات الأخرى كأنها تجمع لمجموعة من العقول الصغيرة. رغم اندماجهم بمحتوى

قلوبهم، إلا أن الكثيرين لم يستطيعوا إحداث تأثير يُذكر في مؤسسة كارنيجي، وكان مورجان على دراية تامة بذلك.

عرف الأسكتلندي العجوز، الذي كان يجلس في مرتفعات قلعة سكيبو، شخصيات شركات مورجان الأصغر بفضول متزايد، سرعان ما تحول إلى استياء عميق. كان يراقب محاولاتهم الدؤوبة لاقتحام عالمه الخاص، وعندما وصلت تلك المحاولات إلى درجة جريئة لا تطاق، ترجم مزاجه الهادئ إلى غضب يحمل طابع الانتقام. قرر أن يعيد تكرار كل مطحنة يملكها منافسوه، في خطوة جريئة لم يكن يتوقعها أحد. لم يكن حتى ذلك الحين يعبأ بالأسلاك أو الأنابيب أو الأطواق أو الصفائح، بل كان يكفيه أن يبيع الفولاذ الخام ويترك للمنافسين حرية التصرف وفقاً لرغباتهم. ولكن مع تعيين شواب كرئيس له، أصبح لديه خطط تتجاوز كل الحدود.

في خطاب تشارلز شواب، وجد مورجان مفتاح حل مشكلته في فكرة التوليف، إذ بدا له أن الصندوق الذي يفتقر إلى العملاق كارنيجي لن يكون سوى هياكل عظمية بلا روح، كما قال أحد الكتاب بحسرة، كأنما هو كعكة برقوق بلا برقوق. جاء خطاب شواب في ليلة 12 ديسمبر 1900، محملاً بإشارات تبشر بإمكانية توحيد المشروع الضخم لكارنيجي تحت راية مورجان. تحدث شواب بحماس عن آفاق مستقبل صناعة الفولاذ، مستنداً إلى ضرورة إعادة التنظيم من أجل تحقيق الكفاءة، وإلغاء المصانع

الفاشلة، وتركز الجهود على المشاريع الأكثر ازدهارًا. وبرزت أفكاره كأنها أشعة شمس تشرق على أفكار عتيقة.

أكثر من ذلك، أشار شواب إلى المغامرين الحاضرين وكشف لهم الأخطاء التي وقعت فيها مغامرتهم التقليدية. استنتج أن أغراضهم تنطوي على سوء نية، حيث سعوا وراء احتكارات ترفع الأسعار وتحقق أرباحًا فاحشة على حساب الآخرين. أدان شواب النظام من أعماق نفسه، مبيّنًا أن قصر النظر الذي يميز تلك السياسات قيد السوق في زمن يتوق فيه الجميع للتوسع. وأوضح أن تخفيض تكلفة الفولاذ سيؤدي إلى خلق سوق متنامٍ باستمرار؛ وسيتم ابتكار استخدامات جديدة للفولاذ، ما يمكنهم من الاستيلاء على حصة ضخمة من التجارة العالمية. وفي خضم هذا كله، كان شواب بمثابة رسول للإنتاج الضخم الحديث، يدعو إلى انطلاقة جديدة.

بعد انتهاء العشاء في نادي الجامعة، عاد مورجان إلى منزله، يتأمل في تنبؤات شواب الوردية، بينما عاد شواب إلى بيتسبرغ لإدارة أعمال الصلب لصالح "وي أندرا كارنيجي". أما باقي الحاضرين، فقد عادوا إلى مؤشرات الأسهم، يتلاعبون في انتظار الخطوة التالية. لم يمض وقت طويل، بل استغرق الأمر حوالي أسبوع واحد لمورجان ليدرك ما يقدمه شواب من رؤية.

عندما تأكد لنفسه أنه لن يعاني من عسر هضم مالي، أرسل إلى شواب، ليجده خجولاً بعض الشيء. أشار شواب إلى أن السيد كارنيجي قد لا يرحب

بفكرة أن يكون رئيس شركته الموثوقة مغرمًا بامبراطور وول ستريت، الذي كان كارنيجي عازمًا على عدم السير فيه أبدًا. وفيما اقترح الوسيط جون جيتس أن يتقابل شواب مع مورجان في فندق بلفيو في فيلادلفيا، بدت الفرصة سانحة. وعندما وصل شواب إلى نيويورك، حيث كان مورجان يعاني من وعكة صحية، استجاب الدعوة الملحة للرجل الأكبر سنًا، وتوجه إلى مكتبة الممول، حيث كانت الأنظار كلها تتجه نحو مستقبل مشرق ينتظرهما.

لقد أعلن بعض المؤرخين الاقتصاديين الآن عن اعتقادهم بأنه من بداية الدراما إلى نهايتها، كان أندرو كارنيجي هو من قام بإعداد المسرح-أن العشاء على شواب، الخطاب الشهير، مؤتمر ليلة الأحد بين شواب وملك المال، كانت أحداثًا مرتبة حسب الحكيم الأسكتلندي. والحقيقة هي العكس تمامًا. عندما تم استدعاء شواب لإتمام الصفقة، لم يكن يعرف حتى ما إذا كان "الرئيس الصغير"، كما كان يُدعى أندرو، سيستمع إلى عرض البيع، لا سيما لمجموعة من الرجال الذين اعتبرهم أندرو كذلك. وهبوا ما هو أقل من القداسة، لكن شواب أخذ المؤتمر معه، بخط يده، ست صفائح من الألواح النحاسية، تمثل في ذهنه القيمة المادية والقدرة المحتملة على الكسب لكل شركة فولاذ كان يعتبرها نجمًا أساسيًا في سماء المعادن الجديد.

فكر أربعة رجال في هذه الأرقام طوال الليل. كان الرئيس، بالطبع، مورجان ثابتًا في إيمانه بالحق الإلهي في المال. كان معه شريكه الأرستقراطي، روبرت بيكون، عالم ورجل نبيل. والثالث كان جون جيتس الذي احتقره مورجان باعتباره مقامرًا واستخدمه كأداة. الرابع كان شواب، الذي كان يعرف أكثر عن عمليات تصنيع وبيع الصلب أكثر من أية مجموعة كاملة من الرجال الذين كانوا يعيشون في ذلك الوقت. طوال ذلك المؤتمر، لم يتم التشكيك في أرقام بيتسبرغر. إذا قال إن الشركة تستحق الكثير، فعندئذٍ كانت تستحق كل هذا القدر وليس أكثر. كان مصرًا، أيضًا، على تضمين المجموعة فقط تلك المخاوف التي رشحها. لقد ابتكر شركة لا يوجد فيها ازدواجية، ولا حتى لإرضاء جشع الأصدقاء الذين أرادوا تفرغ شركاتهم على أكتاف مورجان العريضة. وهكذا، فقد تجاهل، عن قصد، عددًا من الاهتمامات الكبيرة التي ألقى عليها حيوانات الئول والنجارون في وول ستريت بعيون جائعة.

عندما جاء الفجر، قام مورجان وهو يفرد ظهره، وبقي سؤال واحد فقط.

سأل: "هل تعتقد أنه يمكنك إقناع أندرو كارنيجي بالبيع؟"

قالت شواب: "يمكنني المحاولة."

قال مورجان: "إذا تمكنت من إقناعه بالبيع، فسوف أتولى الأمر."

حتى الآن صارت الأمور جيدة جداً، لكن هل سيبيع كارنيجي؟ كم سيطلب؟ (فكر شواب بحوالي 320.000.000 دولار). ماذا سيأخذ في الدفع؟ الأسهم العادية أو الممتازة؟ سندات؟ نقدي؟ لا يمكن لأي شخص جمع ثلاث مليارات دولار نقدًا.

كانت هناك لعبة غولف في يناير على الصقيع المتصدع في روابط سانت أندروز في وستشستر، حيث ارتدى أندرو سترات ضد البرد، وتحدث تشارلي بصوت عالٍ، كالعادة، للحفاظ على معنوياته مرتفعة، لكن لم يتم ذكر أية كلمة عن العمل حتى جلس الاثنان في الدفء في كوخ كارنيجي. بعد ذلك، وبنفس الإقناع الذي قام بتنويم ثمانين مليونيرًا مغناطيسيًا في نادي الجامعة، سكب شواب الوعود البراقة بالتقاعد في راحة، بملايين لا تُحصى لإرضاء نزوات الرجل العجوز الاجتماعية. استسلم كارنيجي، وكتب رقمًا على قصاصة من الورق، وسلمه إلى شواب وقال: "حسنًا، هذا ما سنبيع من مقابله".

كان الرقم حوالي 400.000.000 دولار أمريكي، وتم الوصول إليه من خلال أخذ مبلغ 320.000.000 دولار الذي ذكرته شواب كرقم أساسي، وإضافة 80.000.000 دولار أمريكي لتمثيل قيمة رأس المال المتزايدة خلال العامين الماضيين.

في وقت لاحق، على ظهر سفينة عابرة للأطلسي، قال الإسكتلندي لمورجان بحزن: "كنت أتمنى لو طلبت منك 100000000 دولار إضافية".

قال له مورجان بمرح: لو كنت طلبت ذلك، لكنت ستحصل عليه.

كانت هناك ضجة بالطبع، وصرح مراسل بريطاني ببرقية أن عالم الصلب الأجنبي "فرع" من هذه التوليفة العملاقة. أعلن الرئيس هادلي، رئيس جامعة ييل، أنه ما لم يتم تنظيم الصناديق الائتمانية، فقد تتوقع الدولة "إمبراطورًا في واشنطن خلال الخمسة وعشرين عامًا القادمة". لكن هذا المتلاعب القدير، كين، قام بعمله المتمثل في دفع المخزون الجديد إلى الجمهور بقوة لدرجة أن كل المياه الزائدة-التي يقدرها البعض بحوالي 600 مليون دولار-تم امتصاصها في غمضة عين. لذلك كان لدى كارنيجي الملايين، وكان لدى نقابة مورجان 62 مليون دولار لكل "مشاكلها"، وكان كل "الأولاد"، من جيتس إلى جاري، يملكون الملايين.

حصل شواب البالغ من العمر ثمانية وثلاثين عامًا على مكافأته. أصبح رئيسًا للمؤسسة الجديدة وظل في السلطة حتى عام 1930.

تم تضمين القصة الدرامية "للشركات الكبيرة" التي انتهت منها للتو في هذا الكتاب، لأنها تمثل توضيحًا مثاليًا للطريقة التي يمكن من خلالها تحويل الرغبة إلى ما يعادلها ماديا!

أتخيل أن بعض القراء سوف يشككون في العبارة القائلة بأن مجرد الرغبة غير الملموسة يمكن تحويلها إلى ما يعادلها ماديا. لا شك أن البعض سيقول: "لا يمكنك تحويل أي شيء إلى شيء!" الجواب في قصة الولايات المتحدة للصلب.

تم إنشاء تلك المنظمة العملاقة في عقل رجل واحد، الخطة التي تم بموجبها تزويد المنظمة بمصانع الصلب التي أعطتها الاستقرار المالي تم إنشاؤها في ذهن نفس الرجل. كان إيمانه، ورغباته، وتخيله، وإصراره هي المكونات الحقيقية التي دخلت في صناعة حديد الولايات المتحدة. كانت مصانع الصلب والمعدات الميكانيكية التي حصلت عليها الشركة، بعد أن تم إحضارها إلى الوجود القانوني، عرضية، ولكن التحليل الدقيق سيكشف عن حقيقة أن القيمة المقدرة للممتلكات التي حصلت عليها الشركة زادت في القيمة بما يقدر بستمائة مليون الدولارات، من خلال مجرد صفقة جمعتهم تحت إدارة واحدة.

بعبارة أخرى، تم تسويق فكرة تشارلز شواب، بالإضافة إلى الإيمان الذي نقله إلى أذهان مورجان والآخرين، لتحقيق ربح يقارب 600 مليون دولار، وهو مبلغ ليس بضئيل مقابل فكرة واحدة!

ما حدث لبعض الرجال- الذين أخذوا نصيبهم من ملايين الدولارات من الأرباح التي حققتها هذه الصفقة- هو أمر لسنا معنيين به الآن. إن أهم ما يميز هذا الإنجاز المذهل- أنه بمثابة دليل لا يرقى إليه الشك على سلامة

الفلسفة الموصوفة في هذا الكتاب، لأن هذه الفلسفة كانت نسيج ولحمة الصفقة برمتها. علاوة على ذلك، تم تأسيس قابلية تطبيق الفلسفة من خلال حقيقة أن شركة الولايات المتحدة للصلب ازدهرت، وأصبحت واحدة من أغنى وأقوى الشركات في أمريكا، حيث توظف آلاف الأشخاص، وتطور استخدامات جديدة للصلب، وتفتح أسواق جديدة؛ مما يثبت أن أرباح فكرة شواب قد تم تحقيقها بمبلغ 600.000.000 دولار أمريكي.

لا توجد قيود على العقل باستثناء تلك القيود التي نقر بها، حيث إن كلا من الفقر والثراء يعتبران مصدر التفكير.

الخطوة الثالثة نحو الثراء

الإيحاء التلقائي: وسيلة الوصول إلى أعماق العقل الباطن

الإيحاء التلقائي هو النافذة التي تفتح أمام النفس البشرية لولوج عوالم العقل الباطن. إنه مصطلح ينطبق على جميع الإيحاءات والمحفزات الذاتية التي تغمر العقل من خلال حواسه الخمس. بعبارة أخرى، الإيحاء التلقائي هو إيحاء ذاتي، وهو الجسر الذي يربط بين ذلك الجزء من العقل حيث تتأمل الأفكار في وضوح، والجزء الذي يشكل مملكة الأعماق والأكثر غموضًا في النفس.

عبر الأفكار المسيطرة، تكتسب العقل الواعي القدرة على الإبحار في آفاق جديدة، مهما كانت تلك الأفكار سلبية أو إيجابية. يتحقق هذا السحر عندما تصل هذه الأفكار إلى العقل الباطن، حيث تلعب دورًا في تشكيل واقع الإنسان وتوجيه مساراته.

لا يمكن لأي فكرة، سواء حملت في طياتها التفاؤل أو التشاؤم، أن تغزو العقل الباطن إلا بمساعدة الإيحاء التلقائي، إلا إذا كانت تلك الأفكار قد نمت كالأعشاب من الفضاء المحيط. وكل انطباع حسي تُدرّكه الحواس الخمس يخضع لتمحيص العقل الواعي، الذي يعمل كحارس يراقب ما

يدخل إلى أغوار العقل الباطن، مختارًا ما يستحق البقاء وما يجب أن يُرفض.

لقد صممت الطبيعة الإنسان بشكل يمنحه سلطة مطلقة على ما يدخل عقله الباطن من خلال حواسه، على الرغم من أن هذه السيطرة ليست دائمًا موضع التنفيذ. في معظم الأحيان، يُهمل هذا التحكم، مما يفسر واقع كثير من الناس الذين يعيشون في فقرٍ مدقع، حيث تتحكم بهم الأفكار المدمرة بدلاً من تلك التي تغذي أرواحهم.

تخيل العقل الباطن كحديقة غنّاء؛ إن لم تُزرع فيها المحاصيل المفيدة، فسوف تكتظ بالأعشاب الضارة التي تعيق نمو الزهور. هنا يكمن دور الإيحاء الذاتي، فهو الوسيلة التي يستطيع من خلالها الفرد أن يغذي عقله الباطن بأفكار إبداعية، أو، من خلال الإهمال، يتيح لتلك الأفكار المدمرة أن تجد طريقها إلى تلك الحديقة الثرية.

في ختام الخطوات الست الموصى بها في فصل الرغبة، تم توجيهك إلى قراءة بيان رغبتك في الحصول على المال بصوت عالٍ مرتين في اليوم، مع تصورك بأنك تمتلك المال بالفعل. من خلال اتباع هذه التعليمات، تنقل موضوع رغبتك مباشرة إلى عقلك الباطن بإيمانٍ عميق. وتكرار هذا الفعل هو ما يساهم في بناء عادات فكرية تدعم جهودك في تحويل الرغبة إلى واقعٍ ملموس، محققًا بذلك ما يصبو إليه قلبك من آماني وآمال.

ارجع إلى هذه الخطوات الست الموضحة في الفصل الثاني، واقرأها مرة أخرى، بعناية شديدة، قبل المضي قدمًا. ثم (عندما تأتي إليها)، اقرأ بعناية الإرشادات الأربعة لتنظيم مجموعة "العقل الرئيس"، الموضحة في الفصل الخاص بالتخطيط المنظم. بمقارنة هاتين المجموعتين من التعليمات مع تلك التي تم ذكرها في الإحياء التلقائي، بالطبع، ستري أن التعليمات تتضمن تطبيق مبدأ الإحياء التلقائي.

تذكر، عند قراءة بيان رغبتك بصوت عالٍ (الذي تسعى من خلاله إلى تطوير "وعي المال")، أن مجرد قراءة الكلمات لا يترتب عليها شيء-ما لم تخلط بين العاطفة، أو الشعور بكلماتك- إذا كررت مليون مرة صيغة اميل كو-الشهيرة- "يومًا بعد يوم، في كل طريقة، أنا أتحسن وأصبح أفضل"، بدون مزج العاطفة والإيمان بكلماتك، فلن تواجه أية نتائج مرغوبة. يتعرف عقلك الباطن على الأفكار التي اختلطت جيدًا بالعاطفة أو المشاعر ويعمل وفقًا لها فقط.

هذه حقيقة ذات أهمية تستحق التكرار عمليًا في كل فصل، لأن عدم فهم هذا هو السبب الرئيس لغالبية الأشخاص الذين يحاولون تطبيق مبدأ الإحياء الذاتي ولا يحصلون على نتائج مرغوبة. الكلمات البسيطة غير العاطفية لا تؤثر على العقل الباطن. لن تحصل على أية نتائج ملموسة حتى تتعلم الوصول إلى عقلك الباطن بالأفكار أو الكلمات المنطوقة التي تأثرت جيدًا بالاعتقاد.

لا تثبط عزيمتك، إذا كنت لا تستطيع التحكم في مشاعرك وتوجيهها في المرة الأولى التي تحاول فيها القيام بذلك. تذكر، أنه لا توجد مثل هذه الاحتمالية حيث شيء مقابل لا شيء. إن القدرة على الوصول والتأثير على عقلك الباطن لها ثمنها، ويجب عليك دفع هذا المقابل. لا يمكنك الغش، حتى لو كنت ترغب في ذلك. ثمن القدرة على التأثير على عقلك الباطن هو الإصرار الدائم في تطبيق المبادئ الموصوفة هنا. لا يمكنك تطوير القدرة المطلوبة بسعر أقل. أنت، وأنت وحدك، يجب أن تقرر ما إذا كانت المكافأة التي تسعى جاهداً من أجلها ("الوعي المالي") تستحق الثمن الذي يجب أن تدفعه مقابل ذلك الجهد.

لن تجذب الحكمة و "الذكاء" وحدهما المال وتحتفظ به إلا في حالات قليلة نادرة جداً، حيث يفضل قانون المتوسطات جذب الأموال من خلال هذه المصادر. طريقة جذب الأموال الموصوفة هنا لا تعتمد على قانون المتوسطات. علاوة على ذلك، لا تلعب الطريقة المفضلة. سيعمل مع شخص واحد بنفس الفعالية التي يعمل بها مع شخص آخر. عندما يتم اختبار الفشل، يكون الفرد، وليس الطريقة، هو الذي فشل. إذا حاولت وفشلت، ابذل جهداً آخر حتى تنجح.

ستعتمد قدرتك على استخدام مبدأ الإيحاء التلقائي، إلى حد كبير، على قدرتك على التركيز على رغبة معينة حتى تصبح تلك الرغبة بمثابة هوس مشتعل.

عندما تبدأ في تنفيذ التعليمات المتعلقة بالخطوات الست الموضحة في الفصل الثاني، سيكون من الضروري بالنسبة لك الاستفادة من مبدأ التركيز.

دعونا هنا نقدم اقتراحات للاستخدام الفعال للتركيز. عندما تبدأ في تنفيذ أولى الخطوات الست، والتي ترشدك إلى "أن تحدد في ذهنك المبلغ المحدد من المال الذي تريده"، ضع أفكارك حول هذا المبلغ من المال عن طريق التركيز، أو تثبيت الانتباه، مع عيون مغلقة، حتى يمكنك رؤية المظهر المادي للنقود. افعل هذا مرة واحدة على الأقل كل يوم. أثناء قيامك بهذه التمارين، اتبع التعليمات الواردة في الفصل الخاص بالإيمان، وانظر إلى نفسك بالفعل وأنت تحوز المال!

هذه حقيقة مهمة-العقل الباطن يأخذ أي أوامر تعطى له بروح من الإيمان المطلق، ويتصرف بناءً على تلك الأوامر، على الرغم من أن الأوامر غالبًا ما يجب تقديمها مرارًا وتكرارًا، من خلال التكرار، قبل أن يتم تفسيرها من قبل العقل الباطن. بعد البيان السابق، ضع في اعتبارك إمكانية لعب "خدعة" شرعية تمامًا على عقلك الباطن، من خلال جعله يعتقد، لأنك تعتقد أنه يجب أن يكون لديك المبلغ الذي تتخيله من المال، وأن هذه الأموال تنتظر بالفعل الطلب، إن العقل الباطن يجب أن يسلمك خططًا عملية للحصول على المال الذي هو ملكك.

سلم الفكرة التي اقترحتها في الفقرة السابقة لخيالك، وشاهد ما يمكن لمخيلتك أن تفعله لإنشاء خطط عملية لتكديس الأموال من خلال تحويل

رغبتك إلى واقع مادي ملموس. لا تنتظر خطة محددة، تنوي من خلالها تبادل الخدمات أو البضائع مقابل المال الذي تتخيله، ولكن ابدأ فورًا في رؤية نفسك بحيازتك للمال، وطالب به وتوقعه في غضون ذلك، إن عقلك الباطن سيسلمك على الفور الخطة أو الخطط التي تحتاجها. كن في حالة تأهب لهذه الخطط، وعندما تظهر، طبقها فورًا.

عندما تظهر الخطط، من المحتمل أن "تومض" في ذهنك من خلال الحاسة السادسة، في شكل "إلهام". يمكن اعتبار هذا الإلهام "برقية" مباشرة أو رسالة من الذكاء غير المتناهي. عاملها باحترام، وتصرف وفقًا لها بمجرد استلامها، حيث إن عدم القيام بذلك سيترتب عليه قتل نجاحك.

في الخطوة الرابعة من الخطوات الست، تم توجيهك إلى "وضع خطة محددة لتنفيذ رغبتك، والبدء فورًا في وضع هذه الخطة موضع التنفيذ". يجب عليك اتباع هذه التعليمات بالطريقة الموضحة في الفقرة السابقة. لا تثق في سببك عند وضع خطتك لتجميع الأموال من خلال تحويل الرغبة. السبب الخاص بك خاطئ. علاوة على ذلك، قد تكون أسبابك المنطقية كسولة، وإذا كنت تعتمد عليها بالكامل لخدمتك، فقد يخيب ظنك.

عند تخيل الأموال التي تنوي جمعها، (بعبون مغلقة)، انظر لنفسك أثناء تقديم الخدمة، أو تسليم البضائع التي تنوي تقديمها مقابل هذه الأموال. هذا مهم!

ملخص التعليمات

حقيقةً أنك تقرأ هذا الكتاب، مؤشرٌ على أنك تسعى بجدية إلى المعرفة. وهو أيضًا مؤشر على أنك طالب في هذا الموضوع. إذا كنت طالبًا فقط، فهناك احتمال أن تتعلم الكثير مما لم تكن تعرفه، لكنك ستتعلم فقط من خلال افتراض موقف متواضع. إذا اخترت اتباع بعض التعليمات ولكنك أهملت أو رفضت اتباع البعض الآخر-فسوف تفشل! للحصول على نتائج مرضية، يجب عليك اتباع جميع التعليمات بروح الإيمان.

سيتم الآن تلخيص التعليمات الواردة فيما يتعلق بالخطوات الست في الفصل الثاني ودمجها مع المبادئ التي يغطيها هذا الفصل، على النحو التالي:

أولاً: اذهب إلى مكان هادئ (ويفضل أن يكون في السرير ليلاً) حيث لا يتم إزعاجك أو مقاطعتك، وأغمض عينيك، وكرر بصوت عالٍ (حتى تسمع كلماتك الخاصة) البيان المكتوب بالمبلغ المالي الذي تنوي جمعه، والمهلة الزمنية لتجميعه، ووصف الخدمة أو البضائع التي تنوي تقديمها مقابل المال. أثناء تنفيذك لهذه التعليمات، انظر إلى نفسك تحوز هذه الأموال بالفعل.

على سبيل المثال: لنفترض أنك تنوي تجميع 50000 دولار بحلول الأول من يناير، أي بعد خمس سنوات، أنك تنوي تقديم خدمات شخصية

مقابل المال، بصفتك بائعا يجب أن يكون البيان المكتوب الخاص بك لغرضك مشابهاً لما يلي:

"بحلول اليوم الأول من شهر يناير، 19 سيكون في حوزتي 50000 دولار، والتي ستأتي إليّ بمبالغ مختلفة من وقت لآخر خلال الفترة الانتقالية. في مقابل هذه الأموال، سأقدم الخدمة الأكثر كفاءة التي يمكنني تقديمها، مع تقديم أكبر كمية ممكنة وأفضل جودة ممكنة للخدمة في قدرة البائع (صف الخدمة أو البضائع التي تنوي بيعها).

أعتقد أنه سيكون لدي هذا المال في حوزتي، إيماني قوي لدرجة أنني أستطيع الآن رؤية هذا المال أمام عيني، يمكنني لمسها بيدي. إنه الآن في انتظار التحويل إليّ في ذلك الوقت، وبالنسبة التي أقدمها للخدمة التي أنوي تقديمها مقابل ذلك. أنا في انتظار خطة لتجميع هذه الأموال، وسأتبع هذه الخطة عند استلامها".

ثانياً: كرر هذا البرنامج ليلاً وصباحاً حتى ترى (في خيالك) الأموال التي تنوي جمعها.

ثالثاً: ضع نسخة مكتوبة من البيان الخاص بك حيث يمكنك رؤيته ليلاً وصباحاً، وقراءته قبل النوم مباشرة، وعند الاستيقاظ حتى يتم حفظه.

أثناء تنفيذك لهذه التعليمات، تذكر أنك تطبق مبدأ الإيحاء التلقائي، لغرض إعطاء الأوامر لعقلك الباطن. تذكر أيضاً أن عقلك الباطن سيتصرف

فقط بناءً على التعليمات التي يتم تحفيزها، ويتم تسليمها إليه "بالمشاعر". والإيمان هو أقوى المشاعر وأكثرها إنتاجية. اتبع التعليمات الواردة في الفصل الخاص بالإيمان.

قد تبدو هذه التعليمات مجردةً في البداية، ولكن لا تدع هذا يزعجك. اتبع التعليمات، مهما بدت مجردة أو غير عملية في البداية. سيأتي الوقت قريبًا، إذا فعلت ما تم إرشادك إليه، في الروح وكذلك في الفعل، عندما يتكشف لك عالمٌ جديد كامل من القوة.

إنّ الشك، فيما يتعلق بجميع الأفكار الجديدة، هو سمةٌ مميزة لجميع البشر، ولكن إذا اتبعت الإرشادات الموضحة، فسيتم استبدال شكوكك بالإيمان قريبًا، وسيتبلور هذا بدوره قريبًا في إيمان مطلق. عندها ستكون قد وصلت إلى النقطة التي قد تقول فيها حقًا: "أنا سيد مصيري، أنا قائد روحي!"

صرح العديد من الفلاسفة بأن الإنسان هو سيد مصيره على الأرض، لكن معظمهم فشلوا في تحديد سبب كونه السيد. يتم شرح سبب كون الإنسان سيدًا وضعه الأرضي، وخاصة وضعه المالي، بشكل شامل في هذا الفصل. قد يصبح الإنسان سيد نفسه، وسيد بيئته، لأن لديه القوة للتأثير على عقله، ومن خلاله يكتسب تعاون الذكاء غير المتناهي.

أنت تقرأ الآن الفصل الذي يمثل حجر الأساس لقوس هذه الفلسفة، يجب فهم التعليمات الواردة في هذا الفصل وتطبيقها بإصرار، إذا نجحت في تحويل الرغبة إلى مال.

يتضمن الأداء الفعلي لتحويل الرغبة إلى نقدية استخدام الإيحاء الذاتي كوكالة يمكن من خلالها الوصول إلى العقل الباطن والتأثير فيه. المبادئ الأخرى هي ببساطة أدوات يمكن من خلالها تطبيق الإيحاء التلقائي. ضع هذا التفكير في الاعتبار، وستكون مدرِّكًا في جميع الأوقات للجزء المهم من الإيحاء التلقائي، وهو اللعب بجهودك؛ لتكديس الأموال من خلال الأساليب الموضحة في هذا الكتاب.

نفذ هذه التعليمات- كما لو كنت طفلًا صغيراً- أدخل في جهودك شيئاً من إيمان الطفل. كان المؤلف أكثر حرصاً على عدم تضمين أي تعليمات غير عملية، بسبب رغبته الصادقة في أن يكون مفيداً.

بعد أن تقرأ الكتاب بأكمله، عد إلى هذا الفصل، واتبع هذه التعليمات روحياً وعملياً:

اقرأ الفصل بأكمله دائماً كل ليلة، حتى تصبح مقتنعاً تماماً بأن مبدأ الإيحاء الذاتي سليم، وأنه سينجز لك كل ما تم المطالبة به من أجله. وأنت تقرأ، قم بإخفاء كل جملة بالقلم الرصاص، والتي ستبهرك بشكل مفضل.

اتبع التعليمات السابقة للرسالة، وسوف تفتح الطريق لفهم كامل،
وإتقان لمبادئ النجاح.

الخطوة الرابعة نحو الشراء

المعارف المتخصصة: بين الإمكانيات والقدرات

تتوزع المعرفة بين نوعين: العامة والمتخصصة. ورغم ثراء المعرفة العامة، فإنها لا تجلب الثروة بحد ذاتها. فكلما جالت الفكرة في آفاق الجامعات الكبرى، نجد أن خزائنها مملوءة بكل أشكال المعرفة التي تزخر بها حضارتنا. ولكن، ورغم الألق الذي يكتنف هؤلاء الأساتذة، فإن قلة منهم تملك الثروة أو حتى تسعى للحصول عليها. إنهم بارعون في تدريس المعرفة، لكنهم غالبًا ما يفتقرون إلى فن تنظيمها أو استثمارها بالشكل الأمثل.

إن المعرفة وحدها لا تجذب المال، بل يتطلب الأمر تنظيمها وتوجيهها بذكاء نحو أهداف محددة. لقد كان هذا الخطأ مدعاة للارتباك لدى العديد ممن يعتقدون أن "المعرفة قوة". فالحقيقة تكمن في أن المعرفة تمثل قوة محتملة، تصبح فعالة فقط حينما تُنظَّم ضمن خطط مدروسة ترمي إلى تحقيق أهداف واضحة.

تظهر "الحلقة المفقودة" في أنظمة التعليم المعاصرة في عجز هذه المؤسسات عن تعليم الطلاب كيفية تنظيم واستخدام ما اكتسبوه من معارف. لذا، يقع الكثيرون في فخ الافتراضات الخاطئة؛ فعندما يُقال إن

هنري فورد لم يكن يتمتع بتعليم عالٍ، يسارع البعض إلى الحكم على ثقافته. لكن من يتعرف على فورد ويفهم جوهر "الثقافة" يدرك أنها مشتقة من اللاتينية "تثقيف"، التي تعني التعليم والتطوير الداخلي.

إن الرجل المتعلم لا يُعرف بمقدار ما يحوزه من المعرفة، بل بكيفية استخدامه لملكات عقله في اكتساب ما يريده، أو ما يضاهاه ذلك، دون المساس بحقوق الآخرين. وهنا، يبرز هنري فورد كرمز لتلك المعاني السامية، فالحكمة الحقيقية تكمن في القدرة على استثمار المعرفة وتحويلها إلى أدوات تحقيق الأهداف، مما يجعل المرء قادراً على صناعة ثروته بذكاء وإبداع.

الصراع الفكري: هنري فورد ورؤية المعرفة

خلال أتون الحرب العالمية، أقدمت إحدى الصحف في شيكاغو على نشر افتتاحيات تسيء إلى سمعة هنري فورد، حيث وصفته بعبارة "المسالمة الجاهل" في إطار تصريحات غير محسوبة. لم يتأخر السيد فورد في الاعتراض، فقام برفع دعوى تشهير ضد تلك الصحيفة. وعندما جاء وقت النظر في الدعوى أمام المحكمة، استخدم محامو الصحيفة أسلوبًا مثيرًا للجدل، حيث وضعوا فورد على منصة الشهود في محاولة لإثبات ادعاءاتهم من خلال أسئلتهم.

انهمرت الأسئلة على السيد فورد كالأمطار، جميعها تهدف إلى إظهار أنه، رغم معرفته الواسعة في عالم تصنيع السيارات، فإنه يفتقر إلى المعرفة العامة. وكان من بين هذه الأسئلة: "من هو بنديكت أرنولد؟" و"كم عدد الجنود الذين أرسلهم البريطانيون إلى أمريكا لقمع تمرد 1776؟". وعند سؤاله عن عدد الجنود، جاء رد فورد عميقًا، إذ قال: "لا أعرف العدد بدقة، ولكن سمعت أن الفارق بين الذين أرسلوا والذين عادوا كان كبيرًا".

أمام هذا الاستجواب المتواصل، بدا على السيد فورد التعب والاستياء. وعندما طُرح عليه سؤال مسيء بشكل خاص، انحنى قليلًا نحو المحامي وأشار بإصبعه نحوه قائلاً: "إذا كان يتوجب عليّ حقًا الإجابة على سؤال أحقق مثلك، أو أي من الأسئلة الأخرى التي طرحتها، فدعني أذكرك بأن لدي صفاً من الأضرار الكهربائية على مكتبي، وبضغطه على الزر الأيمن، يمكنني استدعاء مساعدتي، الذين بوسعهم تزويدي بأي معلومات أحتاجها عن عملي الذي أخصص له جلّ جهودي. الآن، لماذا يجب عليّ أن أشغل ذهني بالمعرفة العامة للتمكن من الرد على أسئلتك، بينما حولي رجال يمتلكون كل ما أحتاجه من معرفة؟"

بتلك الكلمات، عبّر فورد عن رؤيته العميقة حول المعرفة واستخدامها، مشددًا على أن القدرة على استدعاء المعرفة عند الحاجة تمثل قوة حقيقية تفوق مجرد الحفظ.

قوة المعرفة المتخصصة: دروس من عمالقة الأعمال

لا شك أن هناك منطقًا رفيقًا في ذلك الرد، إذ بدا الجواب كأنه صدى لنبض العقل، ليس من رجل جاهل، بل من مفكر عميق. الرجل المتعلم، حقًا، هو الذي يعرف كيف يستمد المعرفة عند الحاجة، وكيف ينظمها في خطط عمل محكمة تُعلي من شأنه. هنري فورد، عبر قيادته لعدد من العقول اللامعة، جمع من المعارف ما مكنه من أن يصبح واحدًا من أغنى رجال أمريكا، دون أن يحتاج إلى حشر تلك المعارف في ذاكرته.

إنه لمن المؤكد أن كل ذي عقل راجح يدرك أهمية هذه الحقيقة. قبل أن تتحول الرغبة إلى ثروة ملموسة، يتطلب الأمر معرفة متخصصة، سواء كانت في الخدمة المقدمة أو المنتج المعروض، أو المهنة التي تُمارَس. وربما يستدعي الأمر معارف تفوق ما لديك من قدرة أو رغبة في اكتسابها، وهنا يأتي دور مجموعة "العقل الرئيس"، التي تُعتبر شبكة الأمان للمعرفة المتخصصة.

كما أشار أندرو كارنيجي بوضوح، فقد اعترف بأنه لم يكن يمتلك أدنى فكرة عن الجوانب الفنية لعملية صناعة الصلب، بل لم يكن في الحقيقة مهتمًا بمعرفتها. لكنه كان يُدرك تمامًا أن المعرفة التي احتاجها لتصنيع الفولاذ وتسويقه كانت متاحة له من خلال هذه الشبكة المترابطة من الأدمغة المبدعة.

إن تراكم الثروات العظيمة يتطلب قوةً، وهذه القوة تُستمد من المعرفة المتخصصة، التي تُنظم بذكاء وحكمة. ولتلك المعرفة لا يجب أن تكون دومًا حبيسة عقل الشخص الذي يسعى لجمع الثروة. هذا المفهوم يُعطي الأمل والتشجيع لكل من يرنو إلى الثراء، حتى لو كانت معرفته متواضعة. كثيرًا ما يعيش الرجال حياةً محاطةً بـ"عقدة الدونية"، إذ يشعرون بالنقص لعدم استكمالهم التعليم. لكن الرجل القادر على تنظيم وتوجيه مجموعة "العقل الرئيس"، التي تضم رجالًا يملكون المعرفة التي تسهم في تراكم الثروات، يُعد متعلمًا بحق، مثل أي فرد آخر في هذه المجموعة.

تذكر هذا إذا شعرت بالنقص بسبب قلة تعليمك. توماس أديسون، على سبيل المثال، لم يتلق سوى ثلاثة أشهر من التعليم الرسمي طيلة حياته، ومع ذلك لم يكن يفتقر إلى الثقافة، ولم يمت فقيرًا. وهنري فورد، الذي لم يُكمل الصف السادس، تمكن بفضل ذكائه وجهده من بناء إمبراطورية مالية ضخمة.

المعارف المتخصصة هي من بين أكثر أشكال الخدمة وفرة وأرخصها. فإذا كانت لديك أدنى شك في ذلك، فقط قم بمراجعة كشوف رواتب أي جامعة، وسترى بوضوح كم هي المعارف المتخصصة حاضرة ومتاحة في عالمنا.

من المفيد معرفة كيفية شراء المعرفة

بادئ ذي بدء، حدد نوع المعرفة المتخصصة التي تحتاجها، والغرض الذي تحتاجها من أجله. إلى حد كبير، فإن هدفك الرئيس في الحياة، الهدف الذي تعمل من أجله، سيساعد في تحديد المعرفة التي تحتاجها.

بعد تسوية هذا السؤال، تتطلب خطواتك التالية أن يكون لديك معلومات دقيقة بشأن مصادر المعرفة التي يمكن الاعتماد عليها. والأكثر أهمية من هؤلاء ما يلي:

(أ) خبرة الفرد وتعليمه

(ب) الخبرة والتعليم متاحان من خلال تعاون الآخرين (مجموعة العقل الرئيس)

(ج) الكليات والجامعات

(د) المكتبات العامة (من خلال الكتب والدوريات التي يمكن أن تجد فيها كل المعارف التي نظمتها الحضارة)

الدورات التدريبية الخاصة (من خلال المدارس الليلية والمدارس المنزلية على وجه الخصوص).

عندما يتم اكتساب المعرفة، يجب تنظيمها واستخدامها، لغرض محدد، من خلال خطط عملية؛ فلا قيمة للمعرفة إلا ما يمكن اكتسابه من

تطبيقها نحو غاية نبيلة، هذا هو أحد أسباب عدم تقدير الشهادات الجامعية بدرجة أكبر؛ إنهم لا يمثلون سوى معرفة متنوعة.

إذا كنت تفكر في الحصول على تعليم إضافي، فحدد أولاً الغرض الذي تريد من أجله الحصول على المعرفة التي تبحث عنها، ثم تعرف على مكان الحصول على هذا النوع المعين من المعرفة، من مصادر موثوقة.

الرجال الناجحون، في جميع الحالات، لا يتوقفون أبداً عن اكتساب المعرفة المتخصصة المتعلقة بهدفهم الرئيس أو عملهم أو مهنتهم. أولئك الذين لم ينجحوا عادة ما يرتكبون خطأ الاعتقاد بأن فترة اكتساب المعرفة تنتهي عندما ينتهي المرء من المدرسة. الحقيقة هي أن التعليم لا يفعل شيئاً سوى وضع المرء في طريق تعلم كيفية اكتساب المعرفة العملية.

مع هذا العالم المتغير الذي بدأ في نهاية الانهيار الاقتصادي، جاءت أيضاً تغييرات مذهلة في المتطلبات التعليمية. ترتيب اليوم هو التخصص! تم التأكيد على هذه الحقيقة من روبرت مور، سكرتير التعيينات في جامعة كولومبيا في قصة إخبارية:

المتخصصون الأكثر طلباً

"المرشحون الذين تخصصوا من بعض خريجي كليات إدارة الأعمال الميدانية مع التدريب في المحاسبة والإحصاء، والمهندسون من جميع الأنواع، والصحفيون، والمهندسون المعماريون، والكيميائيون، وكذلك

القادة البارزون ورجال النشاط من الطبقة العليا هم المطلوبون بشكل خاص من شركات التوظيف.

الشخص الذي كان نشطًا في الحرم الجامعي، وشخصيته تجعله يتماشى مع جميع أنواع الأشخاص- والذي قام بعمل مناسب في دراسته- لديه ميزة حازمة على الطالب الأكاديمي فقط. بعض هؤلاء، بسبب مؤهلاتهم الشاملة، تلقوا عدة عروض للوظائف، بعضها يصل إلى ستة.

في الابتعاد عن المفهوم القائل بأن الطالب المستقيم الممتاز هو دائمًا الشخص الذي يحصل على اختيار الوظائف الأفضل، قال السيد مور: "إن معظم الشركات لا تنظر فقط إلى السجلات الأكاديمية، ولكن إلى سجلات الأنشطة وشخصيات الطلاب".

قالت إحدى أكبر الشركات الصناعية، والرائدة في مجالها، في رسالة مكتوبة إلى السيد مور بخصوص كبار السن المحتملين في الكلية:

نحن مهتمون في المقام الأول بالعثور على الرجال الذين يمكنهم إحراز تقدم استثنائي في العمل الإداري؛ لهذا السبب نؤكد على صفات الشخصية والذكاء والشخصية أكثر بكثير من الخلفية التعليمية المحددة".

"التدريب" المقترح

"باقترح نظام لتدريب الطلاب في المكاتب والمخازن والمهن الصناعية خلال الإجازة الصيفية، يؤكد السيد مور أنه بعد أول سنتين أو ثلاث

سنوات من الكلية، يجب أن يُطلب من كل طالب اختيار مقرر دراسي محدد في المستقبل واستدعاء وقفه؛ إذا كان مجرد انجرف ممتع- دون هدف- من خلال منهج أكاديمي غير متخصص.

وقال إن الكليات والجامعات يجب أن تواجه الاعتبار العملي أن جميع المهن والحرف الآن تتطلب متخصصين، وحث المؤسسات التعليمية على تحمل المزيد من المسؤولية المباشرة عن التوجيه المهني. أحد أكثر مصادر المعرفة الموثوقة والعملية المتاحة لمن يحتاجون إلى تعليم متخصص، هي المدارس الليلية التي تعمل في معظم المدن الكبيرة. تقدم المدارس التي تعمل بالمراسلة تدريبًا متخصصًا في أي مكان يذهب إليه البريد في الولايات المتحدة، على جميع المواد التي يمكن تدريسها بطريقة الإرشاد. وتتمثل إحدى مزايا التدريب على الدراسة المنزلية في مرونة برنامج الدراسة الذي يسمح للدراسة خلال وقت الفراغ. ميزة أخرى رائعة للتدريب على الدراسة في المنزل (إذا تم اختيار المدرسة بعناية)، هي حقيقة أن معظم الدورات التي تقدمها مدارس الدراسة المنزلية تحمل معها امتيازات الاستشارة السخية التي يمكن أن تكون ذات قيمة- لا تقدر بثمن- لمن يحتاجون المعرفة المتخصصة، بغض النظر عن المكان الذي تعيش فيه، يمكنك مشاركة الفوائد.

أي شيء يتم الحصول عليه بدون جهد وبدون تكلفة هو بشكل عام غير محل تقدير، وغالبًا ما يفقد مصداقيته؛ ربما لهذا السبب نحصل على

القليل من فرصنا الرائعة في المدارس العامة. إن نظام الانضباط الذاتي الذي يتلقاه المرء من برنامج محدد للدراسة المتخصصة يعوض إلى حد ما عن الفرصة الضائعة- عندما كانت المعرفة متاحة دون تكلفة. مدارس المراسلة هي مؤسسات تجارية عالية التنظيم، الرسوم الدراسية الخاصة بهم منخفضة للغاية لدرجة أنهم يضطرون إلى الإصرار على الدفع الفوري. إن مطالبتك بالدفع، سواء حصل الطالب على درجات جيدة أو ضعيفة، له تأثير في جعل الشخص يتابع الدورة التدريبية عندما يتخلى عنها. لم تشدد مدارس المراسلة على هذه النقطة بشكل كافٍ، فالحقيقة هي أن أقسام التحصيل الخاصة بها تشكل أفضل نوع من التدريب على اتخاذ القرار، والسرعة، والعمل، وعادات الإنهاء التي يبدأ أي منها.

لقد تعلمت هذا من التجربة، منذ أكثر من خمسة وعشرين عامًا. لقد التحقت بدورة دراسية منزلية في مجال الإعلان. بعد إكمال ثمانية أو عشرة دروس توقفت عن الدراسة، لكن المدرسة لم تتوقف عن إرسال الفواتير إليّ. علاوة على ذلك، أصرت على الدفع، سواء أكملت دراستي أم لا. قررت أنه إذا كان عليّ أن أدفع مقابل الدورة (التي ألزمت نفسي بها قانونيًا)، يجب أن أكمل الدروس وأستفيد من أموالها. شعرت، في ذلك الوقت، أن نظام التحصيل في المدرسة كان منظمًا جيدًا إلى حد ما، لكنني علمت لاحقًا في حياتي أنه كان جزءًا قيمًا من تدريبي الذي لم يتم تحصيل أي رسوم منه. بعد أن أجبرت على الدفع، تقدمت وأكملت الدورة. في وقت لاحق من

حياتي، اكتشفت أن نظام التحصيل الفعال لتلك المدرسة كان ذا قيمة كبيرة في شكل أموال مكتسبة، بسبب التدريب على الإعلان الذي تلقيته على مضض.

لدينا في هذا البلد ما يُقال إنه أعظم نظام مدارس عامة في العالم. لقد استثمرنا مبالغ طائلة في المباني الفاخرة، وقد وفرنا وسائل نقل مريحة للأطفال- الذين يعيشون في المناطق الريفية- حتى يتمكنوا من الالتحاق بأفضل المدارس، ولكن هناك نقطة ضعف مذهلة في هذا النظام الرائع-إنه مجاني! من الأشياء الغريبة في البشر أنهم لا يقدرّون إلا ما له ثمن. المدارس الحرة في أمريكا والمكتبات العامة المجانية لا تثير إعجاب الناس لأنها مجانية. هذا هو السبب الرئيس الذي يجعل الكثير من الناس يجدون أنه من الضروري الحصول على تدريب إضافي بعد تركهم المدرسة والذهاب إلى العمل. وهو أيضًا أحد الأسباب الرئيسة التي تجعل أصحاب العمل يقدمون اعتبارات أكبر للموظفين الذين يأخذون دورات الدراسة من المنزل. لقد تعلموا، من التجربة، أن أي شخص لديه الطموح للتخلي عن جزء من وقت فراغه للدراسة في المنزل لديه تلك الصفات التي تجعله قائدا. هذا التقدير ليس بادرة خيرية، إنه حكم تجاري سليم من جانب أرباب العمل.

هناك ضعف واحد في الناس لا علاج له؛ إنه الضعف العالمي لنقص الطموح! نادرا ما يبقى الأشخاص، وخاصة من يتقاضون رواتب، والذين يحددون أوقات فراغهم للدراسة في المنزل، في القاع لفترة طويلة جدا. يفتح

عملهم الطريق لهم للصعود، ويزيل العديد من العقبات من طريقهم، ويكسبهم اهتمامًا ودّيًا من أولئك الذين لديهم القدرة على وضعهم في طريق الفرصة.

طريقة التدريب على الدراسة في المنزل مناسبة بشكل خاص لاحتياجات الموظفين الذين يجدون، بعد ترك المدرسة، أنه يجب عليهم اكتساب معرفة متخصصة إضافية، لكن لا يمكنهم توفير الوقت للعودة إلى المدرسة.

التكيف في زمن التحولات الاقتصادية

إن التغيرات الاقتصادية العميقة التي سادت منذ الكساد العظيم قد جعلت من الضروري على آلاف الأفراد البحث عن مصادر دخل إضافية أو بديلة. ولعل الحل الوحيد لمشكلتهم يكمن في السعي لاكتساب معارف متخصصة؛ حيث يضطر كثيرون إلى تغيير مجالاتهم بالكامل، بحثًا عن فرصة جديدة.

عندما يواجه التاجر عدم القدرة على بيع صنف معين من البضائع، غالبًا ما يقوم باستبداله بآخر تحظى بشعبية أكبر. وعلى نحو مماثل، فإن من يسعى لتسويق خدماته الشخصية يجب أن يتحلى بحس التاجر الفعال. فإذا لم تحقق خدماته العائدات المطلوبة، فعليه أن يتوجه إلى مجال آخر يتيح له إمكانيات أوسع.

تجسد قصة "ستيوارت أوستن وير" مثالًا حيًا على هذه القدرة على التكيف. فقد كان مهندسًا إنشائيًا، لكن التحديات الاقتصادية أجبرته على إعادة تقييم مساره المهني، حيث وجد أن السوق لم يعد يوفر له الدخل الكافي. في لحظة من التأمل، قرر تغيير مهنته نحو القانون، وعاد إلى قاعات الدراسة، مُدخلًا نفسه في دورات خاصة أعدته ليصبح محامي شركات. ورغم أن الكساد كان لا يزال يؤثر على الاقتصاد، إلا أنه أتم تدريبه واجتاز امتحان نقابة المحامين، ليؤسس سريعًا ممارسة قانونية مزدهرة في دالاس، تكساس، حتى صار يرفض عددًا من العملاء.

وإذا ما نظرنا إلى تفاصيل حياته، نجد أن السيد وير كان قد تجاوز الأربعين من عمره عند عودته للدراسة، وقد تزوج أثناء تلك الفترة أيضًا. لكن، بفضل اختياره الدقيق للدورات المتخصصة في أرقى الكليات، استطاع إنهاء ما يحتاجه من دراسة في غضون عامين فقط، في حين كانت الغالبية العظمى من طلاب القانون تحتاج إلى أربع سنوات لتحقيق نفس الغرض.

إن هذه القصة تحمل في طياتها درسًا عميقًا حول قيمة الاستمرار في السعي وراء المعرفة، حيث يُحكم على من يتوقف عن التعلم بعد المدرسة بأن يبقى في حالة من الركود، مهما كانت طموحاته. فطريق النجاح هو رحلة دائمة، تتطلب السعي المستمر والمثابرة في طلب العلم.

فلنُمنع النظر في هذه الحالة، مستنبطين الدروس والعبر التي تحملها.

خلال فترة الكساد، وجد بائع في محل بقالة نفسه بدون وظيفة. بعد أن كان لديه بعض الخبرة في مسك الدفاتر، أخذ دورة خاصة في المحاسبة، وتعرّف على أحدث أجهزة المحاسبة ومسك الدفاتر، وذهب في العمل بنفسه. بدءًا من البقال الذي كان يعمل لديه سابقًا، أبرم عقودًا مع أكثر من 100 تاجر صغير للاحتفاظ بدفاترهم، مقابل رسوم شهرية رمزية للغاية. كانت فكرته عملية للغاية لدرجة أنه سرعان ما وجد أنه من الضروري إنشاء مكتب متنقل في شاحنة توصيل خفيفة، ومجهزة بآلات مسك الدفاتر الحديثة. لديه الآن أسطول من مكاتب مسك الدفاتر هذه "على عجلات" ويوظف عددًا كبيرًا من المساعدين، وبالتالي يزود التجار الصغار بخدمة محاسبية تساوي أفضل ما يمكن أن يشتريه المال، وبتكلفة رمزية للغاية.

كانت المعارف المتخصصة، بالإضافة إلى الخيال، هي المكونات التي دخلت في هذا العمل الفريد والناجح. في العام الماضي، دفع صاحب هذا العمل ضريبة دخل تقارب عشرة أضعاف ما دفعه التاجر الذي كان يعمل لديه عندما أجبره الكساد على محنة مؤقتة أثبتت أنها نعمة مقنعة.

كانت بداية هذا العمل الناجح فكرة!

بقدر ما كان لديّ امتياز تزويد البائع العاطل عن العمل بهذه الفكرة، فإنني أفترض الآن الامتياز الإضافي المتمثل في اقتراح فكرة أخرى تتضمن إمكانية الحصول على دخل أكبر. وكذلك إمكانية تقديم خدمة مفيدة لآلاف الأشخاص الذين هم في أمس الحاجة إلى تلك الخدمة.

تم اقتراح الفكرة من البائع الذي تخلى عن البيع، وذهب في أعمال الاحتفاظ بالدفاتر على أساس البيع بالجملة. عندما تم اقتراح الخطة كحل لمشكلة البطالة التي يعاني منها، صرخ سريعاً: "تعجبني الفكرة، لكنني لا أعرف كيف أحولها إلى نقود". بعبارة أخرى، اشتكى من أنه لن يعرف كيفية تسويق معرفته في إدارة الدفاتر بعد أن حصل عليها.

لذلك، أثار ذلك مشكلة أخرى لا بد من حلها. بمساعدة كاتبة شابة، ذكية في الكتابة اليدوية، ويمكنها ترتيب القصة كلها، تم إعداد كتاب جذاب للغاية، يصف مزايا النظام الجديد لمسك الدفاتر. تمت طباعة الصفحات بدقة ولصقها في دفتر قصاصات عادي، والذي تم استخدامه كبائع صامت حيث تم إخبار قصة هذا العمل الجديد بشكل فعال لدرجة أن مالكة سرعان ما كان لديه حسابات أكثر مما يمكنه التعامل معها.

هناك الآلاف من الأشخاص، في جميع أنحاء البلاد، الذين يحتاجون إلى خدمات اختصاصي تجارة قادر على إعداد موجز جذاب لاستخدامه في تسويق الخدمات الشخصية. قد يتجاوز الدخل السنوي الإجمالي من هذه الخدمة بسهولة- الدخل الذي تتلقاه أكبر وكالة توظيف، وقد تكون فوائد الخدمة أكبر بكثير للمشتري من أية فوائد يمكن الحصول عليها من وكالة التوظيف.

وُلدت الفكرة الموصوفة هنا بدافع الضرورة، لسد حالة الطوارئ التي يجب تغطيتها، ولكنها لم تتوقف بمجرد خدمة شخص واحد. المرأة التي

ابتكرت الفكرة لديها خيال خصب، لقد رأت في عقلها المولود حديثاً صنع مهنة جديدة، مهنة تهدف إلى تقديم خدمة قيمة لآلاف الأشخاص الذين يحتاجون إلى إرشادات عملية في تسويق الخدمات الشخصية.

مدفوعة بالعمل من خلال النجاح الفوري لأول "خطة لها معدة لتسويق الخدمات الشخصية"، تحولت هذه المرأة النشطة إلى حل مشكلة مماثلة لابنها الذي أنهى للتو دراسته الجامعية، ولكنه لم يكن قادراً تماماً على إيجاد سوق لخدماته. كانت الخطة التي ابتكرتها لاستخدامها هي أفضل عينة من تسويق الخدمات الشخصية التي رأيته على الإطلاق.

عندما تم الانتهاء من كتاب الخطة، كان يحتوي على ما يقرب من خمسين صفحة من المعلومات المكتوبة بشكل جميل والمنظمة بشكل صحيح، والتي تحكي قصة قدرة ابنها الأصلية، والتعليم، والتجارب الشخصية، ومجموعة كبيرة ومتنوعة من المعلومات الأخرى التي يصعب وصفها. احتوى كتاب الخطة أيضاً على وصف كامل للوضع الذي يرغب فيه ابنها، جنباً إلى جنب مع صورة كلمة رائعة للخطة الدقيقة التي سيستخدمها في شغل هذا المنصب.

تطلب إعداد كتاب الخطة عدة أسابيع من العمل، وخلال هذه الفترة كانت منشئتها ترسل ابنها إلى المكتبة العامة بشكل شبه يومي، للحصول على البيانات اللازمة لبيع خدماته على أفضل وجه. لقد أرسلته، أيضاً إلى جميع المنافسين من أصحاب العمل المحتملين، وجمعت منهم معلومات

حيوية تتعلق بأساليب عملهم والتي كانت ذات قيمة كبيرة في تشكيل الخطة التي كان ينوي استخدامها في شغل المنصب الذي سعى إليه. عندما تم الانتهاء من الخطة، احتوت على أكثر من ستة اقتراحات جيدة للغاية لاستخدام وفائدة صاحب العمل المحتمل. (تم استخدام الاقتراحات من الشركة).

قد يميل المرء إلى التساؤل: "لماذا تذهب إلى كل هذه المشاكل لتأمين وظيفة؟" الإجابة مباشرة في صلب الموضوع، وهي أيضًا مثيرة، لأنها تتناول موضوعًا يفترض نسبة مأساة لملايين الرجال والنساء الذين مصدر دخلهم الوحيد هو الخدمات الشخصية.

الجواب هو: "القيام بأي شيء بشكل جيد لا يمثل مشكلة أبدًا! الخطة التي أعدتها هذه المرأة لصالح ابنها، ساعدتها في الحصول على الوظيفة التي تقدم من أجلها، في المقابلة الأولى، براتب تم تحديده منه هو."

علاوة على ذلك-وهذا أيضًا مهم-لم يتطلب المنصب من الشاب أن يبدأ من الأسفل، بدأ كمسؤول تنفيذي مبتدئ، براتب تنفيذي.

هل تسأل: "لماذا تذهب إلى كل هذا العناء؟"

حسنًا، لسبب واحد، فإن العرض المخطط له لطلب هذا الشاب للحصول على منصب قد اقتطع ما لا يقل عن عشر سنوات من الوقت

الذي كان سيحتاجه للوصول إلى حيث بدأ، لو أنه "بدأ من الأسفل وشق طريقه إلى الأعلى."

قد تبدو فكرة البدء من الأسفل والعمل في طريق المرء للأعلى سليمة، لكن الاعتراض الرئيس عليها هو هذا-فالكثير من أولئك الذين يبدأون من القاع لا يتمكنون أبدًا من رفع رؤوسهم عاليًا بما يكفي لرؤيتهم من الفرصة، لذلك يظلون في القاع. يجب أن نتذكر أيضًا أن النظرة من الأسفل ليست مشرقة جدًا أو مشجعة. لديها ميل لقتل الطموح، نسميها "الدخول في شبق"، مما يعني أننا نقبل مصيرنا لأننا نشكل عادة الروتين اليومي، وهي عادة تصبح قوية في النهاية لدرجة أننا نتوقف عن محاولة التخلص منها. وهذا سبب آخر يدفع لبدء خطوة أو خطوتين فوق القاع. من خلال القيام بذلك، يشكل المرء عادة النظر حوله، ومراقبة كيفية تقدم الآخرين، ورؤية الفرصة، واحتضانها دون تردد.

دان هالابين: تجسيد الإرادة والطموح

يُعدّ دان هالابين مثالًا بارزًا للرجل الذي تجسدت فيه قيم العزيمة والطموح. خلال سنوات دراسته الجامعية، شغل منصب مدير فريق كرة القدم الشهير بجامعة نوتردام في عام 1930، تحت إشراف المدرب الراحل نوت روكن. كانت تلك الفترة هي بداية تشكّل إلهامه المستمر نحو تحقيق

أهداف سامية، تمامًا كما ألهم أندرو كارنيجي، الصناعي العظيم، جيلاً من الشبان ليصبوا نحو القمم، غير عابئ بعقبات الفشل المؤقت.

عندما انتهى هالبين من دراسته، جاء إلى عالم يعج بالتحديات؛ إذ كانت فترة الكساد تعني أن فرص العمل باتت كغبار تذرّوه الرياح. فبعد محاولاته المبدئية في مجالات الخدمات المصرفية والاستثمار، وجد نفسه مجبراً على اقتحام عالم جديد، هو بيع المعينات السمعية الكهربائية على أساس العمولة. ورغم أن هذه المهنة قد تبدو متاحة للجميع، إلا أن هالبين استغلها كمدخل للفرص التي أرادها.

ومع مرور عامين في عمل لم يُرضِ طموحه، أدرك هالبين أن الاستسلام ليس خياراً. فصمم على أن يصبح مساعد مدير المبيعات، وبالفعل، نال تلك الوظيفة، مما فتح أمامه آفاقاً واسعة لرؤية الفرص التي كانت تلوح في الأفق. هذه الخطوة لم تُعزز مكانته فحسب، بل وضعت أمامه مسارات جديدة تسنح له بالمزيد من الإنجازات.

لقد سطر هالبين سجلاً مبهرًا في مبيعات المعينات السمعية، مما جذب انتباه أندروز، رئيس مجلس إدارة شركة "ديكتوجراف بروداكتس"، التي كانت تتنافس مع شركته. استدعاه أندروز، وبعد حديث طويل، عُيّن هالبين مديرًا للمبيعات في قسم السمعيّات.

لكن اختبار قدراته جاء حين تركه أندروز بمفرده ليدير الأمور في غيابه لمدة ثلاثة أشهر، غير أنه لم يضعف أو يتراجع. بل إن روح نوت روكين القائلة: "كل العالم يحب الفائز، وليس لديه وقت للخاسر" كانت له نبراسًا، إذ أصرَّ على بذل كل جهد ممكن في عمله. ونتيجة لذلك، تم انتخابه مؤخرًا نائبًا لرئيس الشركة ومديرًا عامًا لقسم السمعيات وأجهزة الاتصال، وهو إنجاز يتطلب في العادة سنوات من العمل الجاد، لكن هالبين استطاع أن يحققه في أقل من ستة أشهر، مؤكدًا بذلك براعته غير المألوفة.

يصعب تحديد من يستحق التأبين أكثر: السيد أندروز أو السيد هالبين، إذ أن كليهما جسّد روح الإبداع والتخيل، وهي خاصية نادرة للغاية. يُستحق السيد أندروز الإشادة لأنه أدرك في هالبين الشاب ما يُنبئ بمستقبل زاهر، بينما يُستحق هالبين التقدير لأنه رفض الاستسلام لتقبل وظيفة لم ترقَ إلى طموحاته. هذه النقطة بالذات تجسد الفلسفة التي أسعى لتوضيحها، وهي أن ترقينا إلى المراتب العليا أو بقاءنا في الدرجات السفلى يتوقف على قدرتنا في التحكم بالظروف المحيطة بنا إذا ما رغبتنا في ذلك.

كما أود أن أؤكد أن النجاح والفشل ليسا إلا نتيجة لعاداتنا وتوجهاتنا. لا أدني شك لدي في أن ارتباط دان هالبين بأعظم مدرب كرة قدم عرفته الولايات المتحدة قد غرس في نفسه شعار الرغبة في التفوق، وهو ما جعل فريق كرة القدم في جامعة نوتردام يحقق شهرة عالمية. حقًا، هناك فائدة

من عبادة الأبطال، بشرط أن نختار أن نعبد الفائزين. لقد أخبرني هالين أن روكن كان من أعظم القادة في التاريخ.

إيماني بأن الجمعيات المهنية تلعب دورًا حيويًا في نجاحنا أو فشلنا قد تأكد مؤخرًا عندما كان ابني بلير يتفاوض مع دان هالين للحصول على منصب. عرض عليه هالين راتبًا ابتدائيًا يقل عن نصف ما كان بإمكانه الحصول عليه من شركة منافسة. لكنني ضغطت عليه ليقبل الفرصة مع السيد هالين، لأنني أرى أن الارتباط بشخص يرفض التسوية مع الظروف المقلقة هو كنز لا يُقدّر بثمن، مهما كان الأجر.

فالقاع مكان رتيب وكئيب، لا يدرّ نفعا على أحد، ولهذا السبب استغرقني الأمر وقتًا طويلاً لوصف كيفية تجاوز البدايات المتواضعة بالتخطيط السليم. كما أنني خصصت مساحة واسعة لوصف هذه المهنة الجديدة التي أسستها امرأة كانت مصدر إلهام، إذ أرادت لابنها أن يحصل على "استراحة" مناسبة.

ومع التحولات التي أحدثها الانهيار الاقتصادي العالمي، ظهرت الحاجة إلى طرق مبتكرة لتسويق الخدمات الشخصية. من العجيب أن أحدًا لم يكتشف هذه الحاجة الهائلة في ضوء حقيقة أن "المزيد من الأموال يتم تداولها مقابل الخدمات الشخصية أكثر من أي غرض آخر". المبالغ المدفوعة شهريًا للأشخاص الذين يعملون وفق رواتب ضخمة تصل إلى

مئات الملايين، والتوزيع السنوي يبلغ مليارات الدولارات، مما يعكس أهمية هذا القطاع في حياتنا.

نواة الثروات وأفق الفرص

قد يجد البعض في الأفكار المطروحة هنا وصفًا موجزًا لنواة الثروات التي يسعون إليها. فعلى مر الزمن، كانت الأفكار الأقل جدارة بمثابة الشتلات التي نمت منها ثروات عظيمة. كمثال على ذلك، فكرة "متجر وولورث" الذي اعتمد على الأسعار المتراوحة بين خمسة وعشرة سنتات، رغم كونها أقل تميزًا، إلا أنها أسست ثروة ضخمة لمبدعيها. أولئك الذين يتمكنون من رؤية الفرصة الكامنة في هذا الاقتراح سيكتشفون مساعدة قيمة في الفصل المخصص للتخطيط المنظم.

من جهة أخرى، سيجد تاجر الخدمات الشخصية المتمرس طلبًا متزايدًا على خدماته في كل مكان يقطن فيه رجال ونساء يسعون إلى تحسين أسواقهم. عبر تطبيق مبدأ "العقل الرئيس"، يمكن لقلّة من الأفراد ذوي المواهب المناسبة أن يشكلوا تحالفًا ويؤمنوا عملاً مدفوع الأجر بسرعة هائلة. يتطلب ذلك أن يكون الفرد كاتبًا موهوبًا، يتمتع بقدرة على الإعلان والبيع، ولديه مهارات عملية في الكتابة اليدوية. يجب أن يكون من رواد الأعمال المتميزين، القادرين على تعليم العالم كيفية تقديم الخدمات.

أما المرأة التي وضعت "خطة مبيعات الخدمة الشخصية" لابنها، فقد باتت الآن تتلقى طلبات من شتى أنحاء البلاد لتقديم تعاونها في إعداد خطط مماثلة للآخرين الذين يسعون لتسويق خدماتهم الشخصية بأسعار أعلى. لقد جمعت طاقمًا من خبراء الطباعة والفنانين والكتّاب الذين يمتلكون القدرة على تقديم قصص درامية مثيرة يمكن من خلالها تسويق الخدمات الشخصية للفرد بأسعار تفوق بكثير الأجر السائدة.

تتحلى هذه المرأة بثقة كبيرة تجعلها تقبل كجزء كبير من أتعابها نسبة مئوية من الأجر المتزايد الذي تسهم في تحقيقه لعملائها. ومع ذلك، يجب ألا نفترض أن خططها تتوقف فقط عند حدود مهارة البيع الذكية. إنها تضمن مصالح المشتري وبائعي الخدمات الشخصية على حد سواء، وتقوم بتصميم خططها بحيث يحصل صاحب العمل على القيمة الكاملة للأموال الإضافية التي يدفعها.

الطريقة التي تحقق بها هذه النتائج المذهلة تظل سرًا مهنيًا لا تكشفه إلا لعملائها. فإذا كنت تمتلك الخيال وتبحث عن منفذ أكثر ربحية لخدماتك الشخصية، فقد تكون هذه الفكرة هي الحافز الذي تبحث عنه. بإمكانها تحقيق دخل أكبر بكثير من دخل الطبيب أو المحامي أو المهندس "المتوسط"، الذين تطلب تعليمهم سنوات عديدة في الكلية. هذه الفكرة قابلة للبيع لكل من يسعى لوظائف جديدة في مختلف المناصب التي

تتطلب قدرات إدارية أو تنفيذية، ولأولئك الذين يرغبون في إعادة ترتيب دخلهم في مناصبهم الحالية.

لا سعر ثابت للأفكار السليمة

إنه من المتعذر وضع سعر ثابت للأفكار السليمة، حيث إن العودة إلى جميع الأفكار المعروفة، بما في ذلك المعرفة المتخصصة، تكشف أن تلك المعرفة، رغم كونها وفيرة ومتاحة بسهولة، لا تضمن بالضرورة الحصول على الثروات الوفيرة. وللأسف، بالنسبة لأولئك الذين يسعون إلى تحقيق الثراء، فإن المعارف المتخصصة أكثر شيوعًا ويسهل اكتسابها من الأفكار الفريدة.

وبسبب هذه الحقيقة، تتزايد الفرص العالمية بشكل مستمر للأشخاص القادرين على مساعدة الآخرين في تسويق خدماتهم الشخصية بطريقة فعالة. إن القدرة على تحقيق ذلك تنبع من الخيال، وهو الجودة الوحيدة التي تجمع بين المعرفة المتخصصة والأفكار، والتي تجسد نفسها في خطط منظمة تهدف إلى تحقيق الثروات.

إذا كنت تمتلك خيالًا خصبًا، فإن هذا الفصل يمكن أن يقدم لك فكرة كافية لتكون بداية الثروات التي تسعى إليها. تذكر دائمًا أن الفكرة هي العنصر الأساسي. فالمعرفة المتخصصة ليست بعيدة، بل يمكن العثور عليها في أي زاوية، إذا ما كنت مستعدًا للبحث واستكشاف الآفاق.

الخطوة الخامسة نحو الثراء

التخيل: ورشة عمل العقل

إن الخيال، في حقيقته، هو الورشة الإبداعية التي تُصاغ فيها كافة الخطط والأفكار التي أبدعها الإنسان. هو الدافع الذي يحرك الرغبات ويشكل الأفكار، ويمنحها الحياة من خلال القوة التخيلية الكامنة في العقل. وكما قيل: "يمكن للإنسان أن يخلق أي شيء يمكنه تخيله"، فإن هذه العبارة تلخص قوة الخيال في صياغة مصائر البشرية.

في خضم تاريخ الحضارة، يُعد عصرنا هذا أكثر العصور ملاءمة لنمو الخيال، حيث تتجلى فيه وتيرة التغيير بسرعة غير مسبوقة. من كل حذب وصوب، تنفتح الآفاق للمحفزات التي تُغذي خيال الإنسان وتثريه.

على مدار الخمسين عامًا الماضية، تمكن الإنسان من استغلال قوى الطبيعة بصورة لم يسبق لها مثيل، مُحققًا إنجازات تفوق ما تحقق عبر تاريخ البشرية بأسره. لقد استولى على الهواء حتى أصبح يفوق الطيور في الطيران. سَخَّر الأثير ليصبح وسيلة للتواصل الفوري، متجاوزًا المسافات. لقد عكف على تحليل الشمس، التي تبعد ملايين الأميال، وحدد مكوناتها بفضل خياله الواسع. واكتشف أن عقله هو محطة إذاعية تستقبل وتبث اهتزازات الأفكار، ويبدأ الآن في استثمار هذا الاكتشاف بشكل عملي. لقد

تجاوزت سرعته ثلاثمائة ميل في الساعة، وفي الأفق يلوح زمن يمكن فيه للإنسان أن يتناول إفطاره في نيويورك وغداءه في سان فرانسيسكو.

إن القيود الوحيدة التي تعترض الإنسان في تطوره واستخدام خياله، تكمن في حدود المعقول. على الرغم من إنجازاته العظيمة، لم يصل بعد إلى قمة تطور ملكته التخيلية. فقد اكتشف فقط أنه يمتلك خيالاً، وبدأ في استخدامه بطريقة بدائية تُظهر الحاجة إلى المزيد من الاستكشاف.

شكلان للتخيل

تعمل الكلية التخيلية من خلال شكلين رئيسيين: أحدهما يُعرف باسم "الخيال التركيبي"، والآخر يُسمى "الخيال الإبداعي".

الخيال التركيبي: من خلال هذه القدرة، يستطيع الإنسان إعادة تنظيم الأفكار والمفاهيم القديمة في تكوينات جديدة. لا تخلق هذه الملكة شيئاً مبتكراً، بل تُعيد ترتيب ما اكتسبته من تجارب وملاحظات. إنها القوة التي يعتمد عليها المخترع في معظم الأحيان، إلا حينما يُضطر للجوء إلى الخيال الإبداعي في مواجهة مشاكل معقدة.

الخيال الإبداعي: في هذا المجال، يتصل العقل البشري المحدود بالذكاء اللامتناهي. تُعتبر هذه الملكة المرفأً الذي يتلقى من خلاله الإنسان "الأحاسيس" و"الإلهام". من خلال هذه القوة، تتسلل الأفكار الجديدة إلى

عقولنا، ويتمكن الأفراد من "التناغم" مع العقول العميقة للآخرين، مما يفتح لهم آفاقًا واسعة من الإبداع والتجديد.

يعمل الخيال الإبداعي تلقائيًا، بالطريقة الموضحة في الصفحات اللاحقة. تعمل هذه القوة فقط عندما يهتز العقل الواعي بمعدل سريع للغاية، على سبيل المثال، عندما يتم تحفيز العقل الواعي من خلال عاطفة رغبة قوية.

تصبح الكلية الإبداعية أكثر يقظة، وأكثر تقبلًا للاهتزازات من المصادر المذكورة، بما يتناسب مع تطورها من خلال الاستخدام. هذا البيان مهم! تأمل في الأمر قبل أن تمرره.

ضع في اعتبارك أثناء اتباعك لهذه المبادئ، أن القصة الكاملة لكيفية تحويل المرء للرغبة إلى أموال لا يمكن سردها في بيان واحد. ستكون القصة كاملة، فقط عندما يُتقن المرء جميع المبادئ، ويسمح لها، ويبدأ في الاستفادة منها.

أصبح كبار قادة الأعمال والصناعة والتمويل وكبار الفنانين والموسيقيين والشعراء والكتاب عظماء؛ لأنهم طوروا كلية الخيال الإبداعي. تصبح كل من قدرات الخيال التركيبي والإبداعي أكثر يقظةً مع الاستخدام، تمامًا كما تتطور أي عضلة أو عضو في الجسم من خلال الاستخدام.

الرغبة ليست سوى فكرة ودافع، إنها ضبابية وسريعة الزوال. إنها مجردة، ولا قيمة لها، حتى تتحول إلى نظيرها المادي. في حين أن الخيال التركيبي هو الذي سيتم استخدامه بشكل متكرر، في عملية تحويل دافع الرغبة في المال، يجب أن تضع في اعتبارك حقيقة أنك قد تواجه ظروفًا ومواقف تتطلب استخدام الخيال الإبداعي أيضًا.

قد تصبح قوتك التخيلية ضعيفة من خلال التقاعس عن العمل، يمكن إحيائها وتنبيهها من خلال الاستخدام. هذه القوة لا تموت، على الرغم من أنها قد تصبح هادئة بسبب قلة استخدامها.

ركز انتباهك، في الوقت الحالي، على تطوير الخيال التركيبي؛ لأن هذه هي الكلية التي ستستخدمها كثيرًا في عملية تحويل الرغبة إلى مال.

تحويل الدافع غير الملموس، والرغبة إلى واقع ملموس، إلى مال، يستدعي استخدام خطة أو خطط. يجب تشكيل هذه الخطط بمساعدة الخيال، وبشكل رئيس، مع الكلية التركيبية.

اقرأ الكتاب بالكامل، ثم عد إلى هذا الفصل، وابدأ على الفور في وضع خيالك في نمط العمل على بناء خطة أو خطط لتحويل رغبتك إلى أموال. هناك تعليمات مفصلة لبناء المخططات في كل فصل تقريبًا. نفذ التعليمات الأنسب لاحتياجاتك، قل خطتك كتابة، إذا لم تكن قد فعلت ذلك بالفعل. في اللحظة التي تكمل فيها هذا، ستحصل بالتأكيد على شكل

ملموس للرجبة غير الملموسة. اقرأ الجملة السابقة مرة أخرى. اقرأها بصوت عالٍ، ببطء شديد، وأثناء قيامك بذلك، تذكر أنه في اللحظة التي تختزل فيها بيان رغبتك، وخطتك لتحقيقها إلى الكتابة، تكون قد اتخذت في الواقع أولى خطوات سلسلة من الخطوات، والتي ستتمكنك من تحويل الفكرة إلى نظيرتها المادية.

الأرض التي تعيش عليها، أنت نفسك، وكل شيء مادي آخر هي نتيجة للتغيير التطوري، والذي من خلاله تم تنظيم وترتيب أجزاء مجهرية من المادة بطريقة منظمة.

علاوة على ذلك-وهذا البيان له أهمية هائلة-هذه الأرض، كل واحد من بلايين الخلايا الفردية في جسمك، وكل ذرة من المادة، بدأت كشكل غير ملموس من الطاقة. الرغبة هي الفكر الدافع!

الفكر الدافع: طاقة التحول

إن الفكر الدافع يُعد إحدى أشكال الطاقة الرفيعة، فعندما تشرع في تفكير مدفوع بعزيمة ورغبة حقيقية نحو جمع الثروات، فإنك تستدعي ذات "المكونات" التي استخدمتها الطبيعة في بناء هذا الكون، متضمنة كل مظهر مادي فيه، من الوجود البشري إلى الدماغ الذي يقوم بدور التفكير الدافع.

وفقًا لأقصى ما توصل إليه العلم، يتألف الكون بأسره من عنصرين أساسيين: المادة والطاقة. من خلال هذا التفاعل الأصيل بينهما، وبتناغم مذهل، أحضر إلى الوجود كل ما يمكن أن يراه الإنسان، من أعظم النجوم اللامعة في السماء إلى الكائن البشري، بكل ما يحمله من تعقيدات وجمال.

أنت الآن في خضم مهمة نبيلة، تسعى فيها إلى تحويل الرغبة إلى واقع ملموس، جاهدًا في التكيف مع قوانين الطبيعة. هل أنت عازم، بصدق وجدية، على تحويل رغبتك إلى كيان مادي أو نقدي؟ إذًا، إنك قادر على تحقيق ذلك! لقد تم بلوغ هذا الهدف من قبل، وأنت مؤهل للسير في هذا الطريق.

يمكنك تشييد ثروة عظيمة بالاستناد إلى قوانين لا تتغير، ولكن قبل ذلك، يتوجب عليك اكتساب معرفة عميقة بتلك القوانين، والتعلم كيف تديرها لصالحك. من خلال التكرار، ومن خلال النظر إلى هذه المبادئ من جميع الزوايا الممكنة، يأمل الكاتب في إظهار السر الذي من خلاله تجمعت أعظم الثروات. قد يبدو الأمر غريبًا أو حتى متناقضًا، لكن الحقيقة هي أن "السر" ليس شيئًا خفيًا. الطبيعة تُعلن عن ذلك في كل ما يحيط بنا، من الأرض التي نشعر بها تحت أقدامنا، إلى النجوم والكواكب التي تتلألأ في السماء، وحتى العناصر التي تنبض بالحياة من حولنا، وفي كل شفرة من العشب، وفي كل شكل من أشكال الحياة التي تعج بها عيوننا.

تجسد الطبيعة هذا "السر" في شتى تجلياته، حيث تتحول خلية صغيرة، يمكن وضعها على رأس دبوس، إلى كائن بشري يحمل في طياته القدرة على قراءة هذه الكلمات الآن. لذا، فإن تحويل الرغبة إلى معادلها المادي لم يعد أمرًا عجيبيًا.

لا تفقد الأمل إذا لم تستوعب كل ما قيل في هذا النص بشكل كامل. فليس من المتوقع أن تدرك كل ما في هذا الفصل من القراءة الأولى، خاصة إذا كنت حديث العهد بدراسة العقل وطبيعته. تذكر أن المعرفة تتراكم وتتبلور مع الزمن، وأن الفهم الحقيقي يتطلب ممارسة عميقة وتفكيرًا متأملًا.

مفتاح الفهم: الخيال والطاقة اللامحدودة

ستسير في درب التقدم مع مرور الوقت، إذ ستفتح المبادئ التالية أمامك أبواب الفهم العميق للخيال. استوعب كل ما تفهمه بينما تتأمل هذه الفلسفة للمرة الأولى، وعندما تعود لتعيد قراءة النص ودراسته، ستدرك أنك قد حققت تقدمًا في توضيح المفاهيم، مما يمنحك رؤية أوسع لكل. قبل كل شيء، لا تدع التردد يتسرب إلى روحك في دراستك لهذه المبادئ، واستمر في القراءة حتى تتجاوز ثلاث مرات على الأقل، حتى لا تجد نفسك راغبًا في التوقف.

توظيف الخيال: كيف تبني الثروات؟

إن الأفكار هي النقاط التي تنطلق منها كل الثروات، فهي نتاج الخيال الفريد. لنستعرض بعض الأفكار المعروفة التي أثمرت ثروات هائلة، على أمل أن تنقل هذه الرسوم التوضيحية معلومات دقيقة حول كيفية استخدام الخيال في تجميع الثروات.

الغلاية المسحورة

قبل خمسين عامًا، انطلق طبيب ريفي قديم نحو المدينة، يمتطي حصانه برشاقة، متوجهاً بهدوء إلى متجر للأدوية من الباب الخلفي. كان الهدف من زيارته، يتلخص في إجراء حديثٍ عابر مع كاتب الأدوية الشاب، إذ كانت خطته تهدف إلى تحقيق ثروة طائلة تُفيد الكثير من الناس، مُبتغيةً خدمة الجنوب بأقصى ما يمكن منذ انتهاء الحرب الأهلية.

لمدة تجاوزت الساعة، تبادل الطبيب العجوز والكاتب الأحاديث بصوت خفيض، قبل أن يغادر الطبيب، عائداً إلى العربة ليحضر غلاية قديمة عتيقة، ومجداً خشبي كبير يُستخدم لتحريك محتويات الغلاية. وضع الطبيب الغلاية والمجداً في الجزء الخلفي من المتجر، وكأنها تحمل سحرًا خفيًا.

بادر الموظف بتفتيش الغلاية، ثم أخرج من جيبه الداخلي لفافة من الفواتير، مُسلمًا إياها للطبيب. كانت تلك الورقة تحتوي على خمسة مائة

دولار، المدخرات الكاملة للموظف الشاب! تسلم الطبيب قصاصة ورقية صغيرة كُتبت عليها صيغة سرية، كلمات كانت تساوي وزنها ذهبًا، لكن لا الطبيب ولا الموظف كانا على علم بالثروات العظيمة التي ستنسب من تلك الغلاية السحرية.

توجّه الطبيب العجوز راضيًا عن بيعها بمبلغ خمسمائة دولار، وهو المبلغ الذي سدد به ديونه ومنح نفسه حرية البال. بينما كان الموظف الشاب يتعامل مع فرصة جريئة، مُغامرًا بجميع مدخراته على قصاصة ورق وغلاية قديمة. لم يكن يتخيل أبدًا أنه سيبدأ استثماره في غلاية قد تفيض بالذهب، متجاوزةً بذلك الأداء الفائق لمصباح علاء الدين، وكأن سحر الخيال قد أصبح واقعًا ملموسًا.

ما اشتراه الموظف الشاب حقًا كان فكرة، تلك الفكرة التي تجسدت في الغلاية القديمة، والمجداًف الخشبي، والرسالة السرية على تلك القصاصة. كانت تلك العناصر مجرد حادث عرضي، غير أنها كانت منبعاً لشيء أكبر. فقد بدأ الأداء العجيب لتلك الغلاية بعد أن تمكّن المالك الجديد من فك رموز التعليمات السرية، وهو مكون غاب عن معرفة الطبيب.

اقرأ هذه القصة بعناية، واجعل خيالك يرحل بعيداً! حاول اكتشاف ما الذي أضافه الشاب إلى تلك الرسالة السرية، والذي تسبب في تدفق الذهب من الغلاية كالنهر. تذكر، بينما تتعمق في سطورها، أن هذه ليست قصة من

ألف ليلة وليلة، بل هي حقيقة أكثر غرابة من الخيال، حقيقة بدأت كنواة فكرة واحدة.

دعونا نستعرض الثروات الهائلة من الذهب التي ولّدتها هذه الفكرة. لقد جلبت وما زالت تجلب ثروات طائلة للرجال والنساء في أرجاء المعمورة، أولئك الذين يوزعون محتويات الغلاية على ملايين المستهلكين.

إن الغلاية القديمة قد أصبحت الآن واحدة من أكبر مستهلكي السكر في العالم، وتوفر بذلك فرص عمل ذات طبيعة دائمة لآلاف الرجال والنساء العاملين في زراعة قصب السكر، وتكرير السكر وتسويقه. تستهلك هذه الغلاية ملايين القوارير الزجاجية سنويًا، مما يتيح فرص عمل لعدد كبير من عمال الزجاج.

وعلاوة على ذلك، تتيح الغلاية القديمة فرص عمل لجيش من العمال وكتّاب الاختزال وكتّاب النسخ وخبراء الإعلان في مختلف أنحاء البلاد، وقد جلبت الشهرة والثروة لعشرات الفنانين الذين ابتكروا صورًا رائعة تُظهر المنتج.

لقد حولت الغلاية القديمة مدينة جنوبية صغيرة إلى عاصمة تجارية في المنطقة، حيث استفادت، بشكل مباشر أو غير مباشر، كل شركة وكل مقيم في المدينة تقريبًا من هذا التحول الكبير.

إن تأثير هذه الفكرة لا يقتصر فقط على المدينة، بل يمتد ليشمل كل بلد متحضر في العالم، محدثًا تيارًا مستمرًا من الذهب لكل من يلمسه. بُني هذا الذهب من الغلاية، ويحافظ على واحدة من أبرز كليات الجنوب، حيث يتلقى الآلاف من الشباب التدريب الضروري لتحقيق النجاح في مستقبلهم.

لقد أظهرت الغلاية القديمة قدرات مدهشة، إذ في خضم الكساد العالمي، حينما كانت المصانع والبنوك وبيوت الأعمال تنسحب وتستقيل الآلاف، كان صاحب تلك الغلاية المسحورة يقدم فرص عمل مستمرة لجيش من الرجال والنساء في أرجاء المعمورة، مدفوعين بأجزاء إضافية من الذهب لأولئك الذين، منذ زمن بعيد، آمنوا بفكرة الثروة المتجسدة في تلك الغلاية.

لو كان بإمكان منتج تلك الغلاية النحاسية القديمة أن يتحدث، لأخبرنا بحكايات مثيرة تغمرها الرومانسية بجميع لغات العالم؛ رومانسية الحب، ورومانسية العمل، ورومانسية الرجال والنساء المحترفين الذين يجدون حافزهم يوميًا.

لعل المؤلف يدرك تمامًا أنه توجد قصة حب واحدة على الأقل تتعلق بهذه الغلاية، لأنه كان جزءًا منها، ولم تبدأ تلك القصة إلا في المكان الذي اشترى فيه كاتب الأدوية الغلاية القديمة. في ذلك المكان، التقى المؤلف بزوجته، وهي التي عرفته أولًا على الغلاية المسحورة. وكانت تلك الغلاية

التي يتشاركان شرب محتوياتها عندما طلب منها أن تقبله "في السراء والضراء."

ماذا سأفعل لو كان لدي مليون دولار؟!

هذه القصة تجسد حقيقة المقولة القديمة: "حيثما توجد إرادة، يوجد طريق". هذا ما قاله لي المعلم المحبوب ورجل الدين الراحل فرانك جونساولوس، الذي بدأ حياته الكرازية في منطقة حظائر الماشية في جنوب شيكاغو.

بينما كان الدكتور جونساولوس يدرس قدراته، أدرك العديد من العيوب في نظامنا التعليمي، والتي كان يعتقد أنه بالإمكان تصحيحها إذا أصبح رئيساً للقدرة. كانت رغبته العميقة أن يصبح الرئيس التوجيهي لمؤسسة تعليمية تعلّم الشباب والشابات "التعلم بالممارسة".

اتخذ قراره بتنظيم قدرة جديدة يمكن من خلالها تنفيذ أفكاره، دون عوائق من طرق التعليم الأرثوذكسية.

لكن، كيف يمكنه أن يحصل على مليون دولار لتأسيس مشروعه؟ كان هذا هو السؤال الذي استحوذ على معظم تفكيره. ورغم أنه بدا أنه لا يستطيع إحراز أي تقدم، فإن هذه الفكرة كانت تلازمه ليلاً ونهاراً، يتناولها في أحلامه ويستيقظ بها في كل صباح، محملاً إياها معه أينما ذهب. لقد عاود قلبها مرة بعد أخرى في ذهنه حتى أصبحت هاجساً لا يفارق خياله.

لقد أدرك تلك الحقيقة، كما أدرك أيضًا أن القيد الوحيد هو ذلك الذي يضعه المرء في عقله. بصفته فيلسوفًا وواعظًا، أدرك الدكتور جونساولوس، كما يفعل كل من ينجح في الحياة، أن تحديد الهدف هو نقطة البداية التي يجب أن ينطلق منها. وعرف أيضًا أن تحديد الهدف يكتسب الحركة والحيوية عندما يكون مدعومًا برغبة ملتهبة لترجمته إلى معادل مادي.

كان يعرف كل هذه الحقائق العظيمة، لكنه لم يكن يعرف أين أو كيف يمكنه الحصول على مليون دولار. ربما كان الإجراء الطبيعي هو الاستسلام والتسليم بأن فكرته جيدة، ولكن لا يمكنه فعل شيء بها لأنه لا يستطيع أبدًا جمع المبلغ المطلوب. هذا ما كان سيقوله غالبية الناس، ولكن هذا ليس ما فعله الدكتور جونساولوس. ما قاله وما قام به كان مهمًا جدًا، لذا أقدمه هنا، وأتركه يتحدث عن نفسه.

"جلست في غرفتي في إحدى ظهيرات أيام السبت؛ أفكر في وسائل جمع الأموال لتنفيذ مشاريعي. لقد كنت أفكر في هذا الأمر منذ ما يقرب من عامين، ولكنني لم أفعل شيئًا سوى التفكير!

حان وقت العمل!

قررت، في تلك اللحظة، أن أحصل على المليون دولار الضروري في غضون أسبوع. كيف؟ لم أكن قلقًا بشأن ذلك. الشيء الأهم كان هو اتخاذ

القرار للحصول على المال في إطار زمني محدد. وأريد أن أخبركم أنه في اللحظة التي اتخذت فيها هذا القرار الواضح، شعرت بشعور غريب من الاطمئنان، شعور لم أشعر به من قبل. بدا وكأن شيئاً ما بداخلي يقول: "لماذا لم تتوصل إلى هذا القرار منذ وقت طويل؟ كان المال في انتظارك طوال الوقت!"

بدأت الأمور تتحرك بسرعة، فاتصلت بالصحف وأعلنت أنني سأقوم بإلقاء خطبة في صباح اليوم التالي بعنوان "ماذا سأفعل لو امتلكت مليون دولار."

ذهبت للعمل على الخطبة على الفور، ولكن يجب أن أخبركم بصراحة أن المهمة لم تكن صعبة، لأنني كنت أعدُّ تلك الخطبة منذ ما يقرب من عامين. كانت الروح التي تدعم ذلك جزءاً مئياً!

انتهيت من كتابة العظة قبل منتصف الليل بوقت طويل. ذهبت إلى الفراش وأنا أشعر بالثقة، لأنني رأيت نفسي بالفعل أملك المليون دولار.

في صباح اليوم التالي، نهضت مبكراً، وذهبت إلى الحمام، وقرأت الخطبة، ثم ركعت على ركبتي، ودعوت أن تلفت موعظتي انتباه الشخص الذي سيوفر المال اللازم.

بينما كنت أصلي، شعرت مرة أخرى بذلك الشعور بالثقة بأن المال سيأتي. في خضم سعادتي، خرجت من دون موعظتي، ولم أدرك هذا السهو إلا عندما وصلت إلى المنبر وأنا على وشك أن أبدأ إلقاءها".

لقد فات الأوان للعودة إلى ملاحظاتي، ويا لها من نعمة أنني لم أستطع ذلك! بدلاً من ذلك، أنتج عقلي الباطن المادة التي كنت بحاجة إليها. عندما وقفت لبدء موعظتي، أغمضت عيني وتحدثت من أعماق قلبي وروحي عن أحلامي. لم أتحدث إلى جمهوري فقط، بل تخيلت أيضًا أنني أتحدث مع الله. شرحت ما سأفعله بمليون دولار إذا وُضع هذا المبلغ في يدي. وصفت الخطة التي كنت أفكر فيها لإنشاء مؤسسة تعليمية رائعة، حيث يتعلم الشباب القيام بأشياء عملية، وفي نفس الوقت يطورون عقولهم.

عندما انتهيت وجلست، قام رجل ببطء من مقعده، على بُعد حوالي ثلاثة صفوف من الخلف، وشق طريقه نحو المنبر. تساءلت عما سيفعله. جاء إلى المنبر، ومدّ يده، وقال: "أيها القس، أحببت خطبتك. أعتقد أنك تستطيع فعل كل ما قلت إنك ستفعله، إذا كان لديك مليون دولار. لإثبات أنني أؤمن بك وبخطبتك، إذا أتيت إلى مكتبي صباح الغد، فسأعطيك مليون دولار. اسمي فيليب آرمور."

ذهب الشاب جونساولوس إلى مكتب السيد آرمور، وتم تقديم المليون دولار له. وباستخدام المال، أسس معهد آرمور للتكنولوجيا.

هذا مبلغ يفوق ما يراه معظم الواعظين في عمرهم، ومع ذلك فإن الدافع الفكري وراء المال نشأ في ذهن الواعظ الشاب في جزء من الدقيقة. كانت المليون دولار المطلوبة نتيجة فكرة، وكانت تلك الفكرة تجسيداً لرغبة احتفظ بها الشاب جونساولوس في ذهنه لمدة عامين تقريباً.

لاحظ هذه الحقيقة المهمة: لقد حصل على المال في غضون ست وثلاثين ساعة، بعد أن توصل إلى قرار محدد في عقله للحصول عليه، وقرر خطة واضحة لتحقيق ذلك!

لم يكن هناك شيء جديد أو فريد من نوعه في تفكير الشاب جونساولوس بشأن مليون دولار، فقد كان يأمل في ذلك بشكل ضعيف. كانت أفكاراً قد تبلورت لدى آخرين قبله، وأفكاراً كانت تتجلى لدى كثيرين في ذات الوقت. لكن كان هناك شيء فريد ومختلف تمامًا بشأن القرار الذي اتخذته في ذلك السبب الذي لا يُنسى، عندما وضع الغموض جانباً، وبالتأكيد قال: "سأحصل على هذه الأموال في غضون أسبوع!"

يبدو أن الله يكون بجانب الرجل الذي يعرف تمامًا ما يريد، إذا كان فقط مصممًا على الحصول عليه!

علاوة على ذلك، فإن المبدأ الذي حصل من خلاله الدكتور جونساولوس على مليون دولار لا يزال حيًا! إنه متاح لك! هذا القانون العالمي قابل للتطبيق اليوم كما كان عندما استخدمه الواعظ الشاب بنجاح

كبير. يصف هذا الكتاب، خطوة بخطوة، العناصر الثلاثة عشر لهذا القانون العظيم، ويقترح كيفية استخدامها.

لاحظ أن لدى آسا كاندلر والدكتور فرانك جونساولوس صفة مشتركة واحدة: كان كلاهما يعرف الحقيقة المذهلة التي مفادها: "يمكن تحويل الأفكار إلى نقد من خلال قوة الهدف المحدد، بالإضافة إلى الخطط المحددة."

إذا كنت ممن يؤمنون بأن العمل الجاد والصدق وحدهما يجلبان الثروات، فأنت بحاجة إلى إعادة التفكير في هذا الاعتقاد! فهذا غير صحيح! الثروات، عندما تأتي بكميات ضخمة، لا تكون أبدًا نتيجة للكّد والعناء. تأتي الثروات، إذا جاءت أصلاً، استجابةً لمطالب محددة، بناءً على تطبيق مبادئ واضحة، وليس عن طريق الصدفة أو الحظ.

بشكل عام، الفكرة هي اندفاع للتفكير يدفع نحو الفعل، مدفوعًا ببناء الخيال. يعرف جميع الباعة الكبار أنه يمكن بيع الأفكار حيث لا يمكن بيع البضائع. بينما يجهل هذا الأمر الكثير من الباعة العاديين، مما يجعلهم يتقيدون بحدود العادية.

قام ناشر للكتب تُباع مقابل خمسة سنتات باكتشاف يجب أن يكون ذا قيمة كبيرة للناشرين عمومًا. علم أن الكثير من الناس يشترى العناوين، وليس محتوى الكتب. بمجرد تغيير اسم أحد الكتب التي لم تحقق مبيعات

جيدة، قفزت مبيعاته لأكثر من مليون نسخة. لم يتغير محتوى الكتاب بأي شكل من الأشكال. كل ما فعله هو إزالة الغلاف الذي يحمل العنوان غير الجذاب، ووضع غلافًا جديدًا يحمل عنوانًا مغريًا.

هذا، على ما يبدو بسيطًا، كان فكرة! كان خيالًا. لا يوجد سعر قياسي للأفكار. صانع الأفكار يحدد قيمته بنفسه، وإذا كان ذكيًا، يحصل عليها.

خلقت صناعة الصور المتحركة جيلًا كاملاً من أصحاب الملايين. كان معظمهم رجالًا لم يتمكنوا من خلق الأفكار، لكنهم امتلكوا الخيال الكافي للتعرف على الأفكار عندما رأوها. ومن المتوقع أن ينمو الجيل القادم من أصحاب الملايين في مجال الأعمال الإذاعية، وهي صناعة جديدة غير مثقلة بالرجال ذوي الخيال المفرط. سيتم جني الأموال من أولئك الذين يكتشفون أو يبتكرون برامج إذاعية جديدة وأكثر جدارة، ويملكون الخيال للتعرف على القيم وإتاحة الفرصة للمستمعين للاستفادة منها.

الراعي! هذا الضحية المؤسف الذي يدفع الآن تكلفة كل "الترفيه" الإذاعي، سُرعانَ ما سيصبح واعيًا بالفكرة ويطلب شيئًا مقابلَ ماله. الرجل الذي يتفوق على الراعي في لفت الانتباه، ويقدم البرامج التي تقدم خدمة مفيدة، هو الرجل الذي سيصبح ثريًا في هذه الصناعة الجديدة.

إن المطربين والفنانين الثرثارين الخفيفين- الذين يلوثون الهواء الآن بأفكار الحكمة والضحكات السخيفة- سوف يسلكون الطريق الذي سلكه

جميع الذين اختفوا من قبل، وسيأخذ أماكنهم فنانون حقيقيون يفسرون البرامج المخطّط لها بعناية، والتي تم تصميمها لخدمة عقول الرجال، فضلاً عن توفير وسائل الترفيه.

هنا المجال مفتوح على مصراعيه، يصرخ احتجاجاً على طريقة ذبحه؛ بسبب قلة الخيال، واستجداء للإنقاذ بأي ثمن. قبل كل شيء، الشيء الذي يحتاجه الراديو هو أفكار جديدة!

إذا كان هذا المجال الجديد من الفرص يثير اهتمامك، فربما تستفيد من اقتراح أن البرامج الإذاعية الناجحة في المستقبل ستولي مزيداً من الاهتمام بتكوين جماهير من "المشترين"، واهتماماً أقل بجماهير "المستمعين". وبصورة أوضح، يجب على صانع البرامج الإذاعية- الذي ينجح في المستقبل- إيجاد طرق عملية لتحويل "المستمعين" إلى "مشترين". علاوة على ذلك، يجب على المنتج الناجح للبرامج الإذاعية في المستقبل أن يبرز ملامحه الأساسية؛ حتى يتمكن بالتأكيد من إظهار تأثيرها على الجمهور.

أصبح الرعاية مرهقين بعض الشيء من شراء محادثات البيع السريع، بناءً على البيانات المأخوذة من فراغ. إنهم يريدون، وسيطلبون في المستقبل، دليلاً لا جدال فيه على أن برنامج "هوسيت" لا يمنح الملايين من الناس أسخف ضحكة على الإطلاق فحسب، بل إن الضاحك السخيف يمكنه بيع البضائع!

شيء آخر قد يفهمه- أيضًا- أولئك الذين يفكرون في دخول هذا المجال الجديد من الفرص، سيتم التعامل مع الإعلان الإذاعي من مجموعة جديدة تمامًا من خبراء الإعلان، منفصلة ومتميزة عن رجال وكالات الإعلان في الصحف والمجلات القديمة. لا يستطيع الخبراء في هذه الوكالات القديمة في اللعبة الإعلانية قراءة نصوص الراديو الحديثة، لأنهم تعلموا الأفكار الاجتماعية والبيئية والأخلاقية. تتطلب تقنية الراديو الجديدة رجالًا يمكنهم تفسير الأفكار من مخطوطة مكتوبة من حيث الصوت! لقد تكلف المؤلف سنة من الأشغال الشاقة وآلاف الدولارات لتعلم ذلك.

الراديو- في الوقت الحالي- يدور حول مكان الصور المتحركة، عندما ظهرت ماري بيكفورد وشعرها المجعد على الشاشة لأول مرة. يوجد متسع كبير في الراديو لأولئك الذين يمكنهم إنتاج الأفكار أو التعرف عليها.

إذا كان التعليق السابق على فرص الراديو لم يبدأ يصنع فكرتك في العمل، فمن الأفضل أن تنساه؛ فرصتك في مجال آخر. إذا كان التعليق قد أثار اهتمامك بأدنى درجة، فانتقل إلى أبعد من ذلك، وقد تجد فكرة واحدة تحتاجها لإكمال حياتك المهنية.

لا تدع ذلك يثبط عزيمتك، إذا لم تكن لديك خبرة في الراديو. كان أندرو كارنيجي يعرف القليل جدًا عن صناعة الفولاذ-لدي كلمة كارنيجي الخاصة بهذا-لكنه استخدم عمليًا اثنين من المبادئ الموصوفة في هذا الكتاب، وجعل تجارة الصلب تُدرُّ عليه ثروة.

تبدأ قصة كل ثروة- عظيمة- عمليًا مع اليوم الذي اجتمع فيه صانع الأفكار وبائع الأفكار معًا، وعملوا في وئام. أحاط كارنيجي نفسه برجال يستطيعون فعل كل ما لا يستطيع فعله. الرجال الذين ابتكروا الأفكار، والرجال الذين وضعوا الأفكار موضع التنفيذ، وجعلوا أنفسهم والآخرين أثرياء بشكل مذهل.

يقضي ملايين الأشخاص حياتهم على أمل الحصول على "فترات راحة" مواتية. ربما يمكن أن يُمنح المرء فرصة استراحة مواتية، لكن الخطة الأكثر أمانًا هي عدم الاعتماد على الحظ. لقد كانت "استراحة" مناسبة منحتني أكبر فرصة في حياتي-ولكن كان لابد من تكريس خمسة وعشرين عامًا من الجهد الحازم لتلك الفرصة قبل أن تصبح ميزة.

تمثلت "الاستراحة" في ثروتي الجيدة في لقاء أندرو كارنيجي وتعاونه. في تلك المناسبة، غرس كارنيجي- في ذهني- فكرة تنظيم مبادئ الإنجاز في فلسفة النجاح. استفاد الآلاف من الأشخاص من الاكتشافات التي تحققت في خمسة وعشرين عامًا من البحث، وتراكمت ثروات عديدة من خلال تطبيق الفلسفة. كانت البداية بسيطة. لقد كانت فكرة قد يكون أي شخص قد طورها.

جاء الاختراق الإيجابي من خلال كارنيجي، ولكن ماذا عن العزم، وتحديد الهدف، والرغبة في تحقيق الهدف، والجهد المستمر لخمس وعشرين عامًا؟ لم تكن الرغبة العادية هي التي نجت من خيبة الأمل، والإحباط،

والهزيمة المؤقتة، والنقد، والتذكير المستمر "بضياع الوقت". لقد كانت
رغبة ملتهبة! كانت هاجسًا!

عندما غرس السيد كارنيجي الفكرة في ذهني لأول مرة، تم النيل منها
ورعايتها وجعلها لافته للانتباه؛ كي تظل على قيد الحياة. تدريجيًا، أصبحت
الفكرة عملاقة في ظل قوتها الخاصة، وقد أقنعتني وراعتني ودفعتني. إن
الأفكار من هذا القبيل؛ أولاً تعطي الحياة والعمل والإرشاد للأفكار، ثم تأخذ
السلطة الخاصة بها وتكتسح كل معارضة.

الأفكار هي قوى غير ملموسة، لكن لديها قوة أكبر من العقول الحسية
التي تلدها، لديها القدرة على العيش، بعد أن يعود الدماغ الذي خلقها إلى
الغبار. على سبيل المثال، خذ قوة المسيحية، بدأت بفكرة بسيطة نشأت
في دماغ المسيح، كان مبدؤها الرئيس، "افعل بالآخرين كما تحب أن يفعل
الآخرون بك". لقد عاد المسيح من حيث أتى، لكن فكرته استمرت. في يوم
من الأيام، قد تكبر وتصبح ملكًا له، وعندئذٍ تكون قد تحققت أعظم رغبة
للمسيح. لقد تطورت الفكرة- فقط-لمدة ألفي عام، لقد أخذت الوقت!

النجاح لا يتطلب أية تفسيرات، بينما لا يسمح الفشل بوجود أعذار.

الخطوة السادسة نحو الثراء

التخطيط المنظم: بلورة الرغبة في العمل

إن كل ما يصنعه الإنسان أو يكتسبه ينشأ من فكرة صغيرة، تتشكل أولاً على هيئة رغبة. تأخذ هذه الرغبة، في أولى خطواتها من المجرد إلى الملموس، مسارها نحو فضاء الخيال، حيث تُصاغ الخطط وتُرسَم الخطوات اللازمة لتحقيقها.

في الفصل الثاني، وُجِّهت إليك دعوة لاتخاذ ست خطوات عملية ومحددة، كخطوة أولى لتحويل تلك الرغبة في المال إلى معادلها النقدي. ومن أبرز هذه الخطوات، تشكيل خطة عملية قادرة على تجسيد تلك الرغبة وتحويلها إلى واقع ملموس.

خطوات بناء الخطط العملية

1. التحالف مع مجموعة من الأشخاص: ينبغي عليك أن تُقيم شراكة مع مجموعة من الأفراد الذين يمكن أن تحتاج إليهم في بناء وتنفيذ خطتك لتجميع الثروات، مُستندًا إلى مبدأ "العقل الخبير" الذي سيتم توضيحه في فصل لاحق. الالتزام بتلك التعليمات يُعد ضروريًا، فلا تغفل عن ذلك.

2. **تحديد المزايا والفوائد:** قبل أن تُكون تحالفك مع "العقل الخير"، يُحتم عليك أن تحدد المزايا والفوائد التي يمكنك أن تُقدمها لكل عضو في مجموعتك مقابل تعاونهم. من البديهي أن لا يعمل أحد دون شكل من أشكال التعويض، فالعقلاء لا يتوقعون من أحد أن يبذل جهده دون مقابل، حتى وإن لم يكن ذلك دائمًا في صورة أموال.

3. **تنظيم اللقاءات:** عليك أن تُرتب للقاءات دورية مع أعضاء مجموعة "العقل الخير" مرتين في الأسبوع على الأقل، أو أكثر إذا تسنى لك ذلك، لتطوير الخطط الضرورية التي تُمكنك من تجميع الثروات.

4. **الحفاظ على التناغم:** يجب أن تسعى إلى الحفاظ على تناغم كامل بينك وبين كل عضو في المجموعة. إذا أخفقت في اتباع هذه التعليمات بدقة، فتوقع أن تجد الفشل يترصدك. فمبدأ "العقل الخير" لا يمكن أن يتحقق في غياب التناغم.

حقائق هامة ينبغي أن تأخذها بعين الاعتبار:

- **الرغبة هي المحرك:** إن كل نجاح يزدهر من خلال رغبة قوية، لكنها تحتاج إلى خطة واضحة لتحويل تلك الرغبة إلى واقع حقيقي.

• **التعاون هو الأساس**: لا يمكنك تحقيق أهدافك بمفردك،

فالتعاون مع الآخرين هو المفتاح الذي يفتح أبواب النجاح.

• **التعويض ضروري**: يجب أن يشعر كل فرد في المجموعة بالتقدير

وأن يحصل على تعويض ملائم، فهذا يعزز من دافعيته للعمل معك.

• **الالتزام والاتساق**: إن الالتزام بالتخطيط والتنظيم المستمر مع

مجموعة "العقل الخبير" سيقودك حتمًا إلى نتائج ملموسة.

تذكر أن النجاح ليس محض صدفة، بل هو نتاج التخطيط المنظم

والرغبة العميقة في العمل لتحقيق الأهداف السامية.

أهمية التخطيط المنظم في رحلة النجاح

أولاً، أنت مشترك في مهمة ذات أهمية قصوى، مما يجعل من الضروري

أن تمتلك خططًا محكمة وخالية من العيوب. إن نجاحك يعتمد بشكل كبير على قوة هذه الخطط ومدى دقتها.

ثانيًا، ينبغي أن تتوفر لديك ميزة الخبرة، والتعلم، والقدرة الأصلية،

والخيال، فهذا التناغم هو ما يتبعه كل من راكم ثروة كبيرة. لا يمكن لأي فرد

أن يمتلك جميع مقومات الخبرة، والمعرفة، والقدرة الأصلية الكافية لتأمين

تراكم ثروة ضخمة دون تعاون الآخرين. لذا، يجب أن تكون كل خطة تتبناها

في سعيك نحو تجميع الثروة نتيجة تعاون مشترك بينك وبين كل عضو في مجموعة "العقل الخبير".

يمكنك أن تصوغ خططك الخاصة، إما بالكامل أو جزئيًا، ولكن يجب أن تخضع هذه الخطط لتمحيص واعتماد من قبل أعضاء تحالف "العقل الخبير" الخاص بك. إذا لم تحقق الخطة الأولى النجاح المنشود، فلا تتردد في استبدالها بأخرى جديدة. وإذا فشلت هذه الخطة الجديدة، فأعد الكرة وابتكر خطة أخرى، وهكذا حتى تصل إلى ما يناسبك. هنا يكمن الخطر الذي يواجه معظم الرجال، وهو افتقارهم للمثابرة في وضع خطط بديلة تعوض تلك التي لم تنجح.

إن الرجل الأكثر ذكاءً لن يتمكن من تجميع الأموال أو تحقيق النجاح في أي مشروع آخر دون خطط عملية وقابلة للتطبيق. لذا، ضع هذه الحقيقة في اعتبارك: عندما تفشل خططك، تذكر أن هذه الهزيمة المؤقتة ليست فشلاً دائماً، بل قد تعني فقط أن خططك بحاجة إلى تعديل. عليك أن تضع استراتيجيات جديدة وتبدأ من جديد.

توماس إديسون، على سبيل المثال، "فشل" عشرة آلاف مرة قبل أن ينجح في إتقان المصباح الكهربائي المتوهج، بمعنى أنه واجه هزيمة مؤقتة عشرة آلاف مرة قبل أن تُكلل جهوده بالنجاح. يجب أن تعني الهزيمة المؤقتة شيئاً واحداً فقط: وجود خطأ في خطتك. يعيش ملايين الرجال في بؤس وفقر، لأنهم يفتقرون إلى خطة سليمة تمكّنهم من تجميع الثروة. لذا،

اجعل من التخطيط الدقيق أساسًا لرحلتك نحو النجاح، مستندًا إلى الخبرة والتعاون، متسلحًا بعزيمة لا تلين.

جمع هنري فورد ثروة، ليس بسبب تفوق عقله، ولكن لأنه تبنى وتابع خطة أثبتت أنها سليمة. يمكن الإشارة إلى ألف رجل، كل منهم حصل على تعليم أفضل من فورد، لكنّ كلاً منهم يعيش في فقر، لأنه لا يمتلك الخطة الصحيحة لتجميع الثروات.

لا يمكن أن يكون إنجازك أكبر من خططك السليمة، قد يبدو أن هذا بيان بديهي، لكنه صحيح. خسر صموئيل إنسول ثروته التي تزيد على مائة مليون دولار. تم بناء ثروة إنسول على خطط سليمة. أجبر الكساد التجاري السيد إنسل على تغيير خطته؛ وجلب التغيير "هزيمة مؤقتة"، لأن خطته الجديدة لم تكن سليمة. السيد إنسول الآن رجل عجوز، وبالتالي، قد يقبل "الفشل" بدلاً من "الهزيمة المؤقتة"، ولكن إذا تبين أن تجربته فشلت، فسيكون ذلك بسبب افتقاره إلى نيران الإصرار لإعادة بناء خطته. لا أحد يُهزم أبدًا، حتى يستسلم- في عقله.

سوف تتكرر هذه الحقيقة عدة مرات، لأنه من السهل "أخذ العدد" عند أول إشارة للهزيمة.

التقى جيمس هيل بهزيمة مؤقتة- عندما حاول أولاً جمع رأس المال اللازم لبناء خط سكة حديد من الشرق إلى الغرب، لكنه- أيضًا- حوّل الهزيمة إلى نصر من خلال خطط جديدة.

واجه هنري فورد هزيمة مؤقتة- ليس فقط في بداية مسيرته في مجال السيارات- ولكن بعد أن قطع مسافة طويلة نحو القمة. لقد وضع خططًا جديدة، وذهب في طريقه لتحقيق النصر المالي.

نرى رجالًا راكموا ثرواتٍ كبيرةً، لكننا غالبًا ما ندرك انتصارهم فقط، متجاهلين الهزائم المؤقتة التي كان عليهم التغلب عليها قبل "الوصول". لا يمكن لأي متابع لهذه الفلسفة- أن يتوقع بشكل معقول أن تتراكم ثروة دون تجربة "هزيمة مؤقتة".

عندما تأتي الهزيمة، تقبلها كإشارة إلى أن خططك ليست سليمة، وأعد بناء تلك الخطط، وأبحر مرة أخرى نحو هدفك المنشود. إذا استسلمت قبل الوصول إلى هدفك، فأنت "مستسلم".

لم يربح المستسلم مطلقًا ولم يستسلم الفائز أبدًا. ارفع هذه الجملة، واكتبها على قطعة من الورق بأحرف كبيرة، وضعها في المكان الذي ستراها فيه- كل ليلة- قبل الذهاب إلى النوم، وكل صباح قبل الذهاب إلى العمل.

عندما تبدأ في اختيار أعضاء لمجموعة "العقل الخبير"، حاول اختيار أولئك الذين لا يأخذون الهزيمة على محمل الجد. يعتقد بعض الناس

بحماية أن المال فقط هو الذي يمكن أن يكسب المال. هذا ليس صحيحاً! الرغبة، المحولة إلى معادله النقدي، من خلال المبادئ المنصوص عليها هنا، هي الوكالة التي يتم من خلالها "صنع" المال. المال- في حد ذاته- ليس سوى مادة خاملة. لا يمكنه التحرك أو التفكير أو الكلام، ولكنه يستطيع "السمع" عندما يدعوه الرجل الذي يريده أن يأتي!

تخطيط بيع الخدمات

تم تخصيص الجزء المتبقي- من هذا الفصل- في وصف طرق ووسائل تسويق الخدمات الشخصية. ستكون المعلومات المنقولة هنا مفيدة وعملية لأي شخص- لديه أي شكل من أشكال الخدمات الشخصية في السوق- ولكنها ستكون ذات فائدة- لا تقدر بثمن- لأولئك الذين يتطلعون إلى القيادة في المهن التي اختاروها.

التخطيط الذي ضروري للنجاح في أي مشروع- يهدف إلى تجميع الثروات. ستجد هنا تعليمات مفصلة لأولئك الذين يجب أن يبدؤوا في تجميع الثروات عن طريق بيع الخدمات الشخصية.

يجب أن يكون من المشجع- معرفة أن جميع الثروات العظيمة، بدأت عملياً في شكل تعويض عن الخدمات الشخصية، أو من بيع الأفكار. ماذا أيضاً، باستثناء الأفكار والخدمات الشخصية، التي لا يجب على الشخص الذي لا يمتلك ممتلكات أن يتنازل عنه مقابل الثروة؟

بشكل عام، هناك نوعان من الناس في العالم. يُعرف أحد النوعين باسم القادة، والآخر باسم التابعين. قرر في البداية ما إذا كنت تنوي أن تصبح قائدًا في التخصص الذي اخترته، أو أن تظل تابعًا. الفرق في التعويض شاسع، لا يمكن للمتابع أن يتوقع بشكل معقول التعويض الذي يستحقه القائد، على الرغم من أن العديد من المتابعين يرتكبون خطأ توقع هذا الراتب.

ليس من العار أن تكون تابعًا، من ناحية أخرى، ليس من الفضل أن تظل تابعًا. بدأ معظم القادة العظماء بصفتهم تابعين. لقد أصبحوا قادة عظماء لأنهم كانوا أتباعًا أذكياء. مع استثناءات قليلة، لا يمكن للرجل الذي لا يستطيع اتباع زعيم بذكاء أن يصبح قائدًا فعالًا. عادة ما يكون الرجل الذي يمكنه اتباع القائد - بأكبر قدر من الكفاءة - هو الرجل الذي يتطور إلى قائد بسرعة أكبر. يتمتع المتابع الذكي بالعديد من المزايا، من بينها؛ فرصة اكتساب المعرفة من قائده.

السمات الرئيسية للقادة

فيما يلي عوامل مهمة للقيادة:-

1. شجاعة لا تتزعزع على أساس معرفة الذات، ومهنة الفرد. لا أحد من التابعين يرغب في أن يهيمن عليه قائد يفتقر إلى الثقة بالنفس والشجاعة. لن يسيطر مثل هذا القائد على أتباع أذكياء لفترة طويلة.

2. التحكم في النفس. الرجل الذي لا يستطيع التحكم في نفسه لا يمكنه السيطرة على الآخرين؛ حيث يُعتبر ضبط النفس مثالاً عظيمًا لأتباع المرء، والذي سيحاكيه الأكثر ذكاءً.
3. الإحساس بالعدالة. بدون الشعور بالإنصاف والعدالة، لا يمكن لأي زعيم أن يأمر، ويحافظ على احترام أتباعه.
4. القرارات الحازمة. الرجل الذي يتردد في قراراته- يظهر أنه غير واثق من نفسه، ولا يستطيع قيادة الآخرين بنجاح.
5. تحديد الخطط. يجب أن يخطط القائد الناجح لعمله، ويعمل على خطته. القائد الذي يتحرك بالتخمين، بدون خطط عملية ومحددة، يمكن مقارنته بسفينة بدون دفة. عاجلاً أم آجلاً سوف يهبط على الصخور.
6. العادة في بذل جهد أكبر من المال المدفوع. ومن عقبات القيادة؛ ضرورة استعداد القائد لفعل أكثر مما يطلب من أتباعه.
7. الشخصية الممتعة. لا يمكن لأي شخص قذر ومهمل- أن يصبح قائداً ناجحاً؛ فالقيادة تدعو إلى الاحترام. لن يحترم التابعون القائد الذي لا يحظى بتقدير عالٍ في جميع عوامل الشخصية الممتعة.
8. التعاطف والتفاهم. يجب أن يتعاطف القائد الناجح مع أتباعه. علاوة على ذلك، يجب أن يفهمهم ويفهم مشاكلهم.

9. إتقان التفاصيل. تتطلب القيادة الناجحة التمكن من التفاصيل الخاصة بمنصب القائد.

10. الاستعداد لتحمل المسؤولية الكاملة. يجب أن يكون القائد الناجح على استعداد لتحمل المسؤولية عن أخطاء ونواقص أتباعه. إذا حاول التنصل من هذه المسؤولية، فلن يبقى القائد. إذا أخطأ أحد أتباعه، وأظهر أنه غير كفء، يجب على القائد أن يعتبر أنه هو الذي فشل.

11. التعاون. يجب أن يفهم القائد الناجح مبدأ الجهد التعاوني ويطبقه وأن يكون قادرًا على حث أتباعه على فعل الشيء نفسه. تتطلب القيادة القوة، وتدعو القوة للتعاون.

هناك نوعان من أشكال القيادة؛ الأول والأكثر فاعلية إلى حد بعيد، هو القيادة بالموافقة وتعاطف الأتباع. والثاني هو القيادة بالقوة، دون موافقة وتعاطف الأتباع.

التاريخ مليء بالأدلة التي لا يمكن للقيادة بالقوة تحملها، سقوط واختفاء "الدكتاتوريين" والملوك أمر بالغ الأهمية. هذا يعني أن الناس لن يتبعوا القيادة القسرية إلى أجل غير مسمى.

لقد دخل العالم للتو حقبة جديدة من العلاقة بين القادة والأتباع، والتي تتطلب بوضوح شديد؛ قادة جددًا، وعلامة تجارية جديدة للقيادة في مجال الأعمال والصناعة. أولئك الذين ينتمون إلى المدرسة القديمة للقيادة

بالقوة، يجب أن يكتسبوا فهمًا للعلامة التجارية الجديدة للقيادة (التعاون) أو أن ينزلوا إلى رتبة الأتباع. لا يوجد مخرج آخر لهم.

ستكون العلاقة بين صاحب العمل والموظف، أو بين القائد والتابع، في المستقبل، علاقة تعاون متبادل، تقوم على تقسيم عادل لأرباح الأعمال. في المستقبل، ستكون العلاقة بين صاحب العمل والموظف أشبه بشراكة أكثر مما كانت عليه في الماضي.

كان نابليون والقيصر فيلهلم من ألمانيا وقيصر روسيا وملك إسبانيا أمثلة على القيادة بالقوة. مرت قيادتهم بدون صعوبة كبيرة، يمكن للمرء أن يشير إلى النماذج الأولية لهؤلاء القادة السابقين، من بين رجال الأعمال والماليين والقادة العماليين في أمريكا الذين تم خلعهم أو من المقرر أن يذهبوا. القيادة بموافقة التابعين هي العلامة الوحيدة التي يمكن أن تدوم!

قد يتبع الرجال القيادة القسرية مؤقتًا، لكنهم لن يفعلوا ذلك عن طيب خاطر.

ستشمل العلامة الجديدة للقيادة العوامل الأحد عشر للقيادة الموضحة في هذا الفصل، بالإضافة إلى بعض العوامل الأخرى. الرجل الذي يجعل هذه العوامل أساس قيادته، سيجد فرصة عظيمة للقيادة في أية مسيرة في الحياة. استمر الكساد لفترة طويلة، إلى حد كبير، لأن العالم كان يفتقر إلى قيادة العلامة الجديدة. في نهاية الكساد الاقتصادي، تجاوز الطلب على

القادة المؤهلين لتطبيق الأساليب الجديدة للقيادة بشكل كبير. سيقوم بعض القادة القدامى بإصلاح أنفسهم وتكييف أنفسهم مع العلامة الجديدة للقيادة، ولكن بشكل عام، سيتعين على العالم البحث عن أشخاص جديدة لقيادته، قد تكون هذه الضرورة هي فرصتك!

أكثر عشرة أسباب لفشل القيادة

نأتي الآن إلى الأخطاء الرئيسة للقادة الذين يفشلون، لأنه من الضروري معرفة ما لا يجب فعله كما هو الحال مع معرفة ما يجب القيام به.

1. عدم القدرة على تنظيم التفاصيل. تتطلب القيادة الفعالة القدرة على التنظيم وإتقان التفاصيل. لا يوجد زعيم حقيقي "مشغول جدًا" على الإطلاق لفعل أي شيء قد يكون مطلوبًا منه بصفته قائدًا. عندما يعترف رجل، سواء كان قائدًا أو تابعًا، بأنه "مشغول للغاية" لتغيير خططه، أو الاهتمام بأي طارئ، فإنه يعترف بعدم كفاءته. يجب أن يكون القائد الناجح سيد كل التفاصيل المتعلقة بمنصبه. هذا يعني، بالطبع، أنه يجب أن يكتسب عادة إحالة التفاصيل إلى عناصر فاعلة.

2. عدم الرغبة في تقديم خدمة متواضعة. القادة العظماء مستعدون حقًا، عندما تتطلب المناسبة، القيام بأي نوع من العمل الذي قد يطلبون من شخص آخر القيام به. "يجب أن يكون الأعظم بينكم خادماً للجميع" هي حقيقة يحترمها جميع القادة القادرين.

3. توقع الدفع مقابل ما "يعرفونه" بدلاً مما يفعلونه بما يعرفونه. العالم لا يدفع للرجل مقابل ما "يعرفه". إنه يدفع لهم مقابل ما يفعلونه، أو يحثون الآخرين على القيام به.

4. الخوف من المنافسة من التابعين. إن القائد الذي يخشى أن يتولى أحد أتباعه منصبه، من المؤكد عملياً أنه سيدرك هذا الخوف عاجلاً أم آجلاً. يقوم القائد القدير بتدريب الطلاب الذين قد يفوضهم حسب إرادته، بأي من تفاصيل منصبه. بهذه الطريقة فقط يمكن للقائد أن يضاعف نفسه ويستعد للتواجد في أماكن كثيرة، وينتبه لأشياء كثيرة في وقت واحد. إنها حقيقة أبدية أن الرجال يتلقون أجراً أكبر مقابل قدرتهم على إقناع الآخرين بالأداء، أكثر مما يمكن أن يكسبه بجهودهم الخاصة. يمكن للقائد الكفاء، من خلال معرفته بوظيفته وجاذبية شخصيته، أن يزيد بشكل كبير من كفاءة الآخرين، ويحثهم على تقديم خدمة أفضل مما يمكنهم تقديمه بدون مساعدته.

5. عدم وجود الخيال. بدون خيال، يكون القائد غير قادر على مواجهة الطوارئ، ووضع الخطط التي من خلالها يوجه أتباعه بكفاءة.

6. الأنانية. الزعيم الذي يدّعي كلَّ شرف من عمل أتباعه، من المؤكد أنه سيُقابل بالاستياء. القائد العظيم لا يطالبُ بأي شرف. يكفي برؤية الأوسمة، عند وجودها، تذهب إلى أتباعه؛ لأنه يعلم أن معظم الرجال

سيعملون- بجهد أكبر- من أجل الثناء والتقدير أكثر مما يفعلون مقابل المال وحده.

7. الإفراط. الأتباع لا يحترمون القائد المُفْرِط. علاوة على ذلك، فإن التعصب بأي شكل من أشكاله يقضي على صمود وحيوية كلٍّ من ينغمس فيه.

8. انعدام الولاء والخيانة. ربما كان ينبغي أن يأتي هذا على رأس القائمة، القائد غير المخلص لنفسه- ولمن هم فوقه ومن هم دونه- من لا يستطيع الحفاظ على قيادته لفترة طويلة. عدم الولاء يجعل المرء أقل من تراب الأرض، وينزل على رأسه الاحتقار الذي يستحقه. يعد الافتقار إلى الولاء أحد الأسباب الرئيسة للفشل في كل مناحي الحياة.

9. التأكيد على "سلطة" القائد. يقود القائد الفعال بالتشجيع وليس بمحاولة بثّ الخوف في نفوس أتباعه. القائد الذي يحاول إقناع أتباعه "بسلطته" يأتي ضمن فئة القيادة من خلال القوة. إذا كان القائد قائدًا حقيقيًا، فلن يحتاج إلى الإعلان عن هذه الحقيقة إلا من خلال سلوكه؛ التعاطف والتفهم والإنصاف وإثبات أنه يعرف وظيفته.

10. التأكيد على اللقب. لا يتطلب القائد الفعال "لقب" لمنحه احترام أتباعه. عادة ما يكون لدى الرجل الذي يؤكد كثيرًا على لقبه- القليل من

الأشياء للتأكيد عليها. أبواب مكتب القائد الحقيقي مفتوحة لكل من يرغب في الدخول، وأماكن عمله خالية من الشكليات أو التباهي.

هذه من بين الأسباب الأكثر شيوعًا للفشل في القيادة. أي من هذه العيوب كافٍ للحث على الفشل. ادرس القائمة بعناية إذا كنت تطمح إلى القيادة، وتأكد من خلوك من هذه العيوب.

بعض المجالات الخصبة الجديدة التي تحتاج إلى "قيادة جديدة"

قبل مغادرة هذا الفصل، نلفت انتباهك إلى عدد قليل من المجالات الخصبة التي حدث فيها تراجع في القيادة، والتي قد يجد فيها النوع الجديد من القادة وفرة من الفرص.

أولاً: في مجال السياسة، هناك طلب أكثر إلحاحًا على قادة جدد؛ طلب لا يشير إلى أقل من حالة طارئة. يبدو أن غالبية السياسيين قد أصبحوا مبتزين شرعيين من الدرجة الأولى. لقد زودوا الضرائب وأفسدوا آلية الصناعة والأعمال حتى لم يعد الناس قادرين على تحمل الأعباء.

ثانياً: يخضع العمل المصرفي للإصلاح. لقد فقد القادة في هذا المجال ثقة الجمهور بشكل شبه كامل، لقد شعر المصرفيون بالفعل بالحاجة إلى الإصلاح، وقد بدأوا ذلك.

ثالثاً: الصناعة تطلب قادة جدد. إن النوع القديم من القادة يفكر ويتحرك من حيث المكاسب بدلاً من التفكير والتحرك من حيث المعادلات

البشرية! يجب على القائد المستقبلي في الصناعة، لكي يستمر، أن يعتبر نفسه موظفًا شبه عمومي؛ مهمته إدارة صندوقه بطريقة لا تسبب معاناة أي فرد أو مجموعة من الأفراد. أصبح استغلال العمال شيئًا من الماضي. دع الرجل الذي يطمح إلى الريادة في مجال الأعمال والصناعة والعمل يتذكر ذلك.

رابعاً: سيضطر القائد الديني في المستقبل إلى إيلاء المزيد من الاهتمام للاحتياجات الزمنية لأتباعه، في حل مشاكلهم الاقتصادية والشخصية في الحاضر، وتقليل الاهتمام بالماضي الميت، والمستقبل الذي لم يولد بعد.

خامساً: في مهن القانون والطب والتعليم، سيصبح وجود نوع جديد من القيادة- وإلى حد ما- ضرورة. هذا صحيح بشكل خاص في مجال التعليم. يجب على القائد في هذا المجال، في المستقبل، أن يجد طرقاً ووسائل لتعليم الناس كيفية تطبيق المعرفة التي يتلقونها في المدرسة. يجب أن يتعامل أكثر مع الممارسة وأقل مع النظريات.

سادساً: ستكون هناك حاجة لقادة جدد في مجال الصحافة. يجب فصل صحف المستقبل، التي تُجرى بنجاح، عن "الامتياز الخاص"، وإعفاؤها من دعم الإعلانات. يجب أن تتوقف عن أن تكون أجهزة دعاية للمصالح التي ترعى أعمدة إعلاناتها. إن نوعية الصحف التي تنشر الفضيحة والصور البذيئة ستذهب في نهاية المطاف في طريق كل القوى التي تفسد العقل البشري.

هذه ليست سوى أعداد قليلة من المجالات التي تتوفر فيها الآن فرص لقادة جدد وعلامة جديدة للقيادة. يشهد العالم تغيرًا سريعًا، وهذا يعني أن وسائل الإعلام التي يتم من خلالها الترويج للتغيرات في العادات البشرية، يجب أن تتكيف مع التغيرات. وسائل الإعلام الموصوفة هنا هي التي تحدد، أكثر من غيرها، نزعة الحضارة.

كيف ومتى تقدم على منصب جديد

المعلومات الموصوفة هنا هي النتيجة الصافية لسنوات عديدة من الخبرة التي تم خلالها مساعدة الآلاف من الرجال والنساء على تسويق خدماتهم بشكل فعال. لذلك، يمكن الاعتماد عليها على أنها سليمة وعملية.

وسائل الإعلام التي من خلالها يتم تسويق الخدمات

أثبتت التجربة أن وسائل الإعلام التالية تقدم أكثر الطرق المباشرة والفعالة للجمع بين البائع والمشتري للخدمات الشخصية.

1. مكاتب العمل. يجب الحرص على اختيار المكاتب ذات السمعة الطيبة فقط، والتي يمكن لإدارتها إظهار سجلات كافية لتحقيق نتائج مرضية. يوجد عدد قليل نسبيًا من هذه المكاتب.

2. الإعلان في الصحف، والمجلات التجارية، والمجلات، والراديو. عادة ما يمكن الاعتماد على الإعلانات المبوبة لتحقيق نتائج مرضية في حالة أولئك الذين يتقدمون لشغل وظائف كتابية أو عادية براتب. يُعد الإعلان على الشبكة الإعلانية أكثر استحساناً في حالة أولئك الذين يسعون للحصول على طلبات تنفيذية، حيث تُظهر النسخة في قسم الصحيفة الأكثر ملاءمة للفت انتباه فئة أصحاب العمل المطلوبة. يجب أن يعد النسخة خبير يفهم كيفية ضخ صفات البيع الكافية للحصول على الردود.

3. خطابات التقديم الشخصية، موجهة إلى شركات أو أفراد معينين أكثر استعداداً للحصول على مثل هذه الخدمات التي يتم عرضها. يجب كتابة الحروف بدقة وتوقيعها يدوياً دائماً. مع الخطاب، يجب إرسال "موجز" كامل أو موجز لمؤهلات مقدم الطلب. يجب أن يعد خبيراً كلاً من خطاب الطلب وموجز الخبرة أو المؤهلات. (انظر التعليمات الخاصة بالمعلومات التي سيتم توفيرها).

4. التقديم من خلال المعرفة الشخصية. عندما يكون ذلك ممكناً، يجب على مقدم الطلب محاولة التواصل مع أصحاب العمل المحتملين من خلال بعض المعارف المتبادلة. تُعتبر طريقة النهج هذه مفيدة بشكل خاص في حالة أولئك الذين يسعون إلى طلبات تنفيذية ولا يرغبون في الظهور على أنهم "يبيعون" أنفسهم.

5. التقديم شخصيا. في بعض المواقف، قد يكون أكثر فاعلية إذا كان مقدم الطلب يقدم شخصيًا، خدماته لأصحاب العمل المحتملين، وفي هذه الحالة يجب تقديم بيان مكتوب كامل بالمؤهلات للوظيفة، بالسبب الذي يرغب أصحاب العمل المحتملون في مناقشته مع المتقدمين، سجل الشخص.

المعلومات التي يتم تقديمها في الموجز المكتوب

يجب أن يتم إعداد هذا الموجز بعناية كما يقوم المحامي بإعداد موجز للقضية ليتم عرضها في المحكمة. ما لم يكن مقدم الطلب من ذوي الخبرة في إعداد مثل هذه الموجزات، ينبغي استشارة خبير، وتوظيف خدماته لهذا الغرض. يوظف التجار الناجحون الرجال والنساء الذين يفهمون فن وعلم النفس الإعلاني لتقديم مزايا سلعهم. يجب على من لديه خدمات شخصية للبيع أن يفعل الشيء نفسه، يجب أن يظهر المعلومات التالية في الموجز:

1. التعليم. اذكر بإيجاز، ولكن بالتأكيد على ما هو التعليم الذي حصلت عليه، والمواد التي تخصصت فيها في الجامعة، مع ذكر أسباب هذا التخصص.

2. الخبرة. إذا كانت لديك خبرة فيما يتعلق بوظائف مشابهة للوظيفة التي تبحث عنها، فقم بوصف ذلك بالكامل، واذكر أسماء وعناوين أرباب

العمل السابقين. تأكد من إبراز أية تجربة خاصة قد تكون لديك- والتي من شأنها أن تؤهلك لشغل الوظيفة التي تبحث عنها- بوضوح.

3. الأشخاص الرجعية. من الناحية العملية، ترغب كل شركة تجارية في معرفة كل شيء عن السجلات السابقة، والسوابق، وما إلى ذلك، للموظفين المحتملين الذين يسعون إلى مناصب المسؤولية. أرفق بالنسخ الضوئية الموجزة للرسائل الواردة من:

أ. أصحاب العمل السابقين

ب. المعلمين الذين درّسوا لك

ج. الأشخاص البارزين الذين يمكن الاعتماد على حكمهم.

4. صورة شخصية. أرفق بموجزك صورة حديثة لك غير مثبتة.

5. التقديم لوظيفة معينة. تجنب التقدم لوظيفة ما دون أن تصف بالضبط الوظيفة التي تبحث عنها. لا تتقدم بطلب للحصول على "وظيفة فقط". هذا يشير إلى أنك تفتقر إلى المؤهلات المتخصصة.

6. اذكر مؤهلاتك للوظيفة المعنية التي تتقدم لها. قدم تفاصيل كاملة عن السبب الذي يجعلك تعتقد أنك مؤهل للوظيفة المعنية التي تبحث عنها. هذا هو طلب التقديم على وظيفة، إنه سيحدد، أكثر من أي شيء آخر، ما الأهمية التي ستلتقاها.

7. تقدم للعمل تحت فترة تجريبية. في معظم الحالات، إذا كنت عازمًا على الحصول على الوظيفة التي تتقدم لها، فسيكون ذلك أكثر فاعلية إذا عرضت العمل لمدة أسبوع، أو شهر، أو لفترة كافية من الوقت لتمكين صاحب العمل المحتمل من الحكم على القيمة الخاصة بك دون دفع. قد يبدو هذا اقتراحًا جذريًا، لكن التجربة أثبتت أنه نادرًا ما يفشل في الفوز بالتجربة على الأقل. إذا كنت متأكدًا من مؤهلاتك، فإن التجربة هي كل ما تحتاجه. بالمناسبة، يشير هذا العرض إلى أن لديك ثقة في قدرتك على شغل المنصب الذي تبحث عنه. إنه مقنع للغاية. إذا تم قبول عرضك، وقمت بعمل جيد، فمن المرجح أن يتم الدفع لك مقابل فترة "الاختبار" الخاصة بك. وضح حقيقة أن عرضك يستند إلى: -

أ. ثقتك في قدرتك على شغل المنصب

ب. ثقتك في قرار صاحب العمل المحتمل بتوظيفك بعد التجربة

ج. عزمك على الحصول على المنصب الذي تسعى إليه

8. معرفة أعمال صاحب العمل المرتقب. قبل التقدم لشغل وظيفة، قم بإجراء بحث كافٍ فيما يتعلق بالعمل لتتعرف جيدًا على هذا العمل، وقم بالإشارة في موجزك إلى المعرفة التي اكتسبتها في هذا المجال. سيكون هذا مثيرًا للإعجاب، حيث سيشير إلى أن لديك خيالًا واهتمامًا حقيقيًا بالمنصب الذي تبحث عنه.

تذكر أن المحامي ليس هو الأكثر معرفة بالقانون، ولكن هو من يريح ويحضر قضيته على أفضل وجه. إذا تم إعداد وتقديم "قضيتك" بشكل صحيح، فسيكون فوزك قد تم بأكثر من النصف في البداية.

لا تخف من جعل موجزك طويلاً للغاية. يهتم أصحاب العمل بشراء خدمات المتقدمين المؤهلين جيداً بقدر اهتمامك بالحصول على وظيفة. في الواقع، يرجع نجاح أصحاب العمل الأكثر نجاحاً، بشكل رئيس، إلى قدرتهم على اختيار مساعدين مؤهلين تأهيلاً جيداً. يريدون كل المعلومات المتاحة.

تذكر شيئاً آخر؛ ستشير الدقة في إعداد الملخص إلى أنك شخص مجتهد. لقد ساعدت في إعداد موجزات للعملاء كانت مذهلة للغاية وخارجة عن المألوف لدرجة أنها أدت إلى توظيف مقدم الطلب دون مقابلة شخصية.

عند الانتهاء من الموجز الخاص بك، يجب أن يتم ربطه بدقة بواسطة غلاف متمرس، وكتابة حروف من فنان أو طابعة مشابهة لما يلي:

نبذة عن مؤهلات روبرت سميث الذي يتقدم لشغل منصب السكرتير الخاص لرئيس شركة بلانك

(قم بتغيير الأسماء في كل مرة يتم عرض موجز فيها.)

من المؤكد أن هذه اللمسة الشخصية ستجذب الانتباه. اجعل موجزك مكتوبًا أو مطبوعًا بدقة على أفضل ورق يمكنك الحصول عليه، وقم بتغليفه- بورق ثقيل- من مجموعة متنوعة من أغلفة الكتب، وتغيير الغلاف، واسم الشركة المناسب الذي يجب إدخاله إذا كان سيتم عرضه على أكثر من شركة واحدة. يجب لصق صورتك على إحدى صفحات الملخص الخاص بك. اتبع هذه التعليمات حرفيًا، وقم بتحسينها أينما يوحى خيالك.

الباعة الناجحون يعتنون بأنفسهم بعناية، إنهم يفهمون أن الانطباعات الأولى تدوم. موجزك هو مندوب مبيعاتك، امنحه مجموعة ملابس جيدة، بحيث تبرز في تناقض جريء مع أي شيء رآه صاحب العمل المحتمل على الإطلاق، في طريقة تقديم طلب للحصول على وظيفة. إذا كان المنصب الذي تبحث عنه يستحق الحصول عليه، فإن الأمر يستحق المتابعة بعناية. علاوة على ذلك، إذا قمت ببيع نفسك لصاحب عمل بطريقة تثير إعجابه بشخصيتك الفردية، فمن المحتمل أن تتلقى المزيد من الأموال مقابل خدماتك منذ البداية، أكثر مما ستحصل عليه إذا تقدمت بطلب للحصول على وظيفة بالطريقة التقليدية المعتادة.

إذا كنت تبحث عن عمل من خلال وكالة إعلانات أو وكالة توظيف، اطلب من الوكيل استخدام نسخ من موجزك في تسويق خدماتك.

سيساعدك هذا في الحصول على الأفضلية لك، سواء مع الوكيل أو أصحاب العمل المحتملين.

كيف تحصل على المنصب المحدد الذي ترغب فيه

يستمتع كل شخص بالقيام بعمل هو الأنسب له؛ فالفنان يحب الرسم، والحرفي يحب العمل بيديه، والكاتب يحب الكتابة. أولئك الذين لديهم مواهب أقل تحديدًا لديهم تفضيلاتهم في مجالات معينة من الأعمال والصناعة. إذا فعلت أمريكا أي شيء بشكل جيد، فإنها تقدم مجموعة كاملة من المهن، وحراثة التربة، والتصنيع، والتسويق، والحرف.

أولاً. حدد بالضبط نوع الوظيفة التي تريدها.

إذا لم تكن الوظيفة موجودة بالفعل، فربما يمكنك إنشاؤها.

ثانياً. اختر الشركة أو الفرد الذي ترغب في العمل لديه.

ثالثاً. ادرس صاحب العمل المحتمل فيما يتعلق بالسياسات والموظفين وفرص التقدم.

رابعاً. من خلال تحليل نفسك ومواهبك وقدراتك، حدّد ما يمكنك تقديمه، وخطط طرق ووسائل إعطاء المزايا والخدمات والتطورات والأفكار التي تعتقد أنه يمكنك تقديمها بنجاح.

خامسا. انس كلمة "وظيفة". انس ما إذا كانت موجودة أم لا. انس الروتين المعتاد المتمثل في "هل حصلت على وظيفة من أجلي؟" ركز على ما يمكنك أن تقدمه.

سادسا. بمجرد وضع خطتك في الاعتبار، رتب مع كاتب متمرس لوضعها على الورق في شكل أنيق وبتفاصيل كاملة.

سابعا. قدمه للشخص المناسب صاحب السلطة وسيقوم هو بالباقي. تبحث كل شركة عن رجال يمكنهم تقديم شيء ذي قيمة، سواء كان ذلك من خلال الأفكار أو الخدمات أو "الاتصالات". كل شركة لديها مساحة للرجل الذي لديه خطة عمل محددة لصالح تلك الشركة.

قد يستغرق هذا الخط من الإجراءات بضعة أيام أو أسابيع من الوقت الإضافي، لكن الاختلاف في الدخل والتقدم والاعتراف سيوفر سنوات من العمل الشاق بأجر بسيط. له العديد من المزايا، أهمها أنه سيوفر في كثير من الأحيان من سنة إلى خمس سنوات من الوقت في الوصول إلى الهدف المختار.

كل شخص يبدأ، أو "يدخل" في منتصف الطريق صعودًا، يفعل ذلك من خلال تخطيط مدروس ودقيق، (باستثناء ابن الرئيس بالطبع).

الطريقة الجديدة لتسويق الخدمات "الوظائف" هي شركات الآن

يجب على الرجال والنساء الذين يقومون بتسويق خدماتهم لتحقيق أفضل ميزة في المستقبل، إدراك التغيير الهائل الذي حدث فيما يتعلق بالعلاقة بين صاحب العمل والموظف.

في المستقبل، ستكون "القاعدة الذهبية" وليس "قاعدة الذهب" هي العامل المهيمن في تسويق البضائع وكذلك الخدمات الشخصية. ستكون العلاقة المستقبلية بين أصحاب العمل وموظفيهم في طبيعة شراكة تتكون من:

أ. صاحب العمل

ب. الموظف

ج. الجمهور الذي يخدمونه

يُطلق على هذه الطريقة الجديدة لتسويق الخدمات الشخصية اسم جديد لأسباب عديدة، أولاً، سيتم اعتبار كلٍّ من صاحب العمل والموظف في المستقبل- كزملاء موظفين سيكون عملهم هو خدمة الجمهور بكفاءة. في الماضي، كان أرباب العمل والموظفون يقايضون فيما بينهم، يقودون أفضل الصفقات الممكنة مع بعضهم البعض، دون اعتبار أنهم في التحليل النهائي كانوا، في الواقع، يتقايضون على نفقة الطرف الثالث، الجمهور الذي يخدمونه.

كان الكساد بمثابة احتجاج قوي من جانب جمهور مصاب، تم انتهاك حقوقه في كل اتجاه من أولئك الذين كانوا يطالبون بالمزايا والأرباح الفردية. عندما يتم إزالة حطام الكساد، ويعود العمل مرة أخرى إلى التوازن، سيدرك كل من أصحاب العمل والموظفين أنه لم يعد مسموحاً لهما قيادة الصفقات على حساب أولئك الذين يخدمونهم. سيكون صاحب العمل الحقيقي في المستقبل هو الجمهور. يجب أن يوضع هذا في الاعتبار من كل شخص يسعى لتسويق الخدمات الشخصية بشكل فعال.

تقريباً كل خط سكة حديد في أمريكا في ضائقة مالية. مَنْ الذي لا يتذكر اليوم الذي، إذا استفسر مواطن في مكتب التذاكر، عن وقت مغادرة القطار، تمت إحالته فجأة إلى لوحة الإعلانات بدلاً من إعطائه المعلومات بأدب؟

شهدت شركات سيارات الشوارع "تغيراً في الزمن" أيضاً. مر وقت ليس ببعيد عندما كان سائقو سيارات الشوارع يفخرون بتقديم الحجج للركاب. تمت إزالة العديد من مسارات سيارات الشوارع وركوب الركاب في حافلة يكون سائقها "مؤدباً".

في جميع أنحاء البلاد، أصاب مسارات السيارات في الشوارع الصدا من الهجر، أو تم الاستيلاء. في أي مكان لا تزال فيه سيارات الشوارع قيد التشغيل، يمكن للركاب الآن الركوب دون جدال، ويمكن للمرء حتى أن يوقف السيارة في منتصف الطريق، وسيصحبه سائق المركبة بلطف.

كيف تغيرت الأوقات! هذه هي النقطة التي أحاول التأكيد عليها. لقد تغير الزمن! علاوة على ذلك، فإن التغيير لا ينعكس فقط في مكاتب السكك الحديدية وسيارات الشوارع، ولكن في مجالات الحياة الأخرى أيضًا. لقد أصبحت سياسة "اللعنة على الجمهور" قديمة الآن. وقد حلت محلها سياسة "نحن ملزمون بخدمتك يا سيدي".

لقد تعلم المصرفيون شيئًا أو شيئين خلال هذا التغيير السريع الذي حدث خلال السنوات القليلة الماضية. إن عدم الأدب من جانب مسؤول في البنك أو موظف البنك اليوم نادر الحدوث كما كان واضحًا قبل اثني عشر عامًا. في السنوات الماضية، كان بعض المصرفيين (وليس جميعهم بالطبع) يحمل في طياته جواً من التقشف مما تسبب في شعور كل مقترض محتمل بالبرد عندما يفكر حتى في الاقتراب من العامل في المصرف للحصول على قرض.

أدت آلاف الحالات من فشل البنوك خلال فترة الكساد الاقتصادي إلى إزالة أبواب الماهوجني التي كان المصرفيون يحاصرون أنفسهم خلفها في السابق. يجلسون الآن على مكاتب في العراء، حيث يمكن رؤيتهم والاقتراب منهم من أي مودع متى شاء، أو من أي شخص يرغب في رؤيتهم، والجو العام للبنك هو جو من المجاملة والتفهم.

كان من المعتاد أن يُضطر العملاء للوقوف والانتظار عند البقالة في الزاوية حتى يمر الموظفون بالوقت من اليوم مع الأصدقاء، وينتهي المالك

من دفع وديعته المصرفية، قبل الانتظار. سلسلة المتاجر، التي يديرها الرجال المهذبون الذين يفعلون كل شيء في طريقهم لتقديم الخدمة، بخلاف تلميع أحذية العميل، دفع التجار القدامى إلى الخلفية. الزمن يمر!

"اللطف" و"الخدمة" هما كلمات المراقبة للترويج اليوم، وتنطبق على الشخص الذي يقوم بتسويق الخدمات الشخصية بشكل مباشر أكثر من صاحب العمل الذي يخدمه، لأنه في التحليل النهائي، كل من صاحب العمل والموظف لديه يتم توظيفهم من الخدمة العامة التي يقدمونها. إذا فشلوا في الخدمة بشكل جيد، فإنهم يدفعون مقابل فقدان امتيازهم في الخدمة.

يمكننا جميعًا أن نتذكر الوقت الذي قصف فيه قارئ عداد الغاز- الباب بقوة كافية لكسر الألواح. عندما فُتح الباب، شق طريقه للداخل- بدون دعوة-وبعبوس واضح على وجهه قال: "ماذا فعلت بحق الجحيم، هل ستبقيني أنتظر؟" كل ذلك قد خضع للتغيير.

يتصرف قارئ العداد الآن كرجل نبيل يقول: "مسرور لأكون في خدمتك يا سيدي". قبل أن تعلم شركات الغاز أن رجالها العابسين يراكمون التزامات لن يتم تسويتها أبدًا، جاء الباعة المهذبون لمواقد النفط وقاموا بعمل مكتب أرضي.

خلال فترة الكساد، أمضيت عدة أشهر في منطقة الفحم الحجري بولاية بنسلفانيا، ودرست الظروف التي دمرت صناعة الفحم تقريبًا. من بين العديد من الاكتشافات المهمة للغاية، كانت حقيقة أن الجشع من جانب المشغلين وموظفيهم كان السبب الرئيس لخسارة أعمال المشغلين وفقدان وظائف عمال المناجم.

من خلال ضغط مجموعة من قادة العمل المتحمسين- الذين يمثلون الموظفين- والجشع في تحقيق الأرباح من جانب المشغلين، تضاعف نشاط فحم الإنتراسيت فجأة. أجرى مشغلو الفحم وموظفونهم صفقات حادة مع بعضهم البعض، مضيفين تكلفة "المساومة" إلى سعر الفحم، حتى اكتشفوا أخيرًا أنهم أنشأوا عملاً رائعاً لمصنعي حرق النفط منتجي الزيت الخام.

ثمن الخطيئة وثمار الكساد

"ثمن الخطيئة هو الموت!" عبارة قرأها الكثيرون في الكتاب المقدس، لكن قلة فقط أدركت عمق معانيها. لقد استمع العالم لسنوات إلى خطبة قد تكون أشهر ما قيل: "ما يزرعه الإنسان، يحصد أيضًا".

فلا شيء أكثر شيوعًا وفاعلية من الكساد يمكن اعتباره "مجرد صدفة". فخلف ظلال الكساد يكمن سبب رئيسي، إذ إن الأحداث لا تحدث في فراغ، بل تتغذى على أسباب قوية. يمكن عزو الكساد مباشرة إلى العادة العالمية المتمثلة في محاولة الحصاد دون جهد يذكر. لذا، يجب أن ندرك أن الكساد

ليس مجرد محصول يُلزم العالم بقطافه بلا زرع. تكمن المشكلة في أن العالم قد زرع البذور الخاطئة. يعرف أي مزارع أنه لا يمكنه زرع شوك ويتوقع أن يحصد قمحًا. ومنذ اندلاع الحرب العالمية، انخرطت الشعوب في زراعة بذور الخدمة الناقصة من حيث الجودة والكمية. بات الجميع تقريبًا ينسجون أحلامهم في أخذ ما دون أن يبادلوا العطاء.

وقد تم توجيه انتباه أصحاب الخدمات الشخصية للتسويق إلى هذه الحقيقة البديهية، لتوضيح أن ما نحن فيه، وما نحن عليه، هو نتيجة حتمية لسلوكنا الشخصي! إذا كان هناك مبدأ للسبب والنتيجة الذي يحكم الأعمال التجارية والتمويل والنقل، فإن هذا المبدأ نفسه يسري على الأفراد ويحدد أوضاعهم الاقتصادية.

تصنيف "الجودة والكمية والروح"

ما هو تصنيف "الجودة والكمية والروح الخاصة بك"؟ إن أسباب النجاح في تسويق الخدمات قد وُصفت بوضوح، لكن ما لم يتم تحليل هذه الأسباب وفهمها وتطبيقها، فلن يتمكن أي إنسان من تسويق خدماته بفاعلية واستدامة. يجب على كل فرد أن يكون بائعًا فريدًا لخدماته. تتحدد جودة الخدمة وكميتها، بالإضافة إلى الروح التي تُقدّم بها، بشكل كبير السعر ومدى الاستمرارية في التوظيف.

لتسويق الخدمات الشخصية بفاعلية (مما يعني تحقيق سوق دائم، بسعر مُرضٍ، وفي أجواء مريحة)، ينبغي على المرء أن يتبنى ويتبع معادلة "الجودة والكمية والروح". وهذه المعادلة تعني أن الجودة، مضافاً إليها الكمية، إلى جانب الروح المناسبة للتعاون، تساوي المهارة المثالية في بيع الخدمة. تذكر صيغة "الجودة والكمية والروح"، لكن اجعلها عادةً متأصلة في سلوكك!

دعنا نتأمل هذه المعادلة لنفهم أبعادها العميقة:

1. يجب أن تُفهم جودة الخدمة على أنها تعني أداء جميع التفاصيل بدقة، في سياق موقعك، بأعلى درجات الكفاءة، مع التركيز دائماً على تحقيق الكفاءة القصوى.

2. تُفهم كمية الخدمة على أنها تعني تقديم كل ما تستطيع تقديمه من خدمات في جميع الأوقات، بهدف تعزيز كفاءة الخدمة من خلال الممارسة والتجربة. هنا، تبرز مرة أخرى أهمية "العادة".

3. تُفسر روح الخدمة على أنها تعكس السلوك المتناغم الذي يشجع على التعاون بين الزملاء والموظفين.

لا تكفي جودة الخدمة وكميتها لضمان استمرار السوق لخدماتك. فالسلوك، أو الروح التي تُقدّم بها الخدمة، تمثل عاملاً حاسماً يؤثر بشكل كبير على السعر الذي تتلقاه ومدى الاستمرارية في التوظيف.

أهمية السلوك في النجاح

لقد أظهر أندرو كارنيجي أهمية هذه النقطة بوضوح أكبر من أي شخص آخر، حيث أكد أن النجاح في تسويق الخدمات الشخصية يعتمد على السلوك المتناغم. لقد أشار مرارًا إلى أنه لن يحتفظ أي شخص بعمله، مهما كانت كميته أو جودة أدائه، ما لم يُظهر روح التعاون. كان السيد كارنيجي يُصر على ضرورة أن يتسم الأفراد باللطف.

ولإبراز قيمته لهذه السمة، سمح للعديد من الأفراد الذين استوفوا معاييرهم بأن يصبحوا أثرياء بفضل ما قدموه من خدمات. أما أولئك الذين لم يلتزموا، فقد كان عليهم أن يُفسحوا المجال للآخرين.

تُعتبر الشخصية الجذابة عاملاً رئيسيًا يمكن المرء من تقديم الخدمة بروح متكاملة. فإذا كان لدى الشخص شخصية تُشرك بالسعادة، ويقدم خدماته بروح التناغم، فإن هذه الأصول غالبًا ما تُعوّض عن أي نقص في جودة الخدمة أو كميته. ومع ذلك، لا يمكن الاستغناء عن سلوك الإمتاع لتحقيق النجاح.

القيمة الرأسمالية لخدماتك

الشخص الذي يأتي دخله بالكامل من بيع الخدمات الشخصية فهو تاجر لا يقل عن الرجل الذي يبيع السلع، ويمكن إضافته أيضًا، مثل هذا

الشخص يخضع تمامًا لنفس قواعد السلوك التي يخضع لها التاجر الذي يبيع البضائع.

وقد تم التأكيد على ذلك؛ لأن غالبية الأشخاص الذين يعيشون من خلال بيع الخدمات الشخصية يرتكبون خطأ اعتبار أنفسهم متحررين من قواعد السلوك والمسؤوليات الملحقة بمن يشاركون في تسويق السلع.

لقد أجبرت الطريقة الجديدة لخدمات التسويق عمليًا كلاً من صاحب العمل والموظف على الدخول في تحالفات شراكة، والتي من خلالها يأخذ كلاهما في الاعتبار حقوق الطرف الثالث، الجمهور الذي يخدمونه.

لقد انتهى وقت "البائع المثابر"، لقد حل محله "البائع المانع". أساليب الضغط المرتفع في العمل فجرت الغطاء أخيرًا. لن تكون هناك حاجة إلى إعادة الغطاء مرة أخرى، لأنه في المستقبل، ستتم الأعمال التجارية بأساليب لن تتطلب أي ضغط.

قد يتم تحديد القيمة الرأسمالية الفعلية لعقلك من خلال مقدار الدخل الذي يمكنك تحقيقه (عن طريق تسويق خدماتك). يمكن إجراء تقدير عادل للقيمة الرأسمالية لخدماتك عن طريق مضاعفة دخلك السنوي بمقدار ست عشرة مرة أو اثنتين وثلاثين مرة، لأنه من المعقول أن تقدر أن دخلك السنوي يمثل ستة في المئة من قيمة رأس المال الخاص بك.

الإجراءات النقدية بنسبة 6٪ سنوياً. المال لا يساوي أكثر من العقول، غالباً ما تكون قيمته أقل من ذلك بكثير.

إذا تم تسويق "العقول" الكفاء بشكل فعال، فإنها تمثل شكلاً مرغوباً فيه أكثر بكثير من الشكل المطلوب لإدارة الأعمال التجارية في السلع؛ لأن "العقول" هي شكل من أشكال رأس المال لا يمكن إهلاكها بشكل دائم من خلال الكساد، ولا يمكن لرأس المال هذا أن يسرق أو ينفق. علاوة على ذلك، فإن الأموال الضرورية لتسيير الأعمال لا قيمة لها- مثل الكتبان الرملية- حتى يتم مزجها "بالعقول" الفعالة.

الأسباب الثلاثين الأساسية للفشل وكم عدد هذه الأسباب التي تعوق تتكون أكبر مأساة في الحياة من رجال ونساء يحاولون بجد ويفشلون! تكمن المأساة في الغالبية العظمى من الأشخاص الذين فشلوا، مقارنة بالقلة التي نجحت.

لقد حظيت بامتياز تحليل عدة آلاف من الرجال والنساء، تم تصنيف 98٪ منهم على أنهم "فاشلون". هناك خطأ جذري في الحضارة ونظام التعليم، الذي يسمح لـ 98٪ من الناس بأن يعيشوا حياتهم على أنهم فاشلون. لكنني لم أكتب هذا الكتاب لغرض الوعظ على حقوق وأخطاء العالم. هذا سيتطلب كتاباً بحجم مائة ضعف هذا الكتاب.

أثبت عملي التحليلي أن هناك ثلاثين سببًا رئيسًا للفشل، وثلاثة عشر مبدأً رئيسًا يراكم الناس من خلالها ثرواتهم. في هذا الفصل، سيتم تقديم وصف لثلاثين سببًا رئيسًا للفشل. أثناء استعراض القائمة، تحقق من نفسك بها، نقطة تلو الأخرى، بغرض اكتشاف عدد أسباب الفشل هذه التي تقف بينك وبين النجاح.

1. خلفية وراثية غير مستحبة. لا يوجد سوى القليل، إن وجد، يمكن القيام به للأشخاص الذين يولدون بنقص في قوة الدماغ. تقدم هذه الفلسفة طريقة واحدة فقط لسد هذا الضعف-من خلال مساعدة العقل الخير. لاحظ أن هذا هو السبب الوحيد- من بين الأسباب الثلاثين للفشل- والتي قد لا يتمكن أي فرد من تصحيحها بسهولة.

2. عدم وجود هدف محدد جيدًا في الحياة. لا أمل في النجاح للشخص الذي ليس لديه هدف مركزي أو هدف محدد يسعى لتحقيقه. ثمانية وتسعون من كل مئة ممن قمت بتحليلهم لم يكن لديهم مثل هذا الهدف؛ ربما كان هذا هو السبب الرئيس لفشلهم.

3. الافتقار إلى الطموح للهدف فوق المتوسط. نحن لا نقدم أي أمل للشخص غير المبالي لدرجة عدم الرغبة في المضي قدمًا في الحياة، والذي لا يرغب في دفع الثمن.

4. تعليم غير كافٍ. هذا عائق يمكن التغلب عليه بسهولة نسبية؛ لقد أثبتت التجربة أن الأشخاص الأفضل تعليمًا- هم في الغالب- أولئك الذين يُعرفون بأنهم "عصاميون" أو متعلمون ذاتيًا. يتطلب الأمر أكثر من شهادة جامعية لجعل المرء رجل التعليم. المتعلم هو من تعلم أن يحصل على ما يشاء في الحياة دون أن ينتهك حقوق الآخرين. لا يتألف التعليم من معرفة كبيرة، بل يتكون من معرفة يتم تطبيقها بشكل فعال ومستمر. يتقاضى الرجال أجورًا، ليس فقط مقابل ما يعرفونه، ولكن بشكل خاص مقابل ما يفعلونه بما يعرفونه.

. عدم الانضباط الذاتي. يأتي الانضباط من خلال ضبط النفس؛ هذا يعني أنه يجب على المرء أن يتحكم في كل الصفات السلبية، قبل أن تتمكن من التحكم في الظروف، يجب عليك أولاً التحكم في نفسك. إن إتقان التحكم الذاتي هو أصعب وظيفة ستقوم بها على الإطلاق. إذا لم تغز نفسك، فسوف تغزوها طبيعتك الذاتية. قد ترى في وقت واحد كلاً من أعز أصدقائك وأكبر أعدائك، من خلال الوقوف أمام المرأة.

6. اعتلال الصحة. لا يجوز لأي شخص أن يتمتع بنجاح باهر دون صحة جيدة. يخضع العديد من أسباب اعتلال الصحة للسيطرة والتحكم. هذه الأسباب، بشكل رئيس، هي:

a. الإفراط في تناول الأطعمة التي لا تساعد على الصحة

7. عادات الفكر الخاطئة. التعبير عن السلبيات

a. الاستخدام الخاطئ والمبالغة في ممارسة الجنس

b. عدم ممارسة الرياضة البدنية المناسبة

c. قلة الإمداد بالهواء النقي بسبب سوء التنفس

8. التأثيرات البيئية غير المرغوبة أثناء الطفولة. "كما ينحني الغصين،

كذلك تنمو الشجرة." معظم الأشخاص الذين لديهم ميول إجرامية يكتسبونها بسبب البيئة السيئة، والرفاق غير اللائقين أثناء الطفولة.

9. التسويف. هذا هو أحد أكثر أسباب الفشل شيوعاً؛ يقف "تسويف

الرجل العجوز" في ظل كل إنسان، في انتظار فرصته لإفساد فرص المرء في النجاح. يمر معظمنا بحياته على أنها فاشلة، لأننا ننتظر "الوقت المناسب" لبدء فعل شيء جدير بالاهتمام. لا تنتظر، لا أحد يستطيع أن يؤذيني دون إذن مني." ابدأ من حيث تقف، واعمل باستخدام أية أدوات- قد تكون لديك- تحت إمرتك، وسيتم العثور على أدوات أفضل كلما تقدمت.

10. قلة الإصرار. معظمنا "مبتدئون" جيدون لكننا "ننهي" على نحو

سيئ كل شيء بدأناه.

11. علاوة على ذلك، يميل الناس إلى الاستسلام عند ظهور أولى

علامات الهزيمة. لا بديل عن الإصرار، يكتشف الشخص الذي يجعل من

"الإصرار" أن شعار "فشل الرجل العجوز" يتعب أخيرًا ويغادر. لا يمكن للفشل التعامل مع الإصرار.

12. الشخصية السلبية. لا أمل في النجاح لمن ينفر الناس بشخصيته السلبية، يأتي النجاح من خلال تطبيق القوة، ويتم تحقيق القوة من خلال الجهود التعاونية لأشخاص آخرين. الشخصية السلبية لن تحث على التعاون.

13. عدم وجود الحافز الجنسي الخاضع للرقابة. الطاقة الجنسية هي أقوى المحفزات التي تدفع الناس إلى العمل؛ ولأنها أقوى المشاعر فلا بد من التحكم بها من خلال التحويل حيث يتم تحويلها إلى قنوات أخرى.

14. رغبة غير مقيدة في "شيء من أجل لا شيء". غريزة القمار تدفع الملايين من الناس إلى الفشل. يمكن العثور على دليل على ذلك في دراسة عن انهيار وول ستريت عام 1929، حيث حاول الملايين من الناس جني الأموال عن طريق المقامرة على هوامش الأسهم.

15. الافتقار إلى قوة القرار المحددة بشكل جيد. الرجال الذين ينجحون يصلون إلى القرارات على الفور، ويغيرونها، إذا كانوا يغيرونها، ببطء شديد. الرجال الذين يفشلون، يتوصلون إلى القرارات، إذا كان هناك أي قرار، ببطء شديد، ويغيرونها بشكل متكرر وسريع. التردد والمماطلة

توأمين. عند العثور على أحدهما، يمكن العثور على الآخر أيضًا. اقتل هذا الزوج قبل أن "يربطك" تمامًا بطاحونة الفشل.

16. وجود واحد أو أكثر من المخاوف الستة الأساسية. تم تحليل هذه المخاوف في فصل لاحق، يجب إتقانها قبل أن تتمكن من تسويق خدماتك بشكل فعال.

17. اختيار خاطئ للشريك في الزواج. هذا هو السبب الأكثر شيوعًا للفشل، علاقة الزواج تجعل الناس على اتصال وثيق، ما لم تكن هذه العلاقة متناغمة، فمن المرجح أن يتبعها الفشل. علاوة على ذلك، سيكون شكلاً من أشكال الفشل يتسم باليأس والتعاسة، ويدمر كل علامات الطموح.

18. الإفراط في الحذر. الشخص الذي لا يجازف، يجب عليه عمومًا أن يأخذ ما تبقى عندما يختار الآخرون. الحذر المفرط سيئ مثل نقص الحذر، كلاهما متطرفان يجب الاحتراز منهما، الحياة نفسها مليئة بالصدق.

19. اختيار خاطئ للزملاء في الأعمال. هذا هو أحد أكثر أسباب الفشل في العمل شيوعًا، في تسويق الخدمات الشخصية، ينبغي على المرء أن يتوخى عناية كبيرة لاختيار صاحب العمل الذي سيكون مصدر إلهام، والذي يكون هو نفسه ذكيًا وناجحًا. نحن نحكي أولئك الذين ترتبط بهم بشكل وثيق؛ لذا اختر صاحب عمل يستحق المحاكاة.

20. التشهير والتحيز. الخرافة هي شكل من أشكال الخوف، إنها أيضًا علامة على الجهل. الرجال الذين ينجحون يفتحون أذهانهم ولا يخشون شيئًا.

21. اختيار خاطئ للمهنة. لا يمكن لأي إنسان أن ينجح في مسار لا يحبه، إن أهم خطوة في تسويق الخدمات الشخصية هي اختيار مهنة يمكنك أن تلقي بها نفسك بكل إخلاص.

22. عدم تركيز الجهد. نادرًا ما يكون أسلوب "تشتيت الجهود" جيدًا في أي شيء. ركز كل جهودك على هدف رئيس واحد محدد.

23. عادة الإنفاق العشوائي. لا يمكن للتقتير في الإنفاق أن ينجح، ويرجع ذلك أساسًا إلى أنه يقف إلى الأبد عند حالة الخوف من الفقر. كَوْن عادة الادخار المنتظم عن طريق تخصيص نسبة مئوية محددة من دخلك. يمنح المال في البنك المرء أساسًا آمنًا للغاية للشجاعة عند المساومة على بيع الخدمات الشخصية. بدون نقود، يجب على المرء أن يأخذ ما يُعرض عليه، ويكون سعيدًا بالحصول عليه.

24. عدم وجود الحماس. بدون الحماس لا يمكن للمرء أن يكون مقنعًا. علاوة على ذلك، الحماس مُغْدٍ، والشخص الذي يتحكم به، مرحب به بشكل عام في أي مجموعة من الناس.

25. التعصب. نادرًا ما يتقدم الشخص الذي لديه عقل "منغلق" في أي موضوع. عدم التسامح يعني توقف المرء عن اكتساب المعرفة. أكثر أشكال التعصب ضررًا هي تلك المرتبطة بالاختلافات الدينية والعرقية والسياسية في الرأي.

26. الإفراط. ترتبط أكثر أشكال الإدمان ضررًا بالأكل، والمشروبات القوية، والأنشطة الجنسية. إن الإفراط في تناول أيٍّ من هذه الأمور أمر قاتل للنجاح.

27. عدم القدرة على التعاون مع الآخرين. يفقد الكثير من الناس مناصبهم وفرصهم الكبيرة في الحياة، بسبب هذا الخطأ، أكثر من جميع الأسباب الأخرى مجتمعة. إنه خطأ لا يتحملة أي رجل أعمال أو قائد مطلع.

28. امتلاك القوة التي لم يتم الحصول عليها من خلال الجهد الذاتي (أبناء وبنات الأثرياء، ومن يرثون مالا لم يكسبوه). غالبًا ما تكون القوة في يد من لم يكتسبها تدريجيًا قاتلة للنجاح. الثراء السريع أخطر من الفقر.

29. عدم الأمانة المتعمد. لا بديل عن الصدق، قد يكون المرء غير أمين مؤقتًا بسبب الظروف التي لا يتحكم فيها المرء، دون ضرر دائم، لكن ليس هناك أمل في أن يكون الشخص غير أمين باختياره. عاجلاً أم آجلاً،

ستلحق أفعاله به، وسيدفع الثمن بخسارة سمعته، وربما حتى فقدان حريته.

30. الأنانية والغرور. هذه الصفات بمثابة أضواء حمراء تحذر الآخرين من الابتعاد عنها، إنها قاتلة للنجاح.

31. التخمين بدلا من التفكير. معظم الناس غير مباليين أو كسالى للغاية لاكتساب حقائق يمكن التفكير بها بدقة. إنهم يفضلون التصرف بناءً على "الآراء" الناتجة عن التخمين أو الأحكام السريعة.

32. نقص رأس المال. هذا سبب شائع للفشل بين أولئك الذين يبدؤون العمل- لأول مرة- دون احتياطي كافٍ من رأس المال لامتناع صدمة أخطائهم، وتحملها إلى أن يكونوا سمعتهم.

33. تحت هذا البند، قم بتسمية أي سبب معين للفشل عانيت منه ولم يتم تضمينه في القائمة السابقة.

في هذه الثلاثين سببًا رئيسًا للفشل، يوجد وصف لمأساة الحياة، والذي يحصل عمليًا على كل شخص يحاول ويفشل. سيكون من المفيد إذا تمكنت من إقناع شخص يعرفك جيدًا بمراجعة هذه القائمة معك، والمساعدة في تحليلك من خلال الثلاثين سببًا للفشل. قد يكون من المفيد إذا حاولت هذا بمفردك، لا يستطيع معظم الناس رؤية أنفسهم كما يراها الآخرون، قد تكون شخصًا لا يستطيع ذلك.

أقدم التحذيرات هي "اعرف نفسك يا رجل!" إذا قمت بتسويق البضائع بنجاح، يجب أن تعرف البضائع. وينطبق الشيء نفسه في تسويق الخدمات الشخصية. يجب أن تعرف كل نقاط ضعفك حتى تتمكن من سدها أو القضاء عليها تمامًا. يجب أن تعرف قوتك حتى تتمكن من لفت الانتباه إليها عند بيع خدماتك. لا يمكنك معرفة نفسك إلا من خلال التحليل الدقيق.

تم إظهار حماقة الجهل فيما يتعلق بالنفس من الشاب الذي تقدم بطلب إلى مدير شركة معروفة لشغل منصب. ترك انطباعًا جيدًا جدًا حتى سألته المدير عن الراتب الذي كان يتوقعه. فأجاب أنه ليس لديه مبلغ محدد في ذهنه (عدم وجود هدف محدد).

ثم قال المدير: "سندفع لك كل ما تستحقه، بعد أن نجربك لمدة أسبوع."

أجاب مقدم الطلب "لن أقبل ذلك لأنني أتلقى أكثر مما أعمل فيه الآن". قبل أن تبدأ حتى في التفاوض من أجل تعديل راتبك في منصبك الحالي، أو البحث عن عمل في مكان آخر، تأكد من أنك تستحق أكثر مما تحصل عليه الآن.

إن أردت المال-الكل يريد المزيد-فهذا شيء وأن تكون أكثر قيمة فهذا شيء مختلف تمامًا! كثير من الناس يخطئون في رغباتهم لأنها مجرد

واجباتهم. متطلباتك أو رغباتك المالية ليس لها أي علاقة بما تستحقه، يتم تحديد قيمتك بالكامل من خلال قدرتك على تقديم خدمة مفيدة أو قدرتك على حث الآخرين على تقديم هذه الخدمة.

اكتشف نفسك

ثمانية وعشرون سؤالاً لابد أن تجيب عليها

يعد التحليل الذاتي السنوي أمراً ضرورياً في التسويق الفعال للخدمات الشخصية، كما هو الحال مع المخزون السنوي في الترويج. علاوة على ذلك، يجب أن يكشف التحليل السنوي عن انخفاض في الأخطاء وزيادة في القيمة. يمضي المرء قدماً، أو يقف ساكناً، أو يتراجع في الحياة. يجب أن يكون هدف المرء، بالطبع، المضي قدماً. سيكشف التحليل الذاتي السنوي عما إذا كان التقدم قد تم، وإذا كان الأمر كذلك، فكم كانت نسبة هذا التقدم. سيكشف أيضاً عن أية خطوات رجعية قد يكون المرء قد اتخذها. يتطلب التسويق الفعال للخدمات الشخصية من المرء المضي قدماً، حتى لو كان التقدم بطيئاً.

يجب إجراء التحليل الذاتي السنوي الخاص بك في نهاية كل عام، بحيث يمكنك تضمين قرارات العام الجديد أية تحسينات يشير التحليل إلى وجوب إجرائها. قم بإجراء هذا الجرد عن طريق طرح الأسئلة التالية على

نفسك، والتحقق من إجاباتك بمساعدة شخص لن يسمح لك بخداع نفسك فيما يتعلق بدقتها.

استبانة التحليل الذاتي لاكتشاف الذات

- 1- هل حققتُ الهدفَ الذي حددتهُ هدفًا لي لهذا العام؟ (يجب أن تعمل مع هدف سنوي محدد لتحقيقه كجزء من هدف حياتك الرئيس).
- 2- هل قدمتُ خدمةً بأفضل جودة ممكنة كنتُ قادرًا عليها، أو هل كان بإمكانني تحسين أي جزء من هذه الخدمة؟
- 3- هل قمتُ بتقديم الخدمة بأكبر قدر ممكن مما كنت قادرًا عليه؟
- 4- هل كانتُ روح سلوكي منسجمة ومتعاونة في جميع الأوقات؟
- 5- هل سمحتُ لعادة التسويف بتقليل كفاءتي، وإذا كان الأمر كذلك، فإلى أي مدى؟
- 6- هل قمتُ بتحسين شخصيتي، وإذا كان الأمر كذلك، فبأية طرق؟
- 7- هل كنتُ مثابرًا في متابعة خططي حتى الاكتمال؟
- 8- هل توصلتُ إلى القرارات بشكل عاجل وبشكل قاطع في جميع المناسبات؟
- 9- هل سمحتُ لواحد أو أكثر من المخاوف الستة الأساسية بتقليل كفاءتي؟

- 10- هل كنتُ إما "مفرط الحذر" أم "قليلاً لحذر؟"
- 11- هل كانت علاقتي بزملائي في العمل ممتعة أم غير سارة؟ إذا كان الأمر مزعجاً، فهل كان الخطأ جزئياً أم كلياً؟
- 12- هل قمتُ بتبديد أيٍّ من طاقتي بسبب عدم تركيز الجهد؟
- 13- هل كنتُ منفتح الذهن ومتسامحاً فيما يتعلق بجميع الموضوعات؟
- 14- بأية طريقة- قمتُ بتحسين قدرتي على تقديم الخدمة؟
- 15- هل كنتُ متهوراً في أي من عاداتي؟
- 16- هل عبرتُ، علانية أو سراً، عن أي شكل من أشكال الأنانية؟
- 17- هل كان سلوكي تجاه زملائي من النوع الذي جعلهم يحترموني؟
- 18- هل استندتُ آرائي وقراراتي إلى التخمين أم إلى دقة التحليل والتفكير؟
- 19- هل اتبعتُ عادة وضع ميزانية وقتي ونفقاتي ودخلي، وهل كنتُ متحفظاً في هذه الميزانيات؟
- 20- ما هو مقدار الوقت الذي خصصته للجهود غير القابلة للربح والتي ربما كنتُ سأستخدمها لتحقيق ميزة أفضل؟

21- كيف يمكنني إعادة ميزانية وقتي، وتغيير عاداتي حتى أكون أكثر كفاءة خلال العام المقبل؟

22- هل أَدان بأي سلوك لم يوافق عليه ضميري؟

23- ما هي الطرق التي قمت فيها بتقديم خدمات أكثر وأفضل مما دفع لي لتقديمها؟

24- هل كنتُ غير منصف مع أي شخص، وإذا كان الأمر كذلك، فبأية طريقة؟

25- إذا كنت مُشترِيًا لخدماتي الخاصة لهذا العام، فهل سأكون راضيًا عن مشترياتي؟

26- هل أنا في المهنة الصحيحة، وإذا لم يكن الأمر كذلك، فلماذا؟

27- هل كان مشتري خدماتي راضيًا عن الخدمة التي قدمتها، وإذا لم يكن الأمر كذلك، فلماذا لا؟

28- ما هو تقييمي الحالي للمبادئ الأساسية للنجاح؟ (اجعل هذا التقييم عادلاً وصريحًا، وقم بفحصه من شخص لديه الشجاعة الكافية للقيام بذلك بدقة).

بعد قراءة واستيعاب المعلومات المنقولة من خلال هذا الفصل، فأنت الآن جاهز لوضع خطة عملية لتسويق خدماتك الشخصية. سيتم العثور

في هذا الفصل على وصف مناسب لكل مبدأ أساسي في التخطيط لبيع الخدمات الشخصية، بما في ذلك السمات الرئيسة للقيادة؛ أكثر أسباب الفشل في القيادة شيوعاً؛ وصف مجالات الفرص للقيادة؛ الأسباب الرئيسة للفشل في جميع مناحي الحياة، والأسئلة المهمة التي يجب استخدامها في التحليل الذاتي. تم تضمين هذا العرض الشامل والمفصل للمعلومات الدقيقة، حيث سيحتاج إليها كل من يجب أن يبدأ في تجميع الثروات عن طريق تسويق الخدمات الشخصية. أولئك الذين فقدوا ثروتهم، وأولئك الذين بدأوا للتو في كسب المال، ليس لديهم سوى الخدمات الشخصية التي يقدمونها مقابل الثروات، لذلك من الضروري أن تتوفر لديهم المعلومات العملية اللازمة لتسويق الخدمات على أفضل وجه.

ستكون المعلومات الواردة في هذا الفصل ذات قيمة كبيرة لكل من يطمح إلى تحقيق الريادة في أية دعوة. سيكون مفيداً بشكل خاص لأولئك الذين يهدفون إلى تسويق خدماتهم كمديرين تنفيذيين تجاريين أو صناعيين.

سيكون الاستيعاب والفهم الكاملين للمعلومات المنقولة هنا مفيداً في تسويق الخدمات الخاصة بالفرد، كما أنه سيساعد الشخص على أن يصبح أكثر تحليلاً وقدرة على الحكم على الأشخاص. ستكون المعلومات لا تقدر بثمن لمديري شؤون الموظفين، ومديري التوظيف، والمديرين التنفيذيين الآخرين المكلفين باختيار الموظفين، وصيانة المؤسسات الفعالة. إذا كنت

تشك في هذا البيان، اختر صحتة بالإجابة كتابةً على ثمانية وعشرين سؤالاً من أسئلة التحليل الذاتي. قد يكون ذلك ممتعاً ومريحاً، على الرغم من أنك لا تشك في صحة البيان.

أين وكيف يمكن للمرء أن يجد الفرص ويراكم الثروات

الآن بعد أن حللنا المبادئ التي يمكن من خلالها تراكم الثروات، نسأل بطبيعة الحال: "أين يمكن للمرء أن يجد فرصاً مواتية لتطبيق هذه المبادئ؟" حسناً، دعونا نجري جرداً ونرى ما تقدمه الولايات المتحدة الأمريكية للشخص الساعي إلى الثروات، كبيرة كانت أم صغيرة.

بادئ ذي بدء، دعونا نتذكر، جميعاً، أننا نعيش في بلد يتمتع فيه كل مواطن يحترم القانون بحرية فكر وحرية عمل- لا مثيل لها في أي مكان في العالم- لم يقم معظمنا مجرد مزايا هذه الحرية، لم نقم أبداً بمقارنة حريتنا غير المحدودة بالحرية المقيدة في البلدان الأخرى.

هنا لدينا حرية الفكر، والحرية في الاختيار والتمتع بالتعليم، والحرية في الدين، والحرية في السياسة، والحرية في اختيار العمل أو المهنة أو الحرفة، وحرية التراكم والتملك دون تحرش، كل الممتلكات التي يمكننا تجميعها، حرية اختيار مكان إقامتنا، الحرية في الزواج، الحرية من خلال تكافؤ الفرص لجميع الأعراق، حرية السفر من دولة إلى أخرى، حرية اختيار الأطعمة،

وحرية الهدف لأية محطة في الحياة نمتلكها أعددنا أنفسنا لها، حتى لرئاسة الولايات المتحدة.

لدينا أشكال أخرى من الحرية، ولكن هذه القائمة ستعطي نظرة عامة على أهمها، والتي تشكل فرصة من الدرجة الأولى. تتجلى ميزة الحرية هذه بشكل أكثر وضوحًا لأن الولايات المتحدة هي الدولة الوحيدة التي تضمن لكل مواطن، سواء أكان مولودًا أم متجنسًا، قائمة واسعة ومتنوعة من الحريات.

بعد ذلك، لننتحدث عن بعض البركات التي منحها لنا حريتنا الواسعة الانتشار بين أيدينا. خذ الأسرة الأمريكية العادية على سبيل المثال (بمعنى، الأسرة ذات الدخل المتوسط) ولخص الفوائد المتاحة لكل فرد من أفراد الأسرة، في أرض الفرص والوفرة!

الغذاء. بجانب حرية الفكر والعمل تأتي حرية الطعام، والملابس، والمأوى، الضروريات الأساسية الثلاثة للحياة.

نظرًا لحريتنا العالمية، فإن الأسرة الأمريكية العادية لديها، عند أبوابها، أفضل اختيار من الطعام يمكن العثور عليه في أي مكان في العالم، وبأسعار في نطاقها المالي.

قامت عائلة مكونة من شخصين، تعيش في قلب منطقة تايمز سكوير بمدينة نيويورك، بعيدًا عن مصدر إنتاج الأطعمة، بجرد دقيق لتكلفة وجبة إفطار بسيطة، وكانت هذه النتيجة المذهلة:

مواد غذائية:

عصير فاكهة عنب (من فلوريدا)

طعام الإفطار من القمح المموج (مزرعة كانساس). 02

شاي (من الصين). 02

الموز (من أمريكا الجنوبية) 02½

خبز محمص (من مزرعة كانساس) 01

بيض الريف الطازج (من ولاية يوتا) 07

سكر (من كوبا أو يوتا) 00½

الزبدة والقشدة (من نيو إنجلاند) 03

المجموع الكلي 20

ليس من الصعب جدًّا الحصول على الطعام في بلد يستطيع فيه شخصان تناول فطور يتكون من كل ما يريدانه أو يحتاجانه مقابل عشرة سنتات لكل منهما! لاحظ أن هذا الإفطار البسيط قد تم جمعه، بواسطة شكل غريب من السحر(?) من الصين وأمريكا الجنوبية ويوتا وكانساس

وولايات نيو إنجلاند، وتم توصيله على مائدة الإفطار، جاهزًا للاستهلاك، في قلب أكبر مدينة مزدحمة في أمريكا، بتكلفة جيدة في حدود إمكانيات العامل الأكثر تواضعًا.

وشملت التكلفة جميع الضرائب الفيدرالية والولائية والمدينة! (هذه حقيقة لم يذكرها السياسيون عندما كانوا يصرخون على الناهبين لطردهم من مناصبهم لأن الناس كانوا يُعانون ضرائب حتى الموت).

المأوى. تعيش هذه العائلة في شقة مريحة، مدفأة بالبخار، مضاءة بالكهرباء، مع غاز للطهي، مقابل 65.00 دولارًا في الشهر. في مدينة أصغر، أو في جزء أقل استقرارًا من مدينة نيويورك، يمكن الحصول على نفس الشقة مقابل 20.00 دولارًا في الشهر.

تم تحميل الخبز المحمص الذي تناولوه على الإفطار في محمصة كهربائية، والتي تكلف بضع دولارات فقط، يتم تنظيف الشقة باستخدام مكنسة كهربائية يتم تشغيلها بالكهرباء. تتوفر المياه الساخنة والباردة في جميع الأوقات في المطبخ والحمام. يحفظ الطعام باردًا في ثلاجة تعمل بالكهرباء. تجعد الزوجة شعرها، وتغسل ملابسها وتكويها بمعدات كهربائية سهلة التشغيل، بالطاقة التي يتم الحصول عليها عن طريق لصق سدادة في الحائط. يخلق الزوج بآلة حلاقة كهربائية، ويحصلان على الترفيه من جميع أنحاء العالم، أربعًا وعشرين ساعة في اليوم، إذا رغبوا في ذلك، دون تكلفة، بمجرد تدوير قرص الراديو الخاص بهم.

هناك وسائل راحة أخرى في هذه الشقة، لكن القائمة السابقة ستعطي فكرة عادلة عن بعض الأدلة الملموسة على الحرية التي نتمتع بها نحن في أمريكا. (وهذه ليست دعاية سياسية ولا اقتصادية).

الملابس. في أي مكان في الولايات المتحدة، يمكن للمرأة ذات المتطلبات المتوسطة من الملابس أن ترتدي ملابس مريحة للغاية وأنيقة بأقل من 200.00 دولار في السنة، ويمكن للرجل العادي أن يرتدي نفس الملابس أو أقل.

تم ذكر الضروريات الأساسية الثلاث فقط وهي المأكل والملبس والمأوى. يتمتع المواطن الأمريكي العادي بامتيازات ومزايا أخرى متاحة مقابل جهد متواضع لا يتجاوز ثماني ساعات في اليوم من العمل. من بينها امتياز النقل بالسيارات، والذي يمكن للمرء أن يذهب إليه ويأتي كما يشاء، وبتكلفة زهيدة للغاية.

يتمتع المواطن الأمريكي العادي بحقوق ملكية غير موجودة في أي دولة أخرى في العالم. يمكنه أن يضع أمواله الفائضة في أحد البنوك مع التأكيد على أن حكومته ستحميها، وأن ترعى مصالحه في حالة فشل البنك. إذا أراد مواطن أمريكي السفر من دولة إلى أخرى، فلن يحتاج إلى جواز سفر أو إذن من أحد. قد يذهب متى شاء ويعود متى شاء. علاوة على ذلك، يجوز له السفر بالقطار، أو السيارة الخاصة، أو الحافلة، أو الطائرة، أو السفينة، حسب ما تسمح به الميزانية. في ألمانيا وروسيا وإيطاليا ومعظم البلدان

الأوروبية والشرقية الأخرى، لا يستطيع الناس السفر بحرية كبيرة وبتكلفة زهيدة.

"المعجزة" التي حققت هذه النعم

كثيرًا ما نسمع سياسيين يعلنون حرية أمريكا عندما يطلبون الأصوات، لكن نادرًا ما يأخذون الوقت أو يكرسون جهدًا كافيًا لتحليل مصدر أو طبيعة هذه "الحرية". ليس لديّ أي فأس للطحن، ولا ضغينة للتعبير عنها، ولا توجد دوافع خفية يجب القيام بها، لديّ امتياز الخوض في تحليل صريح لذلك "الشيء" الغامض والمجرد الذي أُسيء فهمه إلى حد كبير والذي يمنح كل مواطن أمريكي المزيد من النعم، المزيد من الفرص لتجميع الثروة، المزيد من الحرية من كل طبيعة، أكثر مما يمكن العثور عليه في أي بلد آخر.

لديّ الحق في تحليل مصدر وطبيعة هذه القوة غير المرئية، لأنني أعرف، وعرفت منذ أكثر من ربع قرن، العديد من الرجال الذين نظموا تلك القوة، والعديد من المسؤولين الآن عن صيانتها. اسم هذا المتبرع الغامض للبشرية هو رأس المال!

لا يتألف رأس المال من المال وحده، بل يتألف بشكل خاص من مجموعات ذكية عالية التنظيم من الرجال الذين يخططون لطرق ووسائل استخدام الأموال بكفاءة لصالح الجمهور، وتحقيق الربح لهم.

تتكون هذه المجموعات من العلماء والمعلمين والكيميائيين والمخترعين ومحلي الأعمال ورجال الدعاية وخبراء النقل والمحاسبين والمحامين والأطباء والرجال والنساء الذين لديهم معرفة عالية التخصص في جميع مجالات الصناعة والأعمال. إنهم رواد، ويجربون، ويطلقون مسارات في مجالات جديدة من المساعي. إنهم يدعمون الكليات والمستشفيات والمدارس العامة، ويبنون طرقًا جيدة، وينشرون الصحف، ويدفعون معظم تكاليف الحكومة، ويهتمون بالتفاصيل متعددة الطلب الضرورية للتقدم البشري. باختصار، الرأسماليون هم عقول الحضارة، لأنهم يزودون النسيج الكامل الذي يتكون منه كل التعليم والتنوير والتقدم البشري.

المال وحده، بدون عقول، دائمًا ما يكون خطيرًا. إذا استخدم بشكل صحيح، فهو أهم أساس في الحضارة. لم يكن بالإمكان توصيل الإفطار البسيط الموصوف هنا إلى عائلة نيويورك بسعر عشرة سنتات لكل منها، أو بأي ثمن آخر، إذا لم يُوفَّر رأس المال المنظم الآلات والسفن والسكك الحديدية والجيش الضخمة من الرجال المدربين للعمل معهم.

قد تكون هناك فكرة طفيفة عن أهمية رأس المال المنظم من خلال محاولة تخيل نفسك مثقلًا بمسؤولية جمع وتقديم وجبة الإفطار البسيطة الموصوفة لعائلة مدينة نيويورك دون مساعدة رأس المال.

لتوفير الشاي، سيكون عليك القيام برحلة إلى الصين أو الهند، وكلاهما بعيد جدًا عن أمريكا. ما لم تكن سباحًا ممتازًا، قد تشعر بالتعب قبل القيام برحلة الذهاب والإياب. ثم، أيضًا، قد تواجهك مشكلة أخرى. ما الذي ستستخدمه مقابل المال، حتى لو كان لديك القدرة على التحمل البدني للسباحة في المحيط؟

لتوفير السكر، عليك أن تسبح طويلًا مرة أخرى إلى كوبا، أو نزهة طويلة إلى قسم بنجر السكر في ولاية يوتا. ولكن حتى ذلك الحين، قد تعود بدون السكر، لأن الجهد المنظم والمال ضروريان لإنتاج السكر، ناهيك عما هو مطلوب لتكثيره ونقله وتسليمه إلى مائدة الإفطار في أي مكان في الولايات المتحدة.

البيض، يمكنك توصيل ما يكفي من البيض بسهولة من ساحات الحظيرة بالقرب من مدينة نيويورك، ولكن سيكون لديك مشي طويل جدًا إلى فلوريدا والعودة، قبل أن تتمكن من تقديم كأسين من عصير الجريب فروت.

سيكون لديك مسيرة طويلة أخرى، إلى كانساس، أو إحدى الولايات الأخرى لزراعة القمح، عندما تلاحق أربع شرائح من خبز القمح.

يجب حذف البسكويت المخبوز من القمح من القائمة، لأنه لن يكون متاحًا إلا من خلال عمل منظم مدرب من الرجال والآلات المناسبة، والذي يتطلب جميعه رأس المال.

أثناء الراحة، يمكنك أن تقلع لتسبح قليلاً مرة أخرى إلى أمريكا الجنوبية، حيث يمكنك التقاط بضعة حبات من الموز، وعند عودتك، يمكنك المشي- لمسافة قصيرة- إلى أقرب مزرعة بها أحد منتجات الألبان والتقاط بعض الزبدة والكريمة. عندها ستكون عائلتك في مدينة نيويورك جاهزة للجلوس والاستمتاع بوجبة الإفطار، ويمكنك جمع الداعمين من أجل عملك!

يبدو ذلك سخيًّا، أليس كذلك؟ حسنًا، الإجراء الموصوف سيكون الطريقة الوحيدة الممكنة لتوصيل هذه العناصر البسيطة من الطعام إلى قلب مدينة نيويورك، إذا لم يكن لدينا نظام رأسمالي.

إن مبلغ المال المطلوب لبناء وصيانة خطوط السكك الحديدية والسفن البخارية المستخدمة في توصيل هذا الإفطار البسيط ضخم للغاية لدرجة أنه يذهل خيال المرء. إنه يصل إلى مئات الملايين من الدولارات، ناهيك عن جيوش الموظفين المدربين المطلوبين لإدارة السفن والقطارات. لكن النقل ليس سوى جزء من متطلبات الحضارة الحديثة في أمريكا الرأسمالية. قبل أن يكون هناك أي شيء يتم نقله، يجب زراعة شيء ما من الأرض، أو تصنيعه وإعداده للسوق. هذا يستدعي ملايين الدولارات للمعدات والآلات والتسويق ولأجور ملايين الرجال والنساء.

لا تنبثق السفن البخارية والسكك الحديدية من الأرض وتعمل تلقائيًا، إنها تأتي استجابة لنداء الحضارة، من خلال العمل والإبداع والقدرة التنظيمية للرجال الذين لديهم الخيال، والإيمان، والحماس، والقرار، والإصرار! هؤلاء الرجال معروفون بالرأسماليين، إنهم مدفوعون بالرغبة في البناء والتشييد وتحقيق وتقديم خدمة مفيدة وكسب الأرباح وتجميع الثروات؛ ولأنهم يقدمون الخدمة التي بدونها لا تكون هناك حضارة، فإنهم يضعون أنفسهم في طريق الثروات العظيمة.

فقط لإبقاء السجل بسيطًا ومفهومًا، سأضيف أن هؤلاء الرأسماليين هم نفس الرجال الذين سمع معظمنا واعطي علبة الصابون يتحدثون. إنهم نفس الرجال الذين يشير إليهم المتطرفون والمبتزون والساسة غير الأمناء وزعماء العمال المطبقون باسم "المصالح المفترسة" أو "وول ستريت".

أنا لا أحاول تقديم موجز لصالح أو ضد أية مجموعة من الرجال أو أي نظام اقتصادي. أنا لا أحاول إدانة المفاوضة الجماعية عندما أشير إلى "ابتزاز قادة العمال"، ولا أهداف إلى إعطاء شهادة صحية نظيفة لجميع الأفراد المعروفين بالرأسماليين.

إن الغرض من هذا الكتاب-وهو الغرض الذي كرس من أجله بإخلاص خلال ربع قرن-أن أقدم لكل من يريد المعرفة، الفلسفة التي يمكن الاعتماد عليها والتي يمكن للأفراد من خلالها تجميع الثروات بأي مبالغ يرغبون فيها.

لقد قمت هنا بتحليل المزايا الاقتصادية للنظام الرأسمالي لغرض العرض المزدوج: أن كل من يسعى إلى الثراء يجب أن يتعرف ويتكيف مع النظام الذي يتحكم في جميع مناهج الثروات، كبيرة كانت أم صغيرة، وتقديم جانب الصورة المعاكسة لتلك التي يظهرها السياسيون والديماغوجيون الذين يعتمدون التعتيم على القضايا التي يطرحونها، من خلال الإشارة إلى رأس المال المنظم كما لو كان شيئاً ساماً.

هذا بلد رأسمالي، وقد تم تطويره من خلال استخدام رأس المال، ونحن الذين ندعي الحق في المشاركة في نعمة الحرية والفرص، نحن الذين نسعى لتجميع الثروات هنا، قد نعرف أيضاً أنه لا الثروة ولا الفرص - لن تكون متاحة لنا إذا لم يقدم "رأس المال المنظم" هذه المزايا.

لأكثر من عشرين عاماً، كانت هوية شائعة ومتنامية إلى حد ما بالنسبة إلى الراديكاليين والسياسيين الباحثين عن الذات والمبتزين وقادة العمال المنحرفين والقادة الدينيين في بعض الأحيان، أخذ لقطات في "وول ستريت، مغيري الأموال، وكبرى الشركات."

أصبحت هذه الممارسة عامة لدرجة أننا شهدناها خلال فترة الكساد التجاري، مشهد لا يصدق لمسؤولين حكوميين رفيعي المستوى يصطفون مع السياسيين الرخيصين، وقادة العمال، بهدف معلن وهو خنق النظام الذي جعل أمريكا الصناعية أغنى دولة على وجه الأرض. كانت التشكيلة عامة جداً ومنظمة جيداً لدرجة أنها أطالت أمد أسوأ كساد عرفته أمريكا

على الإطلاق. لقد كلف ملايين الرجال وظائفهم، لأن هذه الوظائف كانت جزءًا لا يتجزأ من النظام الصناعي والرأسمالي الذي يشكل العمود الفقري للأمة.

خلال هذا التحالف غير العادي للمسؤولين الحكوميين والأفراد الباحثين عن الذات الذين كانوا يسعون لتحقيق الربح من خلال إعلان "موسم مفتوح" على نظام الصناعة الأمريكي، انضم نوع معين من القادة العماليين إلى السياسيين، وعرضوا تسليم الناكبين مقابل تشريع مصمم؛ للسماح للرجال بأخذ الثروات بعيدًا عن الصناعة من خلال القوة المنظمة للأرقام، بدلاً من الطريقة الفضلى المتمثلة في تقديم عمل ليوم واحد مقابل أجر يوم عادل.

لا يزال الملايين- من الرجال والنساء- في جميع أنحاء البلاد يشاركون في هذه التسلية الشعبية لمحاولة الأخذ دون العطاء. بعضهم اصطف مع النقابات العمالية، حيث يطالبون بساعات أقصر وأجور أكثر! البعض الآخر لا يأخذ عناء العمل على الإطلاق. إنهم يطالبون بإغاثة الحكومة ويحصلون عليها. تم عرض فكرتهم عن حقوقهم في الحرية في مدينة نيويورك، حيث تم تسجيل شكوى عنيفة لدى مدير مكتب البريد، من مجموعة من "المستفيدين من الإغاثة"، لأن موظفي البريد أيقظوهم في الساعة 7:30 صباحًا لتقديم فحوصات الإغاثة الحكومية. طالبوا بضبط وقت التسليم حتى الساعة 10:00 صباحًا.

إذا كنت أحد أولئك الذين يعتقدون أن الثروات يمكن أن تتراكم بمجرد قيام رجال ينظمون أنفسهم في مجموعات ويطالبون بمزيد من الدفع مقابل خدمة أقل، إذا كنت أحد أولئك الذين يطلبون إغاثة الحكومة- دون إزعاج- في الصباح الباكر عندما يسلمك المال، إذا كنت ممن يؤمنون بتبادل أصواتهم مع السياسيين- مقابل إصدار قوانين تسمح باقتحام الخزينة العامة، فيمكنك أن تركز بأمان على إيمانك، مع العلم أنه لن يزعجك أحد؛ لأن هذا بلد حر حيث قد يفكر فيه كل رجل كما يشاء، حيث يمكن للجميع تقريبًا العيش بجهد ضئيل، حيث يمكن للكثيرين العيش- بشكل جيد- دون القيام بأي عمل على الإطلاق.

ومع ذلك، يجب أن تعرف الحقيقة الكاملة بشأن هذه الحرية التي يتباهى بها كثير من الناس، ولا يفهمها سوى القليل. بقدر ما هو رائع، بقدر ما يصل إلى العديد من الامتيازات التي يوفرها، فإنه لا يوفرها، ولا يمكنه تحقيق الثروات دون جهد.

لا يوجد سوى طريقة واحدة يمكن الاعتماد عليها لتجميع الثروات، وامتلاك الثروات بشكل قانوني، وهي تقديم خدمة مفيدة. لم يتم إنشاء أي نظام يمكن من خلاله أن يكتسب الرجال ثروات- بشكل قانوني- من خلال مجرد قوة الأرقام، أو دون أن يعطي في المقابل قيمة معادلة بشكل أو بآخر.

هناك مبدأ يُعرف بقانون الاقتصاد!

هذا أكثر من مجرد نظرية، إنه قانون لا يمكن لأحد أن يهزمه.

ضع علامة على اسم المبدأ، وتذكره، لأنه أقوى بكثير من كل السياسيين والآلات السياسية، إنه فوق وخارج سيطرة جميع النقابات العمالية. لا يمكن أن يتأثر ولا يميل ولا تتم رشوته من المبتزين أو القادة الذين نصبوا أنفسهم في أية دعوة. علاوة على ذلك، فهو يتمتع برؤية شاملة ونظام مثالي لحفظ الدفاتر، حيث تحتفظ بحساب دقيق لمعاملات كل إنسان يشارك في عمل يحاول الأخذ دون العطاء. عاجلاً أم آجلاً، يأتي مدققو حساباته، وينظرون في سجلات الأفراد الكبار والصغار على حد سواء، ويطالبون بمحاسبة.

"وول ستريت، الشركات الكبيرة، والمصالح المفترسة لرأس المال"، أو أي اسم تختاره لمنح النظام الذي أعطانا الحرية الأمريكية، يمثل مجموعة من الرجال الذين يفهمون ويحترمون ويتكيفون مع قانون الاقتصاد القوي هذا! استثمارهم المالي يعتمد على احترامهم للقانون.

معظم الناس الذين يعيشون في أمريكا يحبون هذا البلد ونظامه الرأسمالي وكل شيء. يجب أن أعترف بأنني لا أعرف أية دولة أفضل، حيث قد يجد المرء فرصاً أكبر لمراكمة الثروات. إذا حكمنا من خلال أفعالهم، هناك من لا يحبها في هذا البلد. هذا- بالطبع- هو امتيازهم؛ إذا كانوا لا

يحبون هذا البلد، ونظامه الرأسمالي، وفرصه التي لا حدود لها، فلهم امتياز التصفية! هناك دائمًا دول أخرى، مثل ألمانيا وروسيا وإيطاليا، حيث يمكن للمرء أن يجرب يده في التمتع بالحرية، وتراكم الثروات التي توفرها وهو ليس أمرًا خاصًا للغاية.

توفر أمريكا كل الحرية وكل الفرص لتجميع الثروات التي قد يحتاجها أي شخص شريف. عندما يذهب المرء لصيد لعبة، يختار المرء مناطق الصيد حيث تكون اللعبة وفيرة. عند البحث عن الثروات، من الطبيعي أن تكون هناك نفس القاعدة.

إذا كان هذا هو الثراء الذي تبحث عنه، فلا تتغاض عن إمكانات بلد- يتمتع مواطنوه بثراء كبير لدرجة أن النساء، بمفردهن، ينفقن أكثر من مائتي مليون دولار سنويًا على أحمر الشفاه ومستحضرات التجميل. فكر مرتين، يا من يبحث عن الثروات، قبل محاولة تدمير النظام الرأسمالي لبلد- ينفق مواطنوه أكثر من خمسين مليون دولار سنويًا على بطاقات التحية، والتي يعبرون بها عن تقديرهم لحريتهم!

إذا كان هذا هو المال الذي تبحث عنه، ففكر مليًا في بلد ينفق مئات الملايين من الدولارات سنويًا على السجائر، حيث يذهب الجزء الأكبر من الدخل إلى أربع شركات كبرى- فقط- تعمل في إمداد هذا المنشأ الوطني "بغير المبالاة" و"الأعصاب الهادئة". وبكل الوسائل، يجب إيلاء الكثير من الاهتمام لبلد- ينفق شعبه سنويًا أكثر من خمسة عشر مليون دولار

للحصول على امتياز مشاهدة الصور المتحركة، وإلقاء بضعة ملايين إضافية على المشروبات الكحولية والمخدرات وغيرها من المشروبات الغازية الأقل فاعلية والمياه المخففة.

لا تتعجل كثيرًا في الابتعاد عن بلد يسلم شعبه- عن طيب خاطر، بل ولهفة- ملايين الدولارات سنويًا لمباريات كرة القدم والبيسبول والجوائز. وبكل الوسائل، يتمسك من خلال بلد يتخلى سكانه عن أكثر من مليون دولار سنويًا لمضغ العلكة، ومليون دولار أخرى لشفرات الحلاقة الآمنة.

تذكر أيضًا أن هذه ليست سوى بداية المصادر المتاحة لتراكم الثروة. تم تذكر عددًا قليلًا فقط من الكماليات والأشياء غير الضرورية. ولكن، تذكر أن أعمال إنتاج ونقل وتسويق هذه العناصر- القليلة من البضائع- توفر فرص عمل منتظمة لملايين الرجال والنساء، الذين يتلقون مقابل خدماتهم ملايين الدولارات شهريًا، وينفقونها بكل حرية على كل من الكماليات والضروريات.

تذكر- على وجه الخصوص- أن خلف كل هذا التبادل للبضائع والخدمات الشخصية قد يكون هناك وفرة من الفرص لتجميع الثروات. هنا يأتي دور قبة الحرية الأمريكية لمساعدة المرء، لا يوجد ما يمنعك- أو يمنع أي شخص- من الانخراط في أي جزء من الجهد اللازم؛ لمواصلة هذه الأعمال. إذا كان لدى المرء موهبة فائقة، وتدريب، وخبرة، فيمكن للمرء أن

يراكم ثروات بكميات كبيرة. أولئك الذين ليسوا محظوظين قد يراكمون كميات أقل، يمكن لأي شخص أن يكسب لقمة العيش مقابل مبلغ رمزي للغاية من العمل.

حسنًا، ها أنت ذا!

تنشر الفرصة بضاعتها أمامك، تقدم إلى المقدمة، وحدد ما تريد، وقم بإنشاء خطتك، ثم ضع الخطة موضع التنفيذ، وتابعها بالإصرار، وأمريكا "الرأسمالية" ستقوم بالباقي. يمكنك الاعتماد على أمريكا الرأسمالية الكبيرة وتؤمن لكل شخص فرصة تقديم خدمة مفيدة، وجمع الثروات بما يتناسب مع قيمة الخدمة.

لا يحرم "النظام" أي شخص من هذا الحق، لكنه لا يَعد، ولا يمكنه أن يعدّ بشيءٍ من أجل أي شيء، لأن النظام نفسه يخضع- بشكل لا رجوع فيه- لقانون الاقتصاد الذي لا يعترف ولا يتسامح لفترة طويلة، مع الأخذ دون العطاء.

قانون الاقتصاد أقرته الطبيعة! لا توجد محكمة عليا يمكن لمخالفها هذا القانون الطعن أمامها. ينص القانون على كلتا العقوبتين عند انتهاكه، والمكافآت المناسبة لمراعاته، دون تدخل أو احتمال تدخل من أي إنسان. لا يمكن إلغاء القانون، فهو ثابت كالنجوم في السماوات، ويخضع الجميع له، وهو جزء من نفس النظام الذي يتحكم في النجوم.

هل يجوز للمرء أن يرفض تكيف نفسه مع قانون الاقتصاد؟

بالتأكيد! هذا بلد حر، حيث يولد جميع الرجال بحقوق متساوية، بما في ذلك امتياز تجاهل قانون الاقتصاد.

ما يحدث بعد ذلك؟

حسنًا، لا شيء يحدث، حتى تتحد أعداد كبيرة من الرجال لغرض- معلن- وهو تجاهل القانون وأخذ ما يريدون بالقوة.

ثم يأتي الدكتاتور، مع فرق إطلاق نار منظمة بشكل جيد وبنادق آلية!

لم نصل- بعد- إلى تلك المرحلة في أمريكا! لكننا سمعنا كل ما نريد معرفته حول كيفية عمل النظام. ربما نكون محظوظين بما يكفي لعدم المطالبة بمعرفة شخصية عن حقيقة مروعة. لا شك أننا نفضل الاستمرار في حرية الكلام وحرية العبادة والحرية لتقديم خدمة مفيدة في مقابل الثروات.

إن ممارسة المسؤولين الحكوميين؛ لمنح الرجال والنساء امتياز اقتحام الخزينة العامة مقابل التصويت، تؤدي أحيانًا إلى انتخابات، ولكن مع حلول الليل، تأتي المكافأة النهائية؛ عند استخدام كل بنس بشكل غير صحيح، يجب سداذه بفائدة مركبة على الفائدة المركبة. إذا لم يُجبر أولئك الذين يقومون بالخطف على السداد، فإن العبء يقع على كاهل أبنائهم وأطفالهم، "حتى الأجيال الثالثة والرابعة"، لا توجد وسيلة لتجنب الديون.

يمكن للرجال تشكيل أنفسهم في مجموعات، وفي بعض الأحيان يفعلون ذلك، بغرض زيادة الأجور وتقليص ساعات العمل. هناك نقطة لا يمكنهم تجاوزها؛ إنها النقطة التي يتدخل فيها قانون الاقتصاد، ويحصل الشريف على كل من صاحب العمل والموظفين.

لمدة ست سنوات، من عام 1929 إلى عام 1935، بالكاد غاب الناس في أمريكا، سواء كانوا أغنياء أو فقراء، عن رؤية اقتصاد الرجل العجوز يُسلَّم إلى شريف- جميع الشركات والصناعات والبنوك. لم يكن مشهدا جميلا! لم يزد احترامنا لعلم نفس الغوغاء الذي من خلاله يلقي الرجال العقل إلى الرياح ويبدأون في محاولة الأخذ دون العطاء.

نحن الذين مررنا بتلك السنوات الست المحبطة، عندما كان الخوف في السرج، وكان الإيمان قائمًا على الأرض، لا يمكننا أن ننسى كيف أن قانون الاقتصاد فرض خسائره على كل من الأغنياء والفقراء، والضعفاء والأقوياء، وكبار السن والشباب. لن نرغب في خوض تجربة أخرى من هذا القبيل.

لا تستند هذه الملاحظات على خبرة قصيرة الوقت، لقد كانت نتيجة خمسة وعشرين عامًا من التحليل الدقيق لأساليب أكثر الرجال نجاحًا وأكثرهم فشلًا الذين عرفتهم أمريكا.

الخطوة السابعة نحو الثراء

القرار: إتقان المماثلة

لقد أظهرت دراسة تحليلية دقيقة لأكثر من 25000 رجل وامرأة عانوا من الفشل أن عدم اتخاذ القرار يتصدر قائمة الأسباب الثلاثين الرئيسية للفشل. هذه ليست مجرد نظرية، بل حقيقة راسخة تستند إلى وقائع.

التسويق، الذي يُعتبر نقيض اتخاذ القرار، يمثل عدوًا مشتركًا يجب على كل فرد أن يتغلب عليه. ستتاح لك الفرصة لاختبار قدرتك على الوصول إلى قرارات سريعة ومحددة عند الانتهاء من قراءة هذا الكتاب، وستكون مستعدًا لتطبيق المبادئ التي يطرحها.

عندما تم تحليل ثروات عدة مئات من الأفراد الذين تجاوزت ثرواتهم المليون دولار، وُجد أن لكل واحد منهم عادة اتخاذ القرارات على الفور، وتغيير هذه القرارات ببطء إذا دعت الحاجة. بينما الأشخاص الذين يواجهون صعوبة في جمع الأموال، دون استثناء، يتسمون ببطء اتخاذ القرارات، مع تغييرها بسرعة وبشكل متكرر.

تجسد شخصية **هنري فورد** إحدى أبرز الأمثلة على هذا النهج؛ إذ عُرف بعادته في اتخاذ القرارات بسرعة وبشكل مؤكد، وتغييرها ببطء. كانت هذه الصفة واضحة جدًا لدرجة أنها كسبته سمعة العناد. وقد ساعده هذا

العناد على الاستمرار في إنتاج طرازه الشهير "تي"، حتى عندما كان مستشاروه والعديد من الزبائن يحثونه على تغييره.

رغم أن فورد تأخر في اتخاذ بعض القرارات، إلا أن حسمه في البداية أدى إلى تحقيق ثروة ضخمة قبل أن يصبح التغيير ضروريًا. ومن الواضح أن عادة فورد في اتخاذ القرارات، رغم ما يبدو عليها من عناد، تُفضل على البطء في اتخاذ القرارات والسرعة في تغييرها.

إن غالبية الأشخاص الذين يعانون من نقص الأموال اللازمة لتلبية احتياجاتهم يتأثرون بسهولة بآراء الآخرين. إنهم يسمحون للصحف والجيран "الثرثارين" بأن يفكروا نيابة عنهم. هذه "الآراء" هي من أرخص السلع على وجه الأرض، حيث يمتلك كل فرد مجموعة من الآراء الجاهزة ليتمنى بها أي شخص يقبلها. إذا تأثرت بآراء الآخرين عند اتخاذ القرارات، فلن تحقق أي إنجاز، ناهيك عن تحويل رغباتك إلى أموال.

إذا كنت تحت تأثير آراء الآخرين، فلن تملك رغبات خاصة بك، وبالتالي ستظل محاصرًا في دائرة الفشل.

احتفظ بمستشارك الخاص

عندما تبدأ في تطبيق المبادئ الموضحة هنا، يجب أن تحافظ على مستشارك الخاص من خلال التوصل إلى قراراتك واتباعها. لا تثق إلا بنفسك، باستثناء الأعضاء الذين تختارهم في مجموعة "العقل الخبير"

الخاصة بك، ويجب أن تكون حريصًا جدًا في اختيار هؤلاء الأعضاء، بحيث تختار فقط من يتناغم مع أهدافك.

الأصدقاء المقربون والأقارب، رغم أنهم لا يقصدون الإيذاء، غالبًا ما يعوقون تقدمك من خلال "الآراء" أو حتى من خلال السخرية، التي يُقصد بها أن تكون مضحكة. الآلاف من الرجال والنساء يحملون عقدة النقص طوال حياتهم، بسبب تأثير الآخرين عليهم من خلال "الآراء" أو السخرية.

لديك عقل ودماغ خاص بك؛ استخدمه لتصل إلى قراراتك الخاصة. إذا كنت بحاجة إلى حقائق أو معلومات من الآخرين لتساعدك في اتخاذ قراراتك، احصل على هذه المعلومات بهدوء دون الكشف عن أهدافك.

من صفات الأشخاص الذين يفتقرون إلى المعرفة أنهم يحاولون إعطاء انطباع بأن لديهم الكثير منها؛ هؤلاء الأشخاص يتحدثون كثيرًا ويستمعون قليلًا. إذا كنت ترغب في اكتساب عادة اتخاذ القرار السريع، فابق عينيك وأذنيك مفتوحتين وفمك مغلقًا. المتحدثون كثيرًا عادةً ما ينجحون قليلًا. إذا كنت تتحدث أكثر مما تستمع، فأنت لا تحرم نفسك من فرص اكتساب المعرفة فحسب، بل تكشف أيضًا عن خططك وأهدافك لأشخاص قد يسعدهم هزيمتك بسبب الغيرة.

تذكر أنه في كل مرة تفتح فيها فمك أمام شخص ذي معرفة، فإنك تعرض مخزونك من المعرفة أو نقصها! الحكمة الحقيقية تتجلى عادةً من

خلال التواضع والصمت. ضع في اعتبارك أن كل شخص تربطك به علاقة يسعى أيضًا للحصول على فرصة لجمع الثروة. إذا تحدثت عن خططك بحرية، فقد تفاجأ عندما تجد أن شخصًا آخر قد حقق هدفك من خلال تنفيذ خططك التي ناقشتها دون حكمة.

لتكن إحدى قراراتك الأولى هي إبقاء فمك مغلقًا وأذنيك وعينيك مفتوحتين. كذّكر لنفسك باتباع هذه النصيحة، سيكون من المفيد أن تكتب العبارة التالية بأحرف كبيرة وتضعها في مكان مرئي لديك يوميًا:

"أخبر العالم بما تود فعله، ولكن أولاً أريه ذلك"

وهذا يعادل القول بأن "الأفعال وليس الأقوال هي الأهم."

حرية اتخاذ القرار أو قتله

تعتمد قيمة القرارات على الشجاعة المطلوبة لتحقيقها. اتُخذت القرارات العظيمة، التي كانت أساس الحضارة، من خلال تحمل مخاطر كبيرة، غالبًا ما تعني احتمال الموت.

على سبيل المثال، القرار الذي اتخذه أبراهام لينكولن بإصدار إعلان التحرر الشهير، الذي منح الحرية للأشخاص الملونين في أمريكا، جاء بفهم كامل أنه سيثير معارضة العديد من الأصدقاء والمساندين السياسيين. كما كان يعلم أن تنفيذ هذا الإعلان قد يعني الموت لآلاف الرجال في ساحة

المعركة. في النهاية، كلف هذا القرار حياة لينكولن، وهذا يتطلب شجاعة عظيمة.

ويمكننا أيضًا أن نتذكر قرار **سقراط** بشرب كأس السم بدلاً من التنازل عن معتقداته. هذا القرار الشجاع غير مجرى التاريخ ومنح الحق في حرية الفكر والتعبير.

قرار **الجنرال روبرت لي** عندما اختار الانفصال عن الاتحاد والانحياز إلى قضية الجنوب، كان قرارًا شجاعًا، علمًا أنه قد يكلفه حياته وحياة الآخرين.

لكن القرار الأعظم في التاريخ الأمريكي وُجد في فيلادلفيا في 4 يوليو 1776، عندما وقع 56 رجلًا أسماءهم على وثيقة كانوا يعلمون جيدًا أنها ستمنح الحرية لجميع الأمريكيين، أو تضعهم جميعًا تحت خطر الموت.

تاريخ هذا القرار يُذكر، ولكن القليل من الناس يدرك الشجاعة التي تتطلبها. نحن نتذكر التواريخ والأسماء والمعارك، لكننا نجهل القوة الحقيقية التي منحتنا الحرية.

إنها مأساة أن يغفل كتاب التاريخ عن الإشارة إلى القوة التي ولدت الحرية، وهذه القوة هي التي يجب على كل فرد استخدامها للتغلب على صعوبات الحياة وجعلها تعطي ما تستحقه.

لنستعرض معًا الأحداث التي أدت إلى نشوء تلك السلطة العظيمة التي غيّرت مجرى التاريخ. تبدأ القصة من حادثة شهيرة وقعت في بوسطن في 5

مارس 1770، عندما كانت الأجواء متوترة بين المستعمرين البريطانيين والجنود البريطانيين. كان هؤلاء الجنود يتجولون في الشوارع، محاطين بهالة من التهديد، مما أثار استياء المواطنين. فبدأ المستعمرون بالتعبير عن غضبهم، وألقوا الحجارة والألقاب على الجنود، حتى جاء الأمر من الضابط القائد: "أصلح الحراب. اشحن!"

اندلعت المعركة، وأسفرت عن مقتل وإصابة العديد. كان للحادث أثر عميق على النفوس، مما دفع مجلس المحافظة، الذي كان يضم مستعمرين بارزين، إلى الدعوة للاجتماع بغرض اتخاذ خطوات ملموسة. من بين هؤلاء كان جون هانكوك وصموئيل آدمز، اللذان نالا الشهرة لما قدماه من شجاعة وإرادة في مواجهة القمع.

تذكر هذا جيداً: قرار هذين الرجلين في تلك اللحظة كان بمثابة النواة لبداية الحرية التي ننعم بها اليوم في الولايات المتحدة. قرارهم كان يتطلب إيماناً راسخاً وشجاعة كبيرة، حيث كان الأمر يحمل في طياته مخاطرة جمة. قبل أن يُرفع الاجتماع، قام حاكم المقاطعة، هاتشينسون، بتعيين صموئيل آدمز للمطالبة بانسحاب القوات البريطانية.

تمت الموافقة على الطلب، وسُحبت القوات من بوسطن، لكن الحادث لم يُغلق على ذلك. بل كان له تأثير حاسم في تغيير مسار الحضارة. من الغريب أن التغيرات الكبيرة، مثل الثورة الأمريكية والحروب العالمية، غالباً ما تبدأ في ظروف تبدو بسيطة وغير هامة. ومن المثير للدهشة أن

هذه التغيرات العظيمة غالبًا ما تنشأ من قرارات بسيطة تتبلور في عقول عدد قليل من الأفراد.

قليل منا يدرك جيدًا تاريخ بلاده، لذا نغفل أن جون هانكوك وصموئيل آدمز وريتشارد هنري لي (من مقاطعة فيرجينيا) هم الآباء الحقيقيون للبلاد التي نعيش فيها. فهؤلاء هم من كانت لديهم الشجاعة لاتخاذ القرارات التي أدت إلى تحقيق الحرية، في وقت كانت الأمور تبدو فيه مظلمة وصعبة.

أصبح ريتشارد هنري لي عاملاً مهمًا في هذه القصة بسبب حقيقة أنه يتواصل مع صموئيل آدمز بشكل متكرر (عن طريق المراسلة)، ويتبادلان بحرية مخاوفهما وآمالهما فيما يتعلق برفاهية سكان مقاطعاتهما. من هذه الممارسة، تصور آدمز فكرة أن تبادل الرسائل- بين المستعمرات الثلاث عشرة- قد يساعد في تحقيق تنسيق الجهود التي تشتد الحاجة إليها فيما يتعلق بحل مشاكلهم. بعد عامين من الاشتباك مع الجنود في بوسطن (مارس 1772)، قدم آدمز هذه الفكرة إلى الجمعية- في شكل اقتراح بإنشاء لجنة مراسلات بين المستعمرات- مع مراسلين معينين في كل مستعمرة، "من أجل هدف التعاون الودي لتحسين مستعمرات أمريكا البريطانية".

بمناسبة هذا الحادث! لقد كان بداية منظمة السلطة البعيدة المصممة لمنح الحرية لك ولي، تم تنظيم العقل الخبير بالفعل، كان يتألف من آدمز ولي وهانكوك. "أقول لك كذلك: إنه إذا اتفق اثنان منكم على الأرض فيما يتعلق بأي شيء تطلبه، فسيأتي إليك من أبي- الذي في السماء".

تم تنظيم لجنة المراسلات، لاحظ أن هذه الخطوة وفرت الطريق لزيادة قوة العقل الخبير؛ من خلال إضافة رجال من جميع المستعمرات إليه. لاحظ أن هذا الإجراء يشكل أول تخطيط منظم للمستعمرين الساخطين.

في الاتحاد هناك قوة! كان مواطنو المستعمرات يشنون حربًا غير منظمة ضد الجنود البريطانيين، من خلال حوادث شبيهة بأحداث شغب بوسطن، لكن لم يتم تحقيق أية فائدة. لم يتم توحيد شكاويهم الفردية تحت عقل خبير واحد. لم تجمع أية مجموعة من الأفراد قلوبهم وعقولهم وأرواحهم وأجسادهم معًا في قرار واحد محدد لتسوية الصعوبات التي يواجهونها مع البريطانيين مرة واحدة وإلى الأبد، حتى اجتمع آدمز وهانكوك ولي معًا.

في غضون ذلك، لم يكن البريطانيون عاطلين عن العمل. هم أيضًا، كانوا يقومون ببعض التخطيط و"العقل الخبير" لحسابهم الخاص، مع ميزة استعادة أموالهم، وتنظيم الجيش. عيّنت التاج غيج ليحل محل هاتشينسون في منصب حاكم ولاية ماساتشوستس. كان أحد الإجراءات الأولى للحاكم الجديد هو إرسال رسول لاستدعاء صموئيل آدمز، بغرض محاولة وقف معارضته-عن طريق الخوف.

يمكننا أن نفهم بشكل أفضل روح ما حدث من خلال الاقتباس من المحادثة بين العقيد فينتون (الرسول الذي أرسله غيج) وآدمز.

العقيد فينتون: "لقد تم تفويض من قبل الحاكم غيج، لأؤكد لكم، سيد آدمز، أن الحاكم قد تم تفويضه لمنحك مثل هذه المزايا التي ستكون مرضية، [محاولة لكسب آدمز بوعده بتقديم رشاي]، شرط أن تتوقف عن معارضتك لإجراءات الحكومة. إنها نصيحة الحاكم لك يا سيدي، ألا تتسبب في المزيد من استياء جلالته. لقد كان سلوكك- من هذا القبيل- يجعلك عرضة لعقوبات جلالته "هنري الثامن"، والذي يمكن بموجه أن يتم إرسال الأشخاص إلى إنجلترا؛ لمحاكمتهم بتهمة الخيانة أو التحريض على العصيان بالخيانة، وفقًا لتقدير حاكم المقاطعة. ولكن، من خلال تغيير المسار السياسي، لن تحصل فقط على مزايا شخصية عظيمة، لكنك تصنع سلامك مع الملك".

صموئيل آدمز كان لديه خياران من القرارات؛ يمكنه التوقف عن معارضته، والحصول على رشاي شخصية، أو يمكن أن يستمر ويتعرض لخطر الشنق!

من الواضح أن الوقت قد حان عندما أُجبر آدمز على الوصول على الفور إلى قرار كان من الممكن أن يكلفه حياته. كان سيجد غالبية الرجال صعوبة في التوصل إلى مثل هذا القرار. كانت الغالبية سترد ردًا مراوغًا، لكن ليس آدمز! أصر على كلمة شرف العقيد فينتون، أن يسلم العقيد للحاكم الإجابة تمامًا كما يعطيه آدمز إياها.

إجابة آدمز: "إذن يمكنك أن تخبر الحاكم غيج؛ أنني أثق بأنني قد سلمت منذ فترة طويلة مع ملك الملوك. لن يدفعني أي اعتبار شخصي للتخلي عن القضية الصالحة لبلدي. وأخبر الحاكم غيج أنها نصيحة صموئيل آدمز له، كفى إهانة لمشاعر شعب غاضب!".

التعليق على شخصية هذا الرجل يبدو غير ضروري. يجب أن يكون واضحًا لكل من قرأ هذه الرسالة المذهلة أن مرسلها يمتلك ولاءً من الدرجة الأولى. هذا مهم. (المبتزون والسياسيون المخادعون يمارسون الدعارة على الشرف الذي مات من أجله رجال مثل آدمز).

عندما تلقى الحاكم غيج ردًا لاذعًا من آدمز، انتابه غضب، وأصدر إعلانًا نصه: "أنا أفعل، بموجب هذا، باسم صاحب الجلالة، أعرض وأعد بالعفو الكريم لجميع الأشخاص الذين يلقون أسلحتهم على الفور، والعودة إلى واجبات الأشخاص المسالمين، باستثناء الاستفادة فقط من هذا العفو، صموئيل آدمز وجون هانكوك، اللذين تعتبر جرائمهما- ذات طبيعة خطيرة للغاية- بحيث لا يمكن قبول أي اعتبار آخر غير ذلك الخاص بالعقوبة".

كما يمكن للمرء أن يقول، في العامية الحديثة، كان آدمز وهانكوك "في دائرة الضوء!" تهديد الحاكم الغاضب أجبر الرجلين على التوصل إلى قرار آخر، بنفس الدرجة من الخطورة. دعوا على عجل إلى اجتماع سري لاتباعهما المخلصين. (هنا بدأ العقل الخبير يأخذ زخمه). بعد الدعوة إلى عقد الاجتماع، أغلق آدمز الباب، ووضع المفتاح في جيبيه، وأبلغ جميع

الحاضرين أنه من الضروري تنظيم مؤتمر للمستعمرين، وألا يغادر أي شخص الغرفة حتى اتخاذ القرار. لقد تم بلوغ هذا الكونجرس.

أعقب ذلك إثارة كبيرة، وزن البعض العواقب المحتملة لمثل هذا التطرف (خوف الرجل العجوز). أعرب البعض عن شك كبير في الحكمة من اتخاذ قرار محدد يتحدى التاج. كان هناك جلال محصنان في تلك الغرفة، محصنان ضد الخوف، وأعميان عن إمكانية الفشل. هانكوك وآدمز. من خلال تأثير عقولهم، تم حث الآخرين على الموافقة على أنه- من خلال لجنة المراسلات- ينبغي اتخاذ الترتيبات لاجتماع المؤتمر القاري الأول، الذي سيعقد في فيلادلفيا، 5 سبتمبر 1774.

تذكر هذا التاريخ. إنه أكثر أهمية من 4 يوليو 1776. لو لم يكن هناك قرار بعقد مؤتمر قاري، لما كان هناك توقيع على إعلان الاستقلال.

قبل الاجتماع الأول للكونغرس الجديد، كان زعيم آخر، في قسم مختلف من البلاد، يعاني من مخاض نشر "عرض موجز لحقوق أمريكا البريطانية". كان توماس جيفرسون، من مقاطعة فيرجينيا، الذي كانت علاقته باللورد دنمور (ممثل التاج في فيرجينيا) متوترة مثل علاقة هانكوك وآدمز مع حاكمهما.

بعد فترة وجيزة من نشر ملخص الحقوق الشهير الخاص به، أبلغ جيفرسون أنه خاضع للمحاكمة بتهمة الخيانة العظمى ضد حكومة

صاحب الجلالة. مستوحى من التهديد، تحدث أحد زملاء جيفرسون، باتريك هنري، بجرأة عن رأيه، واختتم ملاحظاته بجملة ستظل - إلى الأبد - كلاسيكية، "إذا كانت هذه خيانة، فاستغلها إلى أقصى حد".

كان هؤلاء الرجال هم من جلسوا في اعتبار جاد لمصير المستعمرات، بدون سلطة، بلا قوة، بدون قوة عسكرية، بدون مال، بدءًا من افتتاح المؤتمر القاري الأول، واستمروا على فترات لمدة عامين - حتى يوم 7 يونيو 1776، قام ريتشارد هنري لي، وخاطب الرئيس، وقدم هذا الاقتراح أمام الجمعية المذهولة:

"أيها السادة، أقترح أن هذه المستعمرات المتحدة، يجب أن تكون دولًا حرة ومستقلة، وأن يتم إعفاؤها من كل ولاء للتاج البريطاني، وأن كل صلة سياسية بينها وبين دولة بريطانيا العظمى يجب حلها بالكامل".

تمت مناقشة اقتراح لي المذهل بحماس، وبهذه الطريقة بدأ يفقد صبره. أخيرًا، بعد أيام من الجدل، أخذ الكلمة مرة أخرى، وأعلن بصوت واضح وحازم: "سيدي الرئيس، لقد ناقشنا هذه المسألة لأيام. هذا هو المسار الوحيد الذي يتعين علينا اتباعه. لماذا - إذن يا سيدي - نتأخر بعد الآن؟ لماذا ما زلنا نن؟ دع هذا اليوم السعيد يولد جمهورية أمريكية. دعها تنهض، ليس لتُدْمَر، ولكن لتنتصر لإعادة حكم السلام والقانون. عيون أوروبا ثابتة علينا. إنها تطلب منا مثالًا حيًا للحرية، يمكن أن يتناقض مع سعادة المواطن ومع الاستبداد المتزايد باستمرار".

قبل التصويت على طلبه أخيراً، تم استدعاء لي مرة أخرى إلى فرجينيا، بسبب مرض عائلي خطير، ولكن قبل مغادرته، وضع قضيته في يد صديقه، توماس جيفرسون، الذي وعد بالقتال حتى يتم اتخاذ إجراء إيجابي. بعد ذلك بوقت قصير، عين رئيس الكونغرس (هانكوك) جيفرسون رئيساً للجنة لوضع إعلان الاستقلال.

عملت اللجنة طويلاً وبجد، على وثيقة تعني، عندما يوافق عليها الكونجرس، أن كل رجل وقع عليها، سيوقع على تعهده بالموت، إذا خسرت المستعمرات في القتال مع بريطانيا العظمى، وهو أمر مؤكد لاتباعه.

تم وضع الوثيقة، وفي 28 يونيو، تمت قراءة المسودة الأصلية أمام الكونجرس. لعدة أيام تمت مناقشتها وتعديلها وتجهيزها. في 4 يوليو 1776، وقف توماس جيفرسون أمام الجمعية وقرأ بلا خوف القرار الأكثر أهمية الذي تم طرحه على الورق على الإطلاق.

"عندما يكون من الضروري في سياق الأحداث البشرية أن يقوم أحد الأشخاص بحل العصابات السياسية التي ربطتهم بشعب آخر، وأن يتولى، من بين قوى الأرض، المركز المنفصل والمتساوي الذي تتمتع به قوانين الطبيعة، ولقد منحهم الله الطبيعة، والاحترام اللائق لآراء الجنس البشري يتطلب أن يعلنوا الأسباب التي تدفعهم إلى الانفصال ... "

عندما انتهى جيفرسون، تم التصويت على الوثيقة وقبولها وتوقيعها من قبل ستة وخمسين رجلاً، كل واحد يراهن بحياته على قراره لكتابة اسمه. وبهذا القرار نشأت أمة مقدر لها أن تجلب للبشرية إلى الأبد امتياز اتخاذ القرارات.

من خلال القرارات التي تُتخذ بروح الإيمان المشابهة، وبواسطة هذه القرارات فقط، يمكن للرجل حل مشاكله الشخصية، وكسب ثروات مادية وروحية عالية لنفسه، دعونا لا ننسى هذا!

قم بتحليل الأحداث التي أدت إلى إعلان الاستقلال، وكن مقتنعاً بأن هذه الأمة، التي تحتل الآن موقعاً يحظى بالاحترام والقوة بين جميع دول العالم، ولدت من قرار تم إنشاؤه بواسطة عقل خبير، ويتألف من ستة وخمسين رجلاً. لاحظ جيداً، حقيقة أن قرارهم هو الذي ضمن نجاح جيوش واشنطن، لأن روح هذا القرار كانت في قلب كل جندي قاتل معهم، وكانت بمثابة قوة روحية لا تعترف بشيء مثل الفشل.

لاحظ أيضاً (مع فائدة شخصية عظيمة) أن القوة التي أعطت هذه الأمة حريتها، هي القوة نفسها التي يجب أن يستخدمها كل فرد يقرر مصيره. تتكون هذه القوة من المبادئ الموضحة في هذا الكتاب. لن يكون من الصعب، في قصة إعلان الاستقلال، اكتشاف ستة من هذه المبادئ على الأقل؛ الرغبة، والقرار، والإيمان، والمثابرة، والعقل الخبير، والتخطيط المنظم.

في جميع أنحاء هذه الفلسفة سيتم العثور على الاقتراح القائل بأن التفكير- المدعوم برغبة قوية- لديه ميل لتحويل نفسه إلى ما يعادله ماديا. قبل أن أمضي قدماً، أود أن أترك معك الاقتراح الذي قد يجده المرء في هذه القصة، وفي قصة شركة الولايات المتحدة للصلب، وصفاً مثالياً للطريقة التي يؤدي بها التفكير إلى هذا التحول المذهل.

في بحثك عن سر الطريقة، لا تبحث عن معجزة، لأنك لن تجدها. ستجد فقط قوانين الطبيعة الأبدية. هذه القوانين متاحة لكل شخص لديه الإيمان والشجاعة لاستخدامها. يمكن استخدامها لجلب الحرية للأمة، أو لتجميع الثروات. لا توجد رسوم توفير الوقت اللازم لفهمها وتناسبها.

أولئك الذين يصلون إلى القرارات بسرعة وبشكل قاطع، يعرفون ما يريدون، ويحصلون عليه بشكل عام. القادة في كل مناحي الحياة يقررون بسرعة وحزم. هذا هو السبب الرئيس لكونهم قادة. لقد اعتاد العالم على إفساح المجال للرجل- الذي تظهر كلماته وأفعاله أنه يعرف إلى أين يتجه.

التردد هو عادة تبدأ- عادة- في الشباب، تأخذ العادة الاستثمارية مع مرور الشباب بالمدرسة المتدرجة، والمدرسة الثانوية، وحتى من خلال القدرة، دون تحديد الهدف. يتمثل الضعف الرئيس لجميع الأنظمة التعليمية- في أنها لا تعلم ولا تشجع عادة اتخاذ القرار المحدد.

سيكون من المفيد ألا تسمح أية قدرة بتسجيل أي طالب، ما لم يعلن الطالب عن هدفه الرئيس في التسجيل. سيكون من المفيد أكثر، إذا كان كل طالب يلتحق بالمدارس المصنفة- مجبرًا على قبول التدريب في عادة اتخاذ القرار، وإجباره على اجتياز اختبار مرضٍ حول هذا الموضوع قبل السماح له بالتقدم في الدرجات.

عادة التردد المكتسبة بسبب أوجه القصور في أنظمة مدرستنا، تذهب مع الطالب إلى المهنة التي يختارها. . . إذا . . . في الواقع، هو اختار مهنته. بشكل عام، يبحث الشباب الذي ترك المدرسة للتو عن أية وظيفة يمكن العثور عليها. يأخذ المركز الأول الذي يجده، لأنه وقع في عادة التردد. ثمانية وتسعون من كل مئة شخص يعملون مقابل أجر اليوم، هم في المناصب التي يشغلونها، لأنهم يفتقرون إلى تعريف القرار لتخطيط موقف محدد، ومعرفة كيفية اختيار صاحب العمل.

يتطلب تعريف القرار دائمًا شجاعة، وأحيانًا شجاعة كبيرة جدًا. وضع الرجال الستة والخمسون الذين وقعوا إعلان الاستقلال حياتهم على القرار بوضع توقيعاتهم على تلك الوثيقة. الشخص الذي يتوصل إلى قرار محدد للحصول على وظيفة معينة، وجعل الحياة تدفع الثمن الذي يطلبه، لا يخاطر بحياته بهذا القرار؛ يراهن على حريته الاقتصادية. الاستقلال المالي والثروات والأعمال المرغوبة والوظائف المهنية ليست في متناول الشخص الذي يهمل أو يرفض توقع هذه الأشياء والتخطيط لها وطلبها. الشخص

الذي يرغب في الثراء بنفس الروح التي أرادها صموئيل آدمز لحرية المستعمرات، من المؤكد أنه سيجمع الثروة.

ستجد في الفصل الخاص بالتخطيط المنظم- تعليماتٍ كاملةً لتسويق كل نوع من الخدمات الشخصية. ستجد- أيضًا- معلوماتٍ مفصلةً حول كيفية اختيار صاحب العمل الذي تفضله والوظيفة المحددة التي تريدها. لن تكون هذه التعليمات ذات قيمةٍ لك- ما لم تقرر بالتأكيد تنظيمها في خطة عمل.

الخطوة الثامنة نحو الشراء

الإصرار

الإصرار هو الجهد المتواصل الذي يتطلبه إيقاظ الإيمان وتجسيد الرغبات إلى واقع ملموس. يعد الإصرار أحد أعمدة النجاح، حيث يستند إلى قوة الإرادة التي تشكل الأساس لتحقيق الطموحات. عندما تتضافر قوة الإرادة مع الرغبة، يتجلى ثنائي لا يُقهر، يعكس عمق العزيمة وطموح النفوس الساعية إلى المجد.

غالبًا ما يُصوّر رجال الأعمال الذين تمكنوا من تحقيق ثروات طائلة على أنهم قساة وباردون، ولكن تلك الصورة قد تكون مغلوطة. إن هؤلاء الأفراد يمتلكون قوة إرادة استثنائية، يخلطها البعض بالإصرار، مما يجعلهم يتجاوزون رغباتهم الشخصية في سبيل تحقيق أهدافهم السامية.

ومثال ذلك، هنري فورد، الذي عُرف بنهجه الصارم. لكن تاريخه يظهر أن إصراره المستمر كان دافعه وراء تحقيق نجاحه. بينما نجد أن غالبية الناس يفضلون التخلي عن أهدافهم عند أول عائق أو هزيمة، فإن القلة الذين يستمرون في السعي رغم الصعوبات، مثل فورد وكارنيجي وروكفلر وإديسون، هم الذين يضيئون دروب النجاح بإرادتهم.

لا تحمل كلمة "الإصرار" دلالة بطولية فحسب، بل تعكس دورها المحوري في بناء الشخصية الإنسانية كما يُعبر الكربون عن قوته في تشكيل الصلب. إن عملية تكوين الثروة تتطلب تطبيق المبادئ الثلاثة عشر لهذه الفلسفة بإخلاص وعزيمة، إذ يجب أن تُفهم تلك المبادئ وتُعتمد بإصرار من قبل كل من يتطلع لجمع المال وتحقيق الطموحات.

إذا كنت تتطلع إلى تطبيق ما يتضمنه هذا الكتاب، فإن أول اختبار لإصرارك سيظهر حين تبدأ في تنفيذ الخطوات الست التي تم الإشارة إليها في الفصل الثاني. فإذا كنت من بين القلة الذين يمتلكون هدفًا واضحًا وخطة مدروسة لتحقيقه، فإنك قد تجد نفسك في مواجهة عوائق قد تجعلك تتجاوز التعليمات التي يطرحها الكتاب.

في هذه اللحظة، يقوم المؤلف بتقييمك، إذ يُعتبر غياب الإصرار من أبرز أسباب الفشل. وقد أثبتت التجارب مع الآلاف أن نقص الإصرار هو نقطة ضعف شائعة بين الكثيرين. لكن هذه الضعف يمكن تجاوزه من خلال الجهد، وتعتمد سهولة ذلك على شدة رغبتك وإرادتك القوية.

نقطة البداية لكل الإنجازات هي الرغبة. لا تنسَ أن الرغبات الضعيفة تفضي إلى نتائج هزيلة، كما أن اللهب الخافت لا يمكنه إلا أن ينتج حرارة ضعيفة. إذا وجدت نفسك تفتقر إلى الإصرار، فإن حلّك يكمن في إشعال نار أقوى تحت رغباتك، فتلك النار هي المحرك الأساسي للتقدم.

تابع القراءة حتى النهاية، ثم عد إلى الفصل الثاني، وابدأ فورًا في تنفيذ التعليمات المتعلقة بالخطوات الست. إن الشغف الذي ستتحلى به عند تطبيق هذه التعليمات سيوضح لك مدى رغبتك الحقيقية في تحقيق الثروة. وإذا شعرت باللامبالاة، فعليك أن تدرك أنك لم تكتسب بعد "الوعي المالي" الذي يعد ضروريًا لجمع الثروة.

إن الثروات تنجذب إلى الأذهان التي أعدت لتكون "مغناطيسًا" لها، كما تنجذب المياه إلى المحيط. يحتوي هذا الكتاب على جميع المحفزات اللازمة لـ"مواءمة" أي عقل طبيعي مع الاهتزازات التي ستجذب رغباته.

إذا كنت تعاني من ضعف الإصرار، فتوجه بتركيزك إلى التعليمات الواردة في الفصل الخاص بـ"القوة". احط نفسك بمجموعة من ذوي الخبرة، ومن خلال التعاون المثمر بين أعضاء هذه المجموعة، يمكنك تعزيز إصرارك. ستجد توجيهات إضافية لتطوير الإصرار في الفصول التي تتحدث عن الإيحاء الذاتي والعقل الباطن. اتبع التعليمات المذكورة في تلك الفصول حتى يسلم عقلك الباطن صورة واضحة عن ما هي "رغبتك". ومن تلك اللحظة، لن يعيقك نقص الإصرار بعد الآن.

يعمل عقلك الباطن بلا كلل، سواء كنت مستيقظًا أو نائمًا. لن تُجدي الجهود المتقطعة أو العارضة نفعًا؛ إذ إن تحقيق النتائج يتطلب منك تطبيق جميع القواعد حتى تصبح عادة راسخة. لا يمكنك بأي حال من الأحوال تطوير "الوعي المالي" الضروري بطريقة أخرى.

يستقطب الفقر أولئك الذين يهيئون عقولهم لاستقباله، بينما يجذب المال أولئك الذين أعدت عقولهم عمدًا لجذبه، وفقًا لنفس القوانين. إن الوعي بالفقر يتسلل طواعية إلى عقل يفتقر إلى الوعي المالي، ويتطور هذا الوعي دون الجهود الواعية في ممارسة العادات المواتية له. لذا، يجب أن يتم إنشاء وعي مالي منظم، ما لم يُولد الإنسان به.

استوعب جيدًا الأهمية التي تحملها العبارات السابقة، وستفهم كيف أن الإصرار هو حجر الأساس في تكوين الثروة. بدون الإصرار، ستُهزم قبل أن تبدأ، بينما مع الإصرار، ستنتصر حتمًا.

إذا كنت قد واجهت كابوسًا من قبل، فسوف تدرك قيمة الإصرار بوضوح. تتكى على السرير، نصف مستيقظ، وشعور الاختناق يسيطر عليك. تشعر أنك عاجز عن التحرك أو التقلب، وكأنك محبوس في قيود من الخوف. تدرك أنه يتعين عليك أن تستعيد السيطرة على عضلاتك. من خلال جهد إرادتك المستمر، تتمكن أخيرًا من تحريك أصابع يد واحدة. ومع كل حركة صغيرة، تستعيد شيئًا من قوتك، فتبدأ بالسيطرة على ذراعك، ثم ترفعها بحذر. تكرر الأمر مع الذراع الأخرى، ثم تحاول مع إحدى قدميك، ومن ثم تمديد سيطرتك إلى الساق الأخرى. بجهدٍ لا يكل، تستعيد السيطرة الكاملة على جسدك، فتتحرر من كابوسك، محققًا تلك الخطوة بخطوة.

قد تجد أنه من الضروري أن "تخرج" من جمودك العقلي بنفس الأسلوب، متحرّكًا ببطء في البداية، ثم تزداد سرعتك تدريجيًا حتى تتمكن من السيطرة التامة على إرادتك. كن ثابتًا، بغض النظر عن البطء الذي قد يرافق خطواتك في البداية؛ فمع الإصرار سيأتي النجاح.

إذا قمت باختيار مجموعة "العقل الخبير" الخاصة بك بعناية، فاحرص على أن تضم إليها شخصًا واحدًا على الأقل يساعدك في تطوير الإصرار. فقد حقق بعض الرجال الذين راكموا ثروات هائلة هذا النجاح بسبب ضرورة الحياة. لقد بنوا عادة الإصرار من خلال الدفع القوي للظروف، فتجلّت فيهم مثابرة لا تتزعزع.

لا يوجد بديل للإصرار، ولا يمكن أن تحل محله أي صفة أخرى! تذكر ذلك، فسيكون دافعك في بداية الطريق، عندما يبدو التقدم صعبًا وبطيئًا. أولئك الذين زرعوا عادات المثابرة يتمتعون بحماية من الفشل، ففي كل مرة يتعرضون للهزيمة، يجدون في أنفسهم القدرة على الاستمرار، حتى يصلوا إلى قمة السلم. يبدو أحيانًا كأن هناك قوة خفية تختبر الرجال من خلال تجارب مريرة. أولئك الذين يلتقطون أنفاسهم بعد كل هزيمة ويواصلون المحاولة، يصلون في النهاية، ويهمل العالم: "أحسن! كنت أعلم أنك تستطيع فعل ذلك!" هذه القوة الخفية لا تسمح لأحد بأن يستمتع بإنجاز عظيم دون أن يختبر صمود إرادته.

أولئك الذين لا يستطيعون اجتياز هذا الاختبار، ببساطة لا يحققون النجاح. بينما أولئك الذين ينجحون في "اجتيازهم"، يُكَافَّئون بشرف وإصرارهم. يحصلون على مكافآت تتجاوز الأهداف المادية، فهناك معرفة عميقة بأن "كل فشل يحمل بذور ميزة معادلة".

هناك استثناءات لهذه القاعدة؛ قلة من الناس يعرفون من التجربة سلامة المثابرة. هم الذين لم يقبلوا أن تكون الهزيمة أكثر من كونها مؤقتة. هم الذين يتم تطبيق رغباتهم بإصرار لدرجة أن الهزيمة تتحول في النهاية إلى نصر. نحن الذين نقف في الصفوف الجانبية من الحياة نرى الغالبية الساحقة من العدد الذين ينزلون في حالة هزيمة، ولن يرتفعوا مرة أخرى أبدًا. نحن نرى القلة الذين يعتبرون عقوبة الهزيمة حافزًا لبذل المزيد من الجهد. هؤلاء، لحسن الحظ، لا يتعلمون أبدًا قبول ترس الحياة العكسي. ولكن ما لا نراه، والذي لا يشك معظمنا أبدًا في وجوده، هو القوة الصامتة ولكن التي لا تقاوم والتي تأتي لإنقاذ أولئك الذين يقاتلون في مواجهة الإحباط. إذا تحدثنا عن هذه القوة على الإطلاق فإننا نسميها الإصرار، وندعها تذهب عند هذا الحد. شيء واحد نعلمه جميعًا، إذا كان المرء لا يمتلك الإصرار، فلن يحقق نجاحًا ملحوظًا في أي دعوة.

أثناء كتابة هذه السطور، نظرت من عملي، وأرى أمامي، على بعد مسافة أقل من مبنى واحد، "برودواي"، و "مقبرة الآمال الميتة"، و "شرفة الفرص الأمامية". جاء الناس من جميع أنحاء العالم إلى برودواي بحثًا عن الشهرة،

أو الثروة، أو القوة، أو الحب، أو أيًا كان ما يسميه البشر النجاح. ذات مرة يخرج شخص ما من موكب طويل من الباحثين، ويسمع العالم أن شخصًا آخر قد أثقن برودواي، لكن لم يتم غزو برودواي بسهولة ولا بسرعة. إنها تعترف بالموهبة، وتعترف بالعبقرية، ولا تؤتي ثمارها إلا بعد أن يرفض المرء الانسحاب.

ثم نعلم أنه اكتشف سر كيفية غزو برودواي. السر مرتبط دائمًا بكلمة واحدة، الإصرار!

يروى السر في صراع فاني هيرست، التي غزا إصرارها الطريق الأبيض العظيم. جاءت إلى نيويورك عام 1915 لتحويل الكتابة إلى ثروات. لم يأت التحويل بسرعة، لكنه جاء. لمدة أربع سنوات، تعلمت الأنسة هيرست عن "أرصفة نيويورك" من تجربتها المباشرة. أمضت أيامها في العمل، ولياليها الأمل. عندما خفت الأمل، لم تقل: "حسنًا، برودواي، أنت تفوزين!" بل قالت: "حسنًا، برودواي، يمكنك جلد البعض، لكن ليس أنا. سأجبرك على الاستسلام."

أرسل لها أحد الناشرين (ساتار داي ايفينج بوست) ستة وثلاثين قسيمة رفض، قبل أن "تكسر الجليد وتعرض قصة. الكاتب العادي، مثل" المتوسط "في مناحي الحياة الأخرى، كان سيتخلى عن الوظيفة عندما جاءت قسيمة الرفض الأولى، فقصفت الأرصفة لمدة أربع سنوات على أنغام "لا" للناشر، لأنها كانت مصممة على الفوز.

ثم جاءت "المكافأة". تم كسر التعويذة، واختبر المرشد غير المرئي فاني هيرست، ويمكنها أن تأخذها. منذ ذلك الوقت، اتخذ الناشرون طريقًا سريعًا إلى بابها. أتت الأموال بسرعة كبيرة لدرجة أنها لم يكن لديها وقت للعد ثم اكتشفها الرجال، ولم يأت المال بتغيير بسيط، ولكن في الفيضانات. جلبت حقوق الصورة المتحركة لأحدث رواياتها، "الضحك العظيم"، 100000 دولار، ويُقال إنه أعلى سعر تم دفعه مقابل قصة قبل النشر، ومن المحتمل أن تكون عائداتها من بيع الكتاب أكثر من ذلك بكثير.

باختصار، لديك وصف لما يمكن للإصرار تحقيقه. فاني هيرست ليست استثناء. حيثما يجمع الرجال والنساء ثروات كبيرة، قد تكون على يقين من أنهم اكتسبوا الإصرار أولاً. سوف تمنح برودواي أي متسول فنجائًا من القهوة وشطيرة، لكنها تتطلب إصرارًا من أولئك الذين يسعون وراء المخاطر الكبيرة.

ستقول كيت سميث "آمين" عندما تقرأ هذا. لسنوات كانت تغني، بدون نقود، وبدون ثمن، قبل أي ميكروفون تستطيع أن تصل إليه. قالت لها برودواي: "تعالى واحصلي عليها، إذا كنت تستطيع أن تأخذه." لقد تناولتها حتى يوم سعيد سئمت برودواي وقالت: "عذرًا، ما الفائدة؟ أنت لا تعرفين متى يتم جلدك، لذا حددي سعرك، واذهبي إلى العمل بجدية." سمّت الآنسة سميث سعرها! كان كثيرًا. بعيدًا في الأرقام المرتفعة لدرجة أن راتب أسبوع واحد أكبر بكثير مما يتقاضاه معظم الناس في عام كامل.

حقًا من المفيد أن تكون مثابرا!

وإليكم بيانا مشجعا- يحمل في طياته اقتراحًا ذا أهمية كبيرة- فإن آلاف المغنين الذين يفوقون كيت سميث يتقدمون ويبحثون عن "استراحة" دون نجاح. جاء عدد لا يُحصى من الآخرين وذهبوا، وغنى الكثير منهم جيدًا بما يكفي، لكنهم فشِلوا في الحصول على الدرجة لأنهم كانوا يفتقرون إلى الشجاعة للاستمرار، حتى سئمت برودواي من إبعادهم.

المثابرة حالة ذهنية، لذلك يمكن تنميتها. مثل جميع الحالات الذهنية، فإن المثابرة تقوم على أسباب محددة، من بينها ما يلي: -

أ. تعريف الغرض. معرفة ما يريده المرء هو الخطوة الأولى وربما الأهم نحو تنمية المثابرة. الدافع القوي يجبر المرء على التغلب على العديد من الصعوبات.

ب. الرغبة. من السهل نسبيًا اكتساب المثابرة والحفاظ عليها في متابعة هدف الرغبة الشديدة.

ج. الاعتماد على الذات. يشجع الإيمان بقدرة الفرد على تنفيذ خطة على متابعة الخطة بإصرار. (يمكن تطوير الاعتماد على الذات من خلال المبدأ الموضَّح في الفصل الخاص بالإحياء الذاتي).

د. تعريف الخطط. الخطط المنظمة- على الرغم من أنها قد تكون ضعيفة وغير عملية تمامًا- تشجع على المثابرة.

هـ. المعرفة الدقيقة. إن معرفة أن خطط المرء سليمة- بناءً على الخبرة أو الملاحظة- يشجع على المثابرة؛ "التخمين" بدلاً من "المعرفة" يدمر المثابرة.

و. التعاون. يميل التعاطف والتفاهم والتعاون المتناغم مع الآخرين إلى تطوير المثابرة.

ز. قوة الإرادة. إن عادة تركيز المرء على أفكاره في بناء خطط لتحقيق غرض محدد يؤدي إلى المثابرة.

ح. العادة. المثابرة هي النتيجة المباشرة للعادة. يمتص العقل ويصبح جزءاً من التجارب اليومية التي يتغذى عليها. الخوف، أسوأ الأعداء، يمكن علاجه بشكلٍ فعّال عن طريق التكرار القسري للشجاعة. كل من رأى الخدمة الفعلية في الحرب يعرف ذلك.

قبل أن تغادر موضوع الإصرار، جرد نفسك، وحدد ما هو المعين الذي تفتقر إليه- إن وُجد- في هذه الخاصية الأساسية. قس نفسك بشجاعة، نقطة تلو الأخرى، وانظر كم تفتقر من بين ثمانية عوامل للمثابرة. قد يؤدي التحليل إلى اكتشافات من شأنها أن تمنحك قبضةً جديدة على نفسك.

أعراض انعدام الإصرار

ستجد هنا الأعداء- الحقيقيين- الذين يقفون بينك وبين الإنجاز الجدير بالملاحظة. ستجد هنا- ليس فقط "الأعراض" التي تشير إلى ضعف الإصرار، ولكن أيضًا- الأسباب العميقة الجذور للعقل الباطن لهذا الضعف. ادرس القائمة بعناية، وواجه نفسك بصراحة-إذا كنت ترغب حقًا في معرفة هُويتك، وما الذي يمكنك فعله.

هذه هي نقاط الضعف التي يجب السيطرة عليها من جميع من يجمع الثروات.

1. عدم إدراك وتحديد ما يريده المرء بوضوح.
2. التسويف بسبب أو بدون سبب. (عادة ما تكون مدعومة بمجموعة هائلة من الأعذار).
3. عدم الاهتمام باكتساب المعرفة المتخصصة.
4. التردد، عادة "التغاضي عن المسؤولية" في جميع المناسبات، بدلاً من مواجهة المشكلات بشكل مباشر. (كما تدعمها الأعذار).
5. عادة الاعتماد على الأعذار بدلاً من وضع خطط محددة لحل المشكلات.

6. الرضا عن النفس. ليس هناك سوى علاج ضئيل لهذه البلاء، ولا أمل لمن يعانون منها.
7. تنعكس اللامبالاة- عادة- في استعداد المرء للتسوية في جميع المناسبات، بدلاً من مواجهة المعارضة ومحاربتها.
8. عادة لوم الآخرين على أخطائهم، وتقبل الظروف غير المواتية على أنها حتمية.
9. ضعف الرغبة، بسبب الإهمال في اختيار الدوافع التي تدفع إلى العمل.
10. الاستعداد- بل الشغف- للانسحاب عند أول علامة على الهزيمة. (بناءً على واحد أو أكثر من المخاوف الأساسية الستة).
11. عدم وجود خطط منظمة، مكتوبة حيث يمكن تحليلها.
12. عادة إهمال المضي في الأفكار، أو اغتنام الفرصة عندما تقدم نفسها.
13. الرغبة بدلاً من الإرادة.
14. عادة التفاهم مع الفقر بدلاً من السعي إلى الثراء. الغياب العام للطموح في أن يكون، ويفعل، ويملك.

15. البحث عن جميع الطرق المختصرة للثروات، ومحاولة الأخذ دون عطاء معادل عادل، وعادة ما ينعكس ذلك في عادة القمار، والسعي لتحقيق صفقات "حادة".

16. الخوف من النقد والفسل في وضع الخطط، ووضعها موضع التنفيذ بسبب ما قد يفكر فيه الآخرون أو يفعلونه أو يقولونه. ينتمي هذا العدو إلى رأس القائمة، لأنه موجود بشكل عام في العقل الباطن للفرد، حيث لا يتم التعرف على وجوده. (انظر المخاوف الأساسية الستة في فصل لاحق).

دعونا نفحص بعض أعراض الخوف من النقد. غالبية الناس يسمحون للأقارب والأصدقاء والجمهور عامة بالتأثير عليهم لدرجة أنهم لا يستطيعون عيش حياتهم لأنهم يخشون الانتقاد.

أعداد كبيرة من الناس يخطئون في الزواج، ويقفون إلى جانب الصفقة، ويمرون بحياة بائسة وغير سعيدة، لأنهم يخشون الانتقاد الذي قد يتبعهم إذا صححوا الخطأ. (كل من استسلم لهذا النوع من الخوف يعرف الضرر الذي لا يمكن إصلاحه من خلال تدمير الطموح والاعتماد على الذات والرغبة في الإنجاز).

يتجاهل الملايين من الناس الحصول على تعليم متأخر، بعد تركهم المدرسة؛ خوفاً من النقد.

تسمح أعداد لا حصر لها من الرجال والنساء- صغارًا وكبارًا- للأقارب بتدمير حياتهم باسم الواجب؛ لأنهم يخشون الانتقاد. (لا يتطلب الواجب من أي شخص أن يخضع لتدمير طموحاته الشخصية ولحقه في أن يعيش حياته على طريقته الخاصة).

يرفض الناس المخاطرة في الأعمال التجارية؛ لأنهم يخشون الانتقاد- الذي قد يتبعهم- إذا فشلوا. الخوف من النقد في مثل هذه الحالات- أقوى من الرغبة في النجاح.

يرفض الكثير من الناس تحديد أهداف عالية لأنفسهم، أو حتى إهمال اختيار مهنة؛ لأنهم يخشون انتقادات الأقارب و "الأصدقاء" الذين قد يقولون "لا تهدف إلى هذا الحد، سوف يعتقد الناس أنك مجنون".

عندما اقترح أندرو كارنيجي أن أكرّس عشرين عامًا لتنظيم فلسفة الإنجاز الفردي، كان أول اندفاعي في التفكير هو الخوف مما قد يقوله الناس. وضع الاقتراح هدفًا بالنسبة لي، بعيدًا عن التناسب مع أي هدف كنت قد تصورته على الإطلاق. وبسرعة ومضة، بدأ عقلي في خلق أعذار، وكلها يمكن عزوها إلى الخوف المتأصل من النقد. قال شيء ما بداخلي: "لا يمكنك القيام بذلك-الوظيفة كبيرة جدًا وتتطلب الكثير من الوقت-ماذا سيفكر أقاربك فيك؟ كيف ستكسب لقمة العيش؟ لم ينظم أحد فلسفة من النجاح، ما هو الصواب الذي تعتقد أنه يمكنك القيام به؟ من أنت- على أية حال- لتحقيق أهداف عالية جدًا؟ تذكر ولادتك المتواضعة -ما الذي

تعرفه عن الفلسفة؟ سوف يعتقد الناس أنك مجنون- وقد فعلوا ذلك-
لماذا لم يقم شخص آخر بهذا من قبل؟"

ظهرت هذه الأسئلة- والعديد من الأسئلة الأخرى- في ذهني، وتطلبت الانتباه. بدا الأمر كما لو أن العالم بأسره قد وجه انتباهه إليّ فجأة؛ بغرض السخرية مني حتى أتخلى عن كل الرغبة في تنفيذ اقتراح السيد كارنيجي.

كانت لديّ فرصة جيدة- في ذلك الوقت وهناك- لقتل الطموح قبل أن يسيطر عليّ في وقت لاحق من حياتي- بعد تحليل آلاف الأشخاص- اكتشفت أن معظم الأفكار لا تزال مولودة، وتحتاج إلى استنشاق نفث الحياة فيها من خلال خطط محددة للعمل الفوري. وقت رعاية الفكرة هو وقت ولادتها. كل دقيقة تعيشها، تمنحها فرصة أفضل للبقاء على قيد الحياة. يقع الخوف من النقد في أسفل تدمير معظم الأفكار التي لا تصل أبدًا إلى مرحلة التخطيط والعمل.

يعتقد الكثير من الناس أن النجاح المادي هو نتيجة "فترات الراحة" المواتية. هناك عنصر أساسي للاعتقاد، لكن أولئك الذين يعتمدون كليًا على الحظ، يشعرون بخيبة أمل- دائمًا- تقريبًا؛ لأنهم يتغاضون عن عامل مهم آخر- يجب أن يكون موجودًا- قبل أن يتأكد المرء من النجاح؛ إنه المعرفة التي يمكن من خلالها إجراء "فترات راحة" مواتية.

خلال فترة الكساد، فقد الممثل الكوميدي فيلدز كل أمواله، ووجد نفسه بلا دخل، وبدون عمل، ولم تعد وسائله لكسب العيش (المنوعات المسرحية الخفيفة) موجودة. علاوة على ذلك، كان قد تجاوز الستين من عمره، عندما كان كثير من الرجال يعتبرون أنفسهم "كبار السن". كان حريصًا جدًا على العودة إلى الساحة لدرجة أنه عرض العمل بدون أجر في مجال جديد (أفلام). بالإضافة إلى مشاكله الأخرى- سقط، وأصيب رقبته. بالنسبة للكثيرين كان من الممكن أن يكون المكان المناسب للاستسلام، لكن الإصرار كان موجودا. كان يعلم أنه إذا استمر سوف يحصل على "فترات الراحة" عاجلاً أم آجلاً- وقد حصل عليها بالفعل- ولكن ليس عن طريق الصدفة.

وجدت ماري دريسلر نفسها في حالة سيئة، مع نفاد أموالها، بلا عمل، عندما كانت في الستين من عمرها- هي أيضًا- طاردت "الراحة"، وحصلت عليها. جلب إصرارها انتصارًا مذهلاً في وقت متأخر من حياتها، بعد فترة طويلة من العمر الذي انتهى فيه معظم الرجال والنساء بطموح لتحقيقه.

خسر إيدي كانتور أمواله في انهيار الأسهم عام 1929، لكنه لا يزال يتمتع بإصراره وشجاعته. وبهذا الإصرار- بالإضافة إلى عينين بارزين- استغل نفسه مرة أخرى في دخل قدره 10000 دولار في الأسبوع! حقًا، إذا كان لدى المرء إصرار، فيمكنه أن يتعايش جيدًا دون العديد من الصفات الأخرى. "الاستراحة" الوحيدة التي يمكن لأي شخص الاعتماد عليها هي

"استراحة" عصبامية. تأتي هذه من خلال تطبيق الإصرار. نقطة البداية هي تحديد الهدف.

افحص أول مائة شخص تقابلهم، واسألهم عما يريدون أكثر في الحياة، ولن يتمكن ثمانية وتسعون منهم من إخبارك. إذا ضغطت عليهم للحصول على إجابة، سيقول البعض: الأمان، سيقول الكثيرون: المال، سيقول البعض: السعادة، وسيقول آخرون: الشهرة والسلطة، وسيقول آخرون: الاعتراف الاجتماعي، سهولة العيش، القدرة على الغناء أو الرقص أو الكتابة، لكن لن يتمكن أي منهم من تعريف هذه المصطلحات، أو إعطاء أدنى إشارة إلى خطة يأملون من خلالها تحقيق هذه الرغبات الغامضة التي تم التعبير عنها. الثروات لا تستجيب للرغبات، إنها تستجيب فقط لخطط محددة، مدعومة برغبات محددة، من خلال الإصرار المستمر.

كيف تطور الإصرار

هناك أربع خطوات بسيطة تؤدي إلى عادة الإصرار. إنها لا تستدعي قدرًا كبيرًا من الذكاء، ولا قدرًا معينًا من التعليم، ولكن القليل من الوقت والجهد. الخطوات اللازمة هي: -

1. هدف محدد مدعومًا برغبة ملتهبة من أجل الوفاء به.

2. خطة محددة، معبر عنها في عمل مستمر.

3. العقل مغلق بإحكام ضد كل التأثيرات السلبية والكشفية، بما في ذلك الاقتراحات السلبية للأقارب والأصدقاء والمعارف.

4. تحالف ودي مع شخص واحد أو أكثر ممن سيشرح أحدهم على المتابعة من خلال كل من الخطة والهدف.

هذه الخطوات الأربع ضرورية للنجاح في جميع مناحي الحياة. الغرض الكامل من المبادئ الثلاثة عشر لهذه الفلسفة هو تمكين المرء من اتخاذ هذه الخطوات الأربع كمسألة عادة.

هذه هي الخطوات التي يمكن- من خلالها- أن يتحكم المرء في مصيره الاقتصادي.

إنها الخطوات التي تؤدي إلى الحرية واستقلال الفكر.

إنها الخطوات التي تؤدي إلى الثراء بكميات صغيرة أو كبيرة.

يقودون الطريق إلى السلطة والشهرة والاعتراف الدنيوي.

إنها الخطوات الأربع التي تضمن "فترات راحة" مواتية.

إنها الخطوات التي تحول الأحلام إلى حقائق مادية.

إنها تؤدي أيضًا إلى إتقان الخوف، الانفصال، اللامبالاة

هناك مكافأة رائعة لكل من يتعلم اتخاذ هذه الخطوات الأربع. إنه امتياز كتابة التذكرة الخاصة به، وجعل الحياة تعطي أي ثمن مطلوب.

ليس لديّ طريقة لمعرفة الحقائق، لكنني أجرؤ على التخمين بأن حب السيدة واليس سيمبسون الكبير لرجل لم يكن عرضيًا، ولا نتيجة "فترات راحة" مواتية وحدها. كانت هناك رغبة ملحة، وبحث دقيق في كل خطوة على الطريق. كان واجبها الأول أن تحب، ما هو أعظم شيء على وجه الأرض؟ سماها السيد "محبة" ليست قواعد من صنع الإنسان، أو نقد، أو مرارة، أو افتراء، أو "زيجات" سياسية، بل حب.

لقد عرفت ما تريد، ليس بعد أن قابلت أمير ويلز، ولكن قبل ذلك بوقت طويل. عندما فشلت مرتين في العثور عليه، كانت لديها الشجاعة لمواصلة بحثها. "لكي تكون نفسك حقيقة، يجب أن تتابع، مثل تعاقب الليل والنهار، لا يمكنك حينئذٍ أن تكون كاذبًا لأي شخص".

كان صعودها من الغموض بطيئًا وتقدميًا ومستمرًا، لكنه كان أكيدًا! لقد انتصرت على الصعاب الطويلة بشكل لا يصدق؛ وبغض النظر عن هويتك، أو ما قد تعتقده عن واليس سيمبسون، أو الملك الذي تخلى عن تاجه من أجل حبه، فهي مثال مذهل على المثابرة المطبقة، ومدرية على قواعد تقرير المصير، ومنهما العالم بأسره قد يأخذ دروسًا مربحة.

عندما تفكر في واليس سيمبسون، فكر في شخص يعرف ما تريده، وهز أكبر إمبراطورية على وجه الأرض للحصول عليه. النساء اللواتي يشتكين من أن هذا هو عالم الرجال، وأن النساء ليس لديهن فرصة متساوية للفوز، يحتجن أن يدرسن بعناية حياة هذه المرأة غير العادية، والتي - في سن تعتبره

معظم النساء "سنًا متقدمة" - استحوذت على مشاعر العازب المرغوبة في العالم بأسره.

وماذا عن الملك إدوارد؟ أي درس نتعلمه من دوره في أعظم دراما بالعالم في الآونة الأخيرة؟ هل دفع ثمنًا باهظًا مقابل عواطف المرأة التي يختارها؟

بالتأكيد لا أحد يستطيع أن يعطي الإجابة الصحيحة، يمكن لبقيتنا فقط التخمين. هذا ما نعرفه، جاء الملك إلى العالم دون موافقته، لقد ورث ثروات عظيمة دون أن يطلبها. كان يسعى بإلحاح في الزواج؛ ألقى السياسيون ورجال الدولة في جميع أنحاء أوروبا بالأرانب والأميرات عند قدميه. ولأنه كان أول مولود لوالديه، فقد ورث تاجًا لم يطلبه وربما لم يرغب فيه. لأكثر من أربعين عامًا، لم يكن عميلًا حرًا، ولم يكن بإمكانه أن يعيش حياته بطريقته الخاصة، ولم يكن لديه سوى القليل من الخصوصية، وفي النهاية تولى الواجبات المفروضة عليه عندما اعتلى العرش.

سيقول البعض، "مع كل هذه النعم، كان يجب أن يجد الملك إدوارد راحة البال والرضا وفرحة الحياة." الحقيقة هي أنه من بين كل امتيازات التاج، وكل المال، والشهرة، والسلطة التي ورثها الملك إدوارد، كان هناك فراغ لا يمكن ملؤه إلا بالحب.

كانت رغبته العظيمة في الحب، قبل وقت طويل من لقائه مع واليس سيمبسون، شعر بلا شك بهذه المشاعر العالمية العظيمة التي تسحب أوتار قلبه، وتدق على باب روحه، وتصرخ للتعبير عنها.

وعندما التقى بروح القرابة، صارحًا من أجل هذا الامتياز المقدس للتعبير، أدرك ذلك، وبدون خوف أو اعتذار، فتح قلبه وأمره بالدخول. لا يمكن لجميع مروجي الفضائح في العالم تدمير جمال هذه الدراما الدولية، والتي من خلالها وجد شخصان الحب، ولديهما الشجاعة لمواجهة النقد المفتوح، ونبذ كل شيء آخر لإعطائه تعبيرًا مقدسًا.

كان قرار الملك إدوارد بالتخلي عن تاج أقوى إمبراطورية في العالم، من أجل امتياز السير بقية الطريق في الحياة مع المرأة التي اختارها، قرارًا يتطلب شجاعة. كان للقرار ثمن أيضًا، لكن من له الحق في القول إن السعر كان باهظًا جدًا؟ بالتأكيد ليس من قال: "من بينكم بلا خطيئة فليرم الحجر الأول".

كاقتراح لأي شخص شرير يختار أن يجد خطأ مع دوق وندسور، لأن رغبته كانت للحب، وإعلانه صراحة عن حبه لواليس سيمبسون، والتخلي عن عرشه لها، دعنا نتذكر ذلك الإعلان المفتوح لم يكن ضروريًا. كان بإمكانه اتباع تقليد الاتصال السري الذي ساد في أوروبا لقرون، دون أن يتخلى عن عرشه أو المرأة التي يختارها، ولن يكون هناك شكوى من أي كنيسة أو علمانية. لكن هذا الرجل- غير العادي- بُني من مواد أكثر صرامة.

كان حبه طاهرًا. كانت رغبته عميقة وصادقة. إنه يمثل الشيء الوحيد الذي أرادَه حقًا، قبل كل شيء، لذلك أخذ ما يريد، ودفع الثمن المطلوب.

إذا كانت أوروبا تنعم بمزيد من الحكام ذوي القلب البشري وسمات الصدق للملك السابق إدوارد، خلال القرن الماضي، فإن هذا النصف المؤسف من الكرة الأرضية- الذي يغلي الآن بالجشع والكراهية والشهوة والتواطؤ السياسي والتهديدات بالحرب- قصة مختلفة وأفضل رواية.

قصة يحكمها الحب وليس الكراهية.

على حد تعبير ستيوارت أوستن وير، نرفع فنجاننا ونشرب هذا النخب للملك السابق إدوارد وواليس سيمبسون:

"طوبى للرجل الذي عرف أن أفكارنا الصامتة هي أحلى أفكارنا.

طوبى للرجل الذي يستطيع من أكثر الأعماق سوادًا- أن يرى شخصية المحبة المضيفة، ويرى ويغني؛ وتغني قائلة: "أحلى مما يُقال هي أفكارني أنني أجذك جانبي".

بهذه الكلمات نود أن نشيد بالشخصين اللذين كانا، أكثر من أي شخص آخر في العصر الحديث، ضحيتين للنقد وتلقيا للإساءات؛ لأنهما وجدا أعظم كنز في الحياة، وطالبا به.

سوف يصفق معظم العالم لدوق وندسور وواليس سيمبسون، بسبب إصرارهما في البحث حتى وجدا أعظم مكافأة في الحياة. يمكن لجميع

الولايات المتحدة أن تريح من خلال اتباع مثالهم في بحثنا عما نطالب به في الحياة.

اية قوة صوفية تمنح الرجال المثابرين القدرة على التغلب على الصعوبات؟ هل جودة الإصرار تؤسس في ذهن المرء شكلاً من أشكال النشاط الروحي أو العقلي أو الكيميائي الذي يمنح المرء إمكانية الوصول إلى قوى خارقة للطبيعة؟ هل يرمي الذكاء غير المتناهي بنفسه إلى جانب الشخص الذي لا يزال يقاتل، بعد خسارة المعركة، والعالم كله في الجانب المقابل؟

برزت هذه الأسئلة- والعديد من الأسئلة المماثلة الأخرى- في ذهني عندما لاحظت رجالاً مثل هنري فورد، الذي بدأ من نقطة الصفر، وقام ببناء إمبراطورية صناعية ذات أبعاد ضخمة، مع وجود القليل في طريق البداية سوى الإصرار. أو توماس أديسون، الذي أصبح- مع أقل من ثلاثة أشهرٍ من التعليم- المخترعُ الرائد في العالم، وحوّل الإصرار إلى آلة التحدث، وآلة الصور المتحركة، والضوء المتوهج، ليقول شيئاً عن خمسين اختراعاً مفيداً آخر.

لقد حظيتُ بامتياز سعيد لتحليل كل من السيد إدسون والسيد فورد، عامًا بعد عام، على مدار فترة طويلة من السنوات- وبالتالي- أتيحت لي الفرصة لدراستهما من مسافة قريبة، لذلك أتحدث من المعرفة الفعلية

عندما أقول إنني لم أجد أي جودة باستثناء الإصرار، في أي منهما، حتى أنه يشير عن بعد إلى المصدر الرئيس لإنجازاتها الهائلة.

عندما يقوم المرء بدراسة نزيهة للأنبياء والفلاسفة ورجال "المعجزات" والقادة الدينيين في الماضي- ينجذب المرء إلى الاستنتاج الحتمي المتمثل في؛ أن الإصرار وتركيز الجهد وتحديد الهدف كانت المصادر الرئيسية لإنجازاتهم.

تأمل- على سبيل المثال- قصة "مجد" الغربية والرائعة؛ حلل حياته، وقارنه بالرجال ذوي الإنجازات في هذا العصر الحديث للصناعة والتمويل، ولاحظ كيف أن لديهم صفة واحدة بارزة مشتركة، الإصرار!

إذا كنت مهتمًا جدًا بدراسة القوة الغربية التي تمنح قوة للإصرار، فاقرأ سيرة حياة "مجد"- وخاصة تلك التي كتبها أسعد بك- ستوفر هذه المراجعة المختصرة لهذا الكتاب، التي كتبها توماس سوغرو، في صحيفة هيرالد تريبيون، معاناة للمذاق النادر الموجود في المتجر لأولئك الذين يأخذون الوقت الكافي لقراءة القصة الكاملة لواحد من أكثر الأمثلة المذهلة عن قوة الإصرار معروف للحضارة.

آخر رسول عظيم

مجد كان نبيا، لكنه لم يصنع معجزة قط، لم يكن صوفيًا، لم يكن لديه تعليم رسمي؛ لم يبدأ مهمته حتى بلغ الأربعين. عندما أعلن أنه رسول الله،

جاء بكلمة الدين الحق، سُخر منه ووُصِمَ بالمجنون. استهزأ به الأطفال، وألقت النساءُ القاذورات عليه. طُرد من مدينته مكة، وجُرّد أتباعه من بضائعهم الدنيوية، وأُرسِلوا إلى الصحراء من بعده. عندما كان يدعو لمدة عشر سنوات، لم يكن لديه ما يُظهره سوى النفي والفقر والسخرية. ومع ذلك- قبل مرور عشر سنوات أخرى- كان زعيما على كل شبه الجزيرة العربية، وحاكم مكة، ورأس ديانة العالم الجديد التي كان عليها أن تتجتاح نهر الدانوب وجبال البرانس قبل استنفاد الزخم الذي أعطاه إياه. كان هذا الزخم ثلاثي الأبعاد: قوة الكلمات، وفعالية الصلاة، وقرابة الإنسان مع الله.

لم تكن مسيرته منطقية أبداً، وُلِدَ محمد لأفراد فقراء من عائلة رائدة في مكة. لأن مكة، مفترق طرق العالم- موطن الحجر السحري المُسمّى الكعبة- مدينة التجارة العظيمة ومركز طرق التجارة، كانت غير صحية، تم إرسال أطفالها ليتّم تربيتهم في الصحراء من قبَل البدو. وهكذا تمت رعاية محمد، واستمد قوته وصحته من حليب الأمهات الرحالة. كان يرفع الأغنام وسُرعان ما استأجرته أرملة غنية كقائد لقوافلها. سافر إلى جميع أنحاء العالم الشرقي، وتحدث مع العديد من الرجال- من مختلف المعتقدات- ولاحظ تراجع المسيحية إلى الطوائف المتحاربة. عندما كان في الثامنة والعشرين، نظرت إليه خديجة، الأرملة، وتزوجته. كان والدها يعترض على مثل هذا الزواج، فجعلته يسكر وأعطى موافقته الأبوية. على مدى السنوات الاثنتي عشرة التالية، عاش محمد كتاجر ثري ومحترم وذكي للغاية.

ثم تجول في الصحراء، وذات يوم رجع بالآية الأولى من القرآن وأخبر خديجة أن جبريل قد ظهر له وقال إنه سيكون رسول الله.

القرآن هو كلمة الله المنزلة، وهو أقرب شيء لمعجزة في حياة محمد. لم يكن شاعراً، لم يكن لديه موهبة الكلمات. إلا أن آيات القرآن، إذ استقبلها وقرأها على المؤمنين، كانت أفضل من أية آيات يمكن أن ينتجها شعراء القبائل المحترفين. كان هذا بالنسبة للعرب معجزة، بالنسبة لهم كانت موهبة الكلمات أعظم هدية، وكان الشاعر قوياً. بالإضافة إلى ذلك، قال القرآن إن جميع الرجال متساوون أمام الله، وإن العالم يجب أن يكون دولة ديمقراطية-الإسلام. كانت هذه بدعة سياسية، بالإضافة إلى رغبة محمد في تدمير جميع الأصنام الـ 360 في فناء الكعبة، مما أدى إلى إبعاده. جلبت الأصنام قبائل الصحراء إلى مكة، وهذا يعني التجارة. فقام رجال الأعمال في مكة، الرأسماليون، الذين كان أحدهم، محمد. ثم تراجع إلى الصحراء وطالب بالسيادة على العالم.

بدأ ظهور الإسلام، خرجت من الصحراء شعلة لن تنطفئ-جيش ديمقراطي يقاتل كوحدة واحدة ومستعد للموت دون أن يندهش. وكان محمد قد دعا اليهود والنصارى للانضمام إليه. لأنه لم يكن يبني ديناً جديداً. كان يدعو كل من يؤمن بالله واحد أن يشترك في إيمان واحد. لو قبل اليهود والمسيحيون دعوته لكان الإسلام قد غزا العالم. لم يفعلوا. حتى أنهم لم يقبلوا ابتكار محمد في الحرب الإنسانية. عندما دخلت جيوش النبي أورشليم

لم يُقتل شخص واحد بسبب إيمانه. عندما دخل الصليبيون المدينة، بعد قرون، لم يَسْلَمَ رجلٌ أو امرأةٌ أو طفلٌ مسلمٌ!. لكن المسيحيين قبلوا فكرة إسلامية واحدة-مكان التعلم، الجامعة".

الخطوة التاسعة نحو الثراء

العقل الخبير

قوة العقل الخبير: القوة الدافعة

تُعَدُّ السلطة عنصرًا حيويًا لتحقيق النجاح في تجميع الأموال؛ إذ تظل الخطط خاملة وغير مجدية من دون القوة الكافية لترجمتها إلى أفعال ملموسة. في هذا الفصل، سنستعرض الطريقة التي يمكن من خلالها اكتساب القوة وتطبيقها بشكل فعال.

يمكن تعريف القوة على أنها "معرفة منظمة وموجهة بذكاء". وفي هذا السياق، تعني السلطة الجهد المنظم الكافي الذي يمكن الفرد من تحويل رغبته إلى ما يعادلها من المال. يتأتى هذا الجهد المنظم من خلال تنسيق جهود شخصين أو أكثر، يعملون معًا نحو هدف محدد، بروح من الانسجام والتعاون.

القوة مطلوبة لتراكم الأموال! القوة ضرورية أيضًا للاحتفاظ بالمال بعد أن يتم تراكمه!

لنستكشف كيفية اكتساب هذه القوة. إذا كانت القوة تعني "معرفة منظمة"، فلنتفحص مصادر المعرفة المتاحة:

1. ذكاء لانهائي: يُمكن الوصول إلى مصدر المعرفة هذا من خلال الإجراءات الموضحة في فصول أخرى، وبمساعدة الخبرة المتراكمة للخيال الإبداعي. يمكن العثور على تلك الخبرة المتراكمة في أي مكتبة عامة جيدة التجهيز، حيث يتم تدريس جزء كبير منها في المدارس والكليات.

2. التجربة والبحث: في مجال العلوم، وفي مختلف مجالات الحياة، يجمع الأفراد الحقائق الجديدة ويصنفونها وينظمونها يوميًا. هذا هو المصدر الذي يجب على المرء الاتجاه إليه عند عدم توفر المعرفة من خلال "الخبرة المتراكمة"، وهنا يتطلب الأمر أيضًا استخدام الخيال الإبداعي.

يمكن الحصول على المعرفة من أي من المصادر السابقة، وتحويلها إلى قوة من خلال تنظيمها في خطط محددة، والتعبير عنها من خلال أفعال ملموسة.

إن فحص المصادر الرئيسية الثلاثة للمعرفة يكشف بوضوح الصعوبات التي قد يواجهها الفرد إذا اعتمد فقط على جهوده الشخصية في تجميع المعرفة والتعبير عنها من خلال خطط محددة. إذا كانت خطته شاملة وتفكر في نسب كبيرة، فعليه أن يبحث الآخرين عمومًا على التعاون معه، قبل أن يتمكن من إدخال عنصر القوة الضروري في جهودهم.

اكتساب القوة من العقل الخبير

يمكن تعريف "العقل الخبير" بأنه: "تنسيق المعرفة والجهد، بروح الانسجام، بين شخصين أو أكثر، لتحقيق غرض محدد."

لا يمكن لأي فرد أن يمتلك قوة عظمى دون الاستفادة من "العقل الخبير". في الفصل السابق، تم تقديم تعليمات لإنشاء خطط تهدف إلى ترجمة الرغبة إلى معادلهما النقدي. إذا تم تنفيذ هذه التعليمات بإصرار وذكاء، مع استخدام التمييز في اختيار مجموعة "العقل الخبير"، فسيكون هدفك قد تحقق بشكل كبير، حتى قبل أن تبدأ في التعرف عليه.

لذلك قد تفهم بشكل أفضل الإمكانيات "غير الملموسة" للقوة المتاحة لك، من خلال مجموعة "العقل الخبير" المختارة بشكل صحيح، سنشرح هنا خاصيتين لمبدأ العقل الخبير، إحداهما اقتصادية بطبيعتها، والأخرى نفسية. الميزة الاقتصادية واضحة، قد يتم إنشاء المزايا الاقتصادية من أي شخص يحيط نفسه بالنصيحة والمشورة والتعاون الشخصي لمجموعة من الرجال المستعدين لتقديم المساعدة المخلصة له، بروح من الانسجام التام. كان هذا الشكل من أشكال التحالف التعاوني أساس كل ثروة عظيمة تقريبًا. إن فهمك لهذه الحقيقة العظيمة قد يحدد بالتأكيد وضعك المالي.

إن المرحلة النفسية لمبدأ العقل الخبير هي أكثر تجريدية، وأصعب بكثير في الفهم، لأنها تشير إلى القوى الروحية التي لا يعرفها الجنس البشري

بشكل جيد. قد تجد اقتراحًا مهمًا من هذا البيان: "لا يوجد عقلان يجتمعان أبدًا بدون أن يخلقا قوة ثالثة غير مرئية وغير ملموسة يمكن تشبيهها بعقل ثالث."

ضع في اعتبارك حقيقة أنه لا يوجد سوى عنصرين معروفين في الكون كله، الطاقة والمادة. إنها حقيقة معروفة وهي أن المادة قد تنقسم إلى وحدات من الجزيئات والذرات والإلكترونات. هناك وحدات من المادة يمكن عزلها وفصلها وتحليلها.

وبالمثل، هناك وحدات للطاقة.

العقل البشري هو شكل من أشكال الطاقة، وجزء منه روحاني بطبيعته. عندما يتم تنسيق عقلي شخصين في روح التناغم، فإن الوحدات الروحية للطاقة لكل عقل تشكل تقاربًا، والذي يشكل المرحلة "النفسية" للعقل الخبير.

إن مبدأ العقل الخبير، أو بالأحرى السمة الاقتصادية له، لفت انتباهي لها لأول مرة أندرو كارنيجي، منذ أكثر من خمسة وعشرين عامًا. كان اكتشاف هذا المبدأ مسؤولاً عن اختيار عمل حياتي.

تألفت مجموعة العقل الخبير التابعة للسيد كارنيجي من طاقم من حوالي خمسين رجلًا، أحاط بهم، لغرض محدد وهو تصنيع وتسويق

الفولاذ. وقد عزا ثروته كلها إلى القوة التي جمعها من خلال هذا "العقل الخبير".

قم بتحليل سجل أي رجل جمع ثروة كبيرة، والعديد من أولئك الذين تراكمت لديهم ثروات متواضعة، وستجد أنهم إما قد استخدموا بشكل واعي أو بغير وعي مبدأ "العقل الخبير".

يمكن تجميع الطاقة الكبيرة من خلال عدم وجود مبدأ آخر!

الطاقة هي مجموعة اللبنة الشاملة في الطبيعة، والتي من خلالها تبني كل شيء مادي في الكون، بما في ذلك الإنسان، وكل شكل من أشكال الحياة الحيوانية والنباتية. من خلال عملية لا يفهمها تمامًا إلا الطبيعة، فإنها تترجم الطاقة إلى مادة.

لبنة بناء الطبيعة متاحة للإنسان، في الطاقة التي ينطوي عليها التفكير! يمكن مقارنة دماغ الرجل ببطارية كهربائية. يمتص الطاقة من الأثير، الذي يتخلل كل ذرة من المادة، ويملأ الكون بأسره.

من المعروف جيدًا أن مجموعة من البطاريات الكهربائية ستوفر طاقة أكثر من بطارية واحدة. ومن الحقائق المعروفة أيضًا أن البطارية الفردية ستوفر الطاقة بما يتناسب مع عدد وسعة الخلايا التي تحتويها.

يعمل الدماغ بطريقة مماثلة. يفسر هذا حقيقة أن بعض الأدمغة أكثر كفاءة من غيرها، ويؤدي إلى هذه العبارة الهامة - مجموعة من الأدمغة

منسقة (أو متصلة) بروح من الانسجام، ستوفر طاقة فكرية أكثر من دماغ واحد، تمامًا مثل ستوفر مجموعة البطاريات الكهربائية طاقة أكثر من بطارية واحدة.

من خلال هذه الاستعارة يتضح على الفور أن مبدأ العقل الخبير يحمل سر القوة التي يستخدمها الرجال الذين يحيطون أنفسهم برجال عقول آخرين.

فيما يلي، بيان آخر سيقود إلى فهم أقرب إلى فهم المرحلة النفسية لمبدأ العقل الخبير: عندما يتم تنسيق مجموعة من الأدمغة الفردية وتعمل في تناغم، تصبح الطاقة المتزايدة التي تم إنشاؤها من خلال هذا التحالف متاحة للجميع "العقل الفردي في المجموعة".

من الحقائق المعروفة أن هنري فورد بدأ حياته المهنية تحت وطأة الفقر والامية والجهل. ومن الحقائق المعروفة أيضًا أنه خلال فترة العشر سنوات القصيرة التي لا يمكن تصورها، أتقن السيد فورد هذه العوائق الثلاثة، وأنه في غضون خمسة وعشرين عامًا جعل نفسه أحد أغنى الرجال في أمريكا. ارتبط بهذه الحقيقة، المعرفة الإضافية التي أصبحت خطوات السيد فورد الأكثر سرعة ملحوظة، منذ الوقت الذي أصبح فيه صديقًا شخصيًا لتوماس إديسون، وستبدأ في فهم ما يمكن أن يحققه تأثير عقل على آخر. اذهب خطوة أبعد، وفكر في حقيقة أن أبرز إنجازات السيد فورد بدأت منذ الوقت الذي شكل فيه معارف هارفي فايرستون، وجون بوروز،

ولوثر بوربانك ، (كل رجل يتمتع بقدرة عقلية كبيرة) ، وستكون لديك مزيد من الأدلة على أن القوة يمكن إنتاجها من خلال تحالف العقول الودي.

ليس هناك شك يُذكر في أن هنري فورد هو أحد أفضل الرجال المطلعين في عالم الأعمال والصناعة. مسألة ثروته لا تحتاج إلى مناقشة. قم بتحليل الأصدقاء الشخصيين المقربين للسيد فورد، والذين تم ذكر بعضهم بالفعل، وستكون مستعدًا لفهم العبارة التالية: -

"ياخذ الرجال طبيعة وعادات وقوة التفكير لأولئك الذين يرتبطون بهم بروح التعاطف والوثام."

قام هنري فورد بجلد الفقر والأمية والجهل بتحالفه مع العقول العظيمة التي استوعبت ذبذبات الفكر في ذهنه. من خلال علاقته مع إديسون وبوربانك وبوررو وفاييرستون، أضاف السيد فورد إلى قوته العقلية، مجموع وجوهر الذكاء والخبرة والمعرفة والقوى الروحية لهؤلاء الرجال الأربعة. علاوة على ذلك، فقد استخدم مبدأ العقل الخبير واستفاد منه من خلال الأساليب الإجرائية الموضحة في هذا الكتاب.

هذا المبدأ متاح لك!

لقد ذكرنا بالفعل المهاتما غاندي. ربما نظر إليه غالبية الذين سمعوا عن غاندي على أنه مجرد رجل صغير غريب الأطوار، يتجول دون ارتداء ملابس رسمية، ويثير المتاعب للحكومة البريطانية.

في الواقع، غاندي ليس غريب الأطوار، لكنه أقوى رجل يعيش الآن. (مقدّرًا بعدد أتباعه وإيمانهم بقائدهم.) علاوة على ذلك، ربما يكون أقوى رجل عاش على الإطلاق. قوته سلبية، لكنها حقيقية.

دعونا ندرس الطريقة التي بلغ بها قوته الهائلة، يمكن شرحها في بضع كلمات، لقد جاء بقوة من خلال حث أكثر من مائتي مليون شخص على التنسيق، بالعقل والجسد، بروح التناغم، من أجل هدف محدد.

باختصار، لقد أنجز غاندي معجزة، لأنها معجزة عندما يمكن حث مائتي مليون شخص-وليس إجبارهم-على التعاون بروح الوئام، لفترة غير محدودة. إذا كنت تشك في أن هذه معجزة، فحاول حث أي شخصين على التعاون بروح الانسجام لأية فترة زمنية.

يعرف كل رجل يدير شركة ما مدى صعوبة جعل الموظفين يعملون معًا بروح- تشبه إلى حد بعيد-الانسجام.

قائمة المصادر الرئيسة التي يمكن الحصول على القوة من خلالها، كما رأيتم، يرأسها الذكاء غير المتناهي. عندما يقوم شخصان أو أكثر بالتنسيق بروح التناغم، والعمل نحو هدف محدد، فإنهم يضعون أنفسهم في موقع، من خلال هذا التحالف، لامتصاص القوة مباشرة من المخزن العالمي العظيم للذكاء غير النهائي. هذا هو أعظم مصادر القوة، إنه المصدر الذي

يتجه إليه العبقري، إنه المصدر الذي يتجه إليه كل قائد عظيم، (سواء كان واعيًا للحقيقة أم لا).

المصدران الرئيسيان الآخران اللذان يمكن الحصول منهما على المعرفة الضرورية لتراكم القوة، ليسا أكثر موثوقية من الحواس الخمس للإنسان. لا يمكن الاعتماد على الحواس دائمًا، الذكاء غير النهائي لا يخطئ.

في الفصول اللاحقة، سيتم وصف الطرق التي يمكن من خلالها الاتصال بسهولة بالذكاء اللانهائي. هذه ليست دورة في الدين، لا ينبغي تفسير أي مبدأ أساسي موصوف في هذا الكتاب على أنه يهدف إلى التدخل بشكل مباشر أو غير مباشر في العادات الدينية لأي رجل. اقتصر هذا الكتاب، حصريًا، على إرشاد القارئ إلى كيفية تحويل الهدف المحدد من الرغبة في الحصول على المال، إلى ما يعادلها من المال.

اقرأ وفكر وتأمل وأنت تقرأ. قريبًا، سيتم الكشف عن الموضوع بأكمله، وسوف تراه في المنظور الصحيح. أنت الآن ترى تفاصيل الفصول الفردية.

المال خجول ومراوغ مثل عذراء "الزمن القديم". يجب أن يتم كسبه بأساليب لا تختلف عن تلك التي يستخدمها العاشق المصمم في السعي وراء الفتاة التي يختارها. ومن قبيل الصدفة، فإن القوة المستخدمة في "التودد" للمال لا تختلف كثيرًا عن تلك المستخدمة في استمالة الفتاة. يجب أن تختلط تلك القوة، عند استخدامها بنجاح في السعي وراء المال،

بالإيمان، ويجب أن تكون مختلطة مع الرغبة، كما يجب أن تكون مختلطة مع الإصرار، ويجب أن يتم تطبيقها من خلال خطة، ويجب تعيين تلك الخطة في عمل.

عندما يأتي المال بكميات تعرف باسم "المال الوفير"، فإنه يتدفق إلى الشخص الذي يجمعه، كما يتدفق الماء إلى أسفل التل. يوجد تيار كبير غير مرئي من الطاقة، والذي يمكن مقارنته بالنهر. إلا أن جانبًا واحدًا يتدفق في اتجاه واحد، حاملًا كل من يدخل هذا الجانب من التيار، للأمام وللأعلى إلى الثروة-والجانب الآخر يتدفق في الاتجاه المعاكس، حاملًا كل شيء حظ للدخول فيه، وغير القادرين لتخليص أنفسهم منه إلى البؤس والفقر.

لقد أدرك كل رجل جمع ثروة كبيرة وجود تيار الحياة هذا؛ يتكون من عملية التفكير، وتشكل المشاعر الإيجابية للفكر جانب التيار الذي يحمل المرء على الثروة، والمشاعر السلبية تشكل الجانب الذي يقود المرء إلى الفقر. هذا يحمل فكرة ذات أهمية هائلة للشخص الذي يتابع هذا الكتاب بهدف تجميع ثروة.

إذا كنت في جانب تيار القوة الذي يؤدي إلى الفقر، فقد يكون هذا بمثابة مجدف، يمكنك من خلاله دفع نفسك إلى الجانب الآخر من التيار. يمكنه أن يخدمك فقط من خلال التطبيق والاستخدام. مجرد القراءة وإصدار الأحكام عليها، بطريقة أو بأخرى، لن يفيدك بأية حال من الأحوال.

يمر بعض الأشخاص بتجربة التناوب بين الجوانب الإيجابية والسلبية للتيار، في بعض الأحيان على الجانب الإيجابي، وفي بعض الأحيان على الجانب السلبي. اجتاحت انهيار وول ستريت "1929" ملايين الأشخاص من الجانب الإيجابي إلى الجانب السلبي للتيار. هؤلاء الملايين يكافحون، بعضهم في حالة من اليأس والخوف، للعودة إلى الجانب الإيجابي للتيار. هذا الكتاب كتب خصيصاً لهؤلاء الملايين.

غالبًا ما يغير الفقر والثروة الأماكن، علّم الانهيار العالم هذه الحقيقة، على الرغم من أن العالم لن يتذكر الدرس طويلًا. يمكن للفقر - وبشكل عام - أن يحل طوعية محل الثروة، عندما تحل الثروة محل الفقر، عادة ما يتم إحداث التغيير من خلال خطط جيدة التصميم والتنفيذ بعناية. الفقر لا يحتاج إلى خطة، إنه لا يحتاج إلى من يساعده، لأنه جريء وقاسٍ، أما الثروة فهي خجولة يجب أن "تنجذب".

يمكن لأي شخص أن يتمنى الثراء، ومعظم الناس يفعلون ذلك، لكن القليل منهم فقط يعرفون أن الخطة المحددة، بالإضافة إلى الرغبة الملتهبة في الحصول على الثروة، هي الوسيلة الوحيدة التي يمكن الاعتماد عليها لتراكم الثروة.

الخطوة العاشرة نحو الثراء

تحويل الجنس

لغز تحويل الجنس

معنى كلمة "تحويل"، بلغة بسيطة، "تغيير أو نقل عنصر، أو شكل من أشكال الطاقة، إلى عنصر آخر".

عاطفة الجنس تخلق حالة ذهنية؛ بسبب الجهل بالموضوع، ترتبط هذه الحالة الذهنية عمومًا بالجسم، وبسبب التأثيرات غير اللائقة، التي تعرض لها معظم الناس، في اكتساب المعرفة بالجنس، فإن الأشياء الجسدية أساسًا قد انحازت إلى درجة عالية من التحيز للعقل.

عاطفة الجنس تعود إلى إمكانية وجود ثلاث إمكانات بناءة، هي: -

1. خلود البشرية.
 2. الحفاظ على الصحة، (بصفتها وكالة علاجية، لا مثيل لها).
 3. تحول الرداءة إلى العبقريّة من خلال التحويل.
- تحويل الجنس بسيط ويمكن تفسيره بسهولة. إنه يعني تحول العقل من أفكار التعبير الجسدي إلى أفكار ذات طبيعة أخرى.

الرغبة الجنسية هي أقوى الرغبات البشرية، عندما تكون مدفوعًا بهذه الرغبة، يطور الرجال الحرص على الخيال والشجاعة وقوة الإرادة والمثابرة والقدرة الإبداعية غير المعروفة لهم في أوقات أخرى. إن الرغبة في الاتصال الجنسي قوية للغاية ودافعة لدرجة أن الرجال يخاطرون بحرية بالحياة والسمعة للانغماس فيه. عند تسخيره وإعادة توجيهه وفقًا لخطوط أخرى، تحافظ هذه القوة المحفزة على جميع سماتها المتمثلة في الحرص على الخيال والشجاعة وما إلى ذلك، والتي يمكن استخدامها كقوى إبداعية قوية في الأدب أو الفن أو في أي مهنة أو دعوة أخرى، بما في ذلك، بالطبع، تراكم الثروات.

يتطلب تحويل الطاقة الجنسية ممارسة قوة الإرادة بالتأكيد، لكن المكافأة تستحق الجهد المبذول. الرغبة في التعبير الجنسي فطرية وطبيعية. الرغبة لا يمكن ولا ينبغي غمرها أو القضاء عليها. ولكن يجب أن يُمنح متنفسًا من خلال أشكال التعبير التي تثري جسد الإنسان وعقله وروحه. إذا لم يتم منح هذا الشكل مخرج، من خلال التحويل، فسوف يبحث عن منافذ عبر قنوات مادية بحتة.

قد يتم بناء سد على نهر، والتحكم في مياهه لبعض الوقت، ولكن في نهاية المطاف، سوف يجبر على وجود منفذ. وينطبق الشيء نفسه على عاطفة الجنس، قد يكون مغمورًا ومراقبًا لفترة من الوقت، لكن طبيعته

ذاتها تجعله يبحث دائماً عن وسائل التعبير. إذا لم يتم تحويله إلى جهد إبداعي، فستجد منفذاً أقل جدارة.

من حسن الحظ، حقاً، وجود الشخص الذي اكتشف كيف يمنح العاطفة الجنسية منفذاً من خلال شكل من أشكال الجهد الإبداعي، لأنه، من خلال هذا الاكتشاف، ارتقى بنفسه إلى مرتبة العبقرى.

كشف البحث العلمي عن هذه الحقائق المهمة:

1 - الرجال ذوو الإنجازات الأكبر هم الرجال ذوو الطبيعة الجنسية عالية التطور؛ الرجال الذين تعلموا فن التحويل الجنسي.

2 - الرجال الذين راكموا ثروات طائلة وحققوا شهرة كبيرة في الأدب والفن والصناعة والهندسة المعمارية والمهن، كانوا مدفوعين بتأثير المرأة.

يعود البحث الذي تمت من خلاله هذه الاكتشافات المذهلة إلى صفحات السيرة والتاريخ لأكثر من ألفي عام. أينما كان هناك دليل متاح فيما يتعلق بحياة الرجال والنساء الذين حققوا إنجازات عظيمة، فإنه يشير بشكل مقنع إلى أنهم يمتلكون طبيعة جنسية متطورة للغاية.

إن عاطفة الجنس هي "قوة لا تقاوم" لا يمكن أن يكون هناك معارضة ضدها مثل "الجسد الثابت". عندما يدفعه هذا الشعور، يصبح الرجال موهوبين بقوة خارقة للعمل. افهم هذه الحقيقة، وسوف تدرك أهمية العبارة التي تقول إن تحويل الجنس سيرفع المرء إلى منزلة العبقرى.

عاطفة الجنس تحتوي على سر القدرة على الإبداع.

دمروا الغدد الجنسية سواء في الإنسان أو البهائم وأزيلوا المصدر الرئيس للفعل. ولإثبات ذلك، لاحظ ما يحدث لأي حيوان بعد إخصائه. يصبح الثور سهل الانقياد مثل البقرة بعد أن يتم تغييره جنسياً. التحريف الجنسي يأخذ من الذكر، سواء أكان إنساناً أم بهيمة، كل القتال الذي كان فيه. تغيير جنس الأنثى - له نفس التأثير.

محفزات العقل

يستجيب العقل البشري للمنبهات، والتي من خلالها يمكن "ربطه" بمعدلات اهتزاز عالية، والمعروفة باسم الحماس، والخيال الإبداعي، والرغبة الشديدة، إلخ. والمحفزات التي يستجيب لها العقل بحرية أكبر: -

1. الرغبة في التعبير الجنسي
2. الحب
3. رغبة ملتهبة في الشهرة أو السلطة أو المكاسب المالية
4. الموسيقى
5. الصداقة بين الجنسين أو من الجنس الآخر.
6. تحالف العقل الخبير يقوم على انسجام شخصين أو أكثر يتحالفون من أجل التقدم الروحي أو الزمني

7. المعاناة المتبادلة، مثل تلك التي يعاني منها الأشخاص

المضطهدون

8. الإيحاء التلقائي

9. الخوف

10. المخدرات والكحول

تأتي الرغبة في التعبير الجنسي على رأس قائمة المحفزات، التي "تزيد" بشكل فعال اهتزازات العقل وتبدأ "عجلات" الفعل الجسدي. ثمانية من هذه المحفزات طبيعية وبناءة. اثنان مدمران. تم تقديم القائمة هنا بغرض تمكينك من إجراء دراسة مقارنة للمصادر الرئيسية لتحفيز العقل. من هذه الدراسة، سيتبين بسهولة أن عاطفة الجنس هي- على الأرجح- أقوى، وأقوى محفزات العقل.

هذه المقارنة ضرورية كأساس؛ لإثبات القول بأن تحويل الطاقة الجنسية- قد يرفع المرء إلى مرتبة العبقرية. دعونا نكتشف ما الذي يشكل عبقرية. قال بعض الحكماء إن العبقرية هو الرجل الذي "يرتدي شعراً طويلاً، ويأكل طعاماً غريباً، ويعيش بمفرده، ويكون هدفاً لصانعي النكات". أفضل تعريف للعبقرية هو "الرجل الذي اكتشف كيفية زيادة اهتزازات الفكر إلى النقطة التي يمكنه فيها التواصل- بحرية- مع مصادر المعرفة غير المتاحة من خلال المعدل العادي لتذبذب الفكر".

الشخص الذي يفكر سيرغب في طرح بعض الأسئلة المتعلقة بهذا التعريف للعبقرية. سيكون السؤال الأول، "كيف يمكن للمرء أن يتواصل مع مصادر المعرفة التي لا تتوفر من خلال المعدل العادي لتذبذب الفكر؟"

سيكون السؤال التالي، "هل هناك مصادر معروفة للمعرفة متاحة فقط للجينات، وإذا كان الأمر كذلك، ما هي هذه المصادر، وكيف يمكن الوصول إليها بالضبط؟"

سنقدم دليلاً على صحة بعض العبارات الأكثر أهمية الواردة في هذا الكتاب-أو على الأقل- سنقدم دليلاً يمكنك من خلاله تأمين دليلك من خلال التجريب، وعند القيام بذلك، سنجيب على هذين السؤالين.

"العبقرية" طُوِّرت من خلال الحاسة السادسة

لقد تم إثبات حقيقة "الحاسة السادسة" بشكل جيد؛ هذا الحاسة السادسة هي "الخيال الإبداعي"، إن قدرة الخيال الإبداعي هي ملكة لا يستخدمها غالبية الناس أبداً خلال حياتهم بأكملها، وإذا تم استخدامها على الإطلاق، فإنها- عادة- ما تحدث بمجرد الصدفة. يستخدم عدد قليل نسبياً من الناس، بتعمد واستهداف مدبر، قدرة الخيال الإبداعي. أولئك الذين يستخدمون هذه القدرة طواعية، ومع فهم وظائفها، هم الجيل الثاني.

ملكة الخيال الإبداعي

إنَّ ملكة الخيال الإبداعي تُمثِّل الرابط الروحي الذي ينسج بين عقل الإنسان المحدود والذكاء اللامتناهي. فكل ما يُطلق عليه اسم الوحي، كما يشير إليه أهل الدين، وكل اكتشاف للمبادئ الجديدة في مجالات الاختراع، يُستمد من قوى هذا الخيال الإبداعي.

عندما تتفجر الأفكار أو تتشكل المفاهيم في عقولنا، عبر ما يُعرف بالحدس، فإنها تنبعث من مصادر متنوعة، هي:

1. الذكاء اللامتناهي الذي يظل دائماً في الأفق، يمدُّنا بالإلهام.
 2. العقل الباطن للفرد، خزَّان الانطباعات الحسية والدوافع الفكرية التي تكتسب عبر الحواس الخمس، متجسدةً في أعماق النفس.
 3. من عقل إنسان آخر، حيث تولد الفكرة أو الصورة عبر التفكير الواعي، لتتألق في الوعي.
 4. من مخزن العقل الباطن لذلك الشخص الآخر، الذي ينطوي على كنوز لا تُحصى من الخواطر.
- لا توجد مصادر أخرى معروفة تُتيح لنا تلقي الأفكار "الملهمة" أو "الحدسية".

يعمل الخيال الإبداعي بكفاءة أكبر حين تهتز أنسجة العقل بمعدل عالٍ، أي عندما يتجاوز العقل الحدود الطبيعية للتفكير. وعندما يتحفز الدماغ عبر واحد أو أكثر من المنشطات الذهنية العشرة، فإن تأثيره يرفع الفرد بعيدًا عن أفق الفكر المألوف، مُتيحًا له تصور مساحات وجودية وجوانب إبداعية قد لا تُرى على مستوى التفكير العادي.

عندما يبلغ الفرد هذا السمو الفكري، كما لو أنه صعد إلى طائرة تتجاوز الحدود الطبيعية للرؤية، فإنه يجد نفسه في فضاءٍ شاسع، حيث تتلاشى قيود الأفكار اليومية والتحديات الحياتية. هنا، يتمكن من استكشاف آفاق غير مرئية، متحررًا من القيود التي تعوق تفكيره.

في هذا المستوى من التفكير الرفيع، تُمنح القوة الإبداعية للعقل حرية كاملة للعمل. ويُهيأ السبل أمام "الحاسة السادسة" لتأدية دورها، مُستقبلًا الأفكار التي لا يمكن أن تصل إليها تحت ظروف عادية. فالحاسة السادسة هي الجسر الذي يميز العبقرى عن العادي.

تتجلى قوة الإبداع في مدى انتباه العقل واستقباله للذبذبات المحيطة، وهي تنبثق من أعماق النفس. ومع تزايد استخدام هذه القوة، يُدرك الفرد أن تلك الحوافز الفكرية تتطلب منه الاعتماد المستمر على تلك الطاقة المبدعة. لا يمكن تطوير هذه القدرة إلا من خلال الممارسة المستمرة.

إن ما يُعرف بـ "الضمير" يعمل بشكل كامل عبر قدرة الحاسة السادسة. ويتجلى علو مكانة كبار الفنانين والكتاب والموسيقين والشعراء في اعتمادهم الدائم على "الصوت الصغير الثابت" الذي يناديهم من داخلهم، من خلال ملكة الخيال الإبداعي. ولقد أثبتت التجارب أن أفضل الأفكار تبرز من عمق الأحاسيس والمشاعر الملتهبة، التي تمنح الحياة معنى وجمالاً لا يُضاهى.

رحلة إلى عوالم الإبداع

يُروى أن هناك خطيباً عظيماً، لا تبلغ عظمته ذروتها إلا عندما يُغمض عينيه ويتجلى في فضاءات الخيال الإبداعي. وعندما سُئل عن سبب إغلاق عينيه قبل الوصول إلى قمة خطابه، أجاب بكل تواضع: "إنني أفعل ذلك لأنني في تلك اللحظات أتحدث من أعماق أفكارني التي تنبعث من داخلي."

في سياق موازٍ، اتبع أحد أكثر الممولين الأمريكيين نجاحاً شهيراً عادةً غريبة، حيث كان يغلق عينيه لمدة دقيقتين أو ثلاث قبل اتخاذ أي قرار. وعندما استُفسر عن هذه العادة، أوضح قائلاً: "بإغلاق عيني، أستطيع الاعتماد على مصدر ذكاء أسمى."

أما الدكتور إلمر جيتس، الذي ترك بصمة لا تُنسى في عالم الاختراعات، فقد أنشأ أكثر من 200 براءة اختراع، العديد منها يعد جوهرياً، من خلال

عملية تنمية واستخدام قواه الإبداعية. كان الدكتور جيتس عالمًا عظيمًا، وإن لم يكن معروفًا على نطاق واسع، إلا أن أساليبه كانت مثيرة للاهتمام.

في مختبره، كان لديه ما يُعرف بـ "غرفة الاتصال الشخصية"، وهي مساحة معدة لتجريد كل ما يُعيق الصفاء الذهني. كانت الغرفة مظلمة، تضم طاولة صغيرة مُعدّة للكتابة، وفي الجدار المقابل، زر كهربائي يتحكم في الإضاءة. وعندما كان يرغب في الانغماس في قوى خياله الإبداعي، كان يدخل هذه الغرفة، يجلس على الطاولة، ويطفئ الأنوار، ليبدأ في تركيز ذهنه على العوامل المعروفة للاختراع الذي يعمل عليه، مُنتظرًا حتى تبدأ الأفكار في الوميض داخل ذهنه.

في إحدى المرات، تسرّبت الأفكار إليه بسرعة مذهلة، حتى أُجبر على الكتابة لمدة ثلاث ساعات متواصلة. وعندما توقفت تلك الأفكار عن التدفق، اكتشف في ملاحظاته وصفًا دقيقًا لمبادئ لم يكن لها مثيل في عالم المعرفة العلمية.

علاوة على ذلك، وجدت الحلول لمشاكله بشكلٍ ذكي في تلك الملاحظات، مما أتاح له إتمام أكثر من 200 براءة اختراع، انطلقت من عقول لم تكتمل بعد، ولكنها كانت مليئة بالعبقريّة. الدليل على ذلك موجود في سجلات مكتب براءات الاختراع بالولايات المتحدة.

لقد كان الدكتور جيتس يكسب عيشه من خلال "التأمل في الأفكار" للأفراد والشركات، حيث دفعت له بعض الشركات الكبرى في أمريكا مبالغ طائلة بالساعة مقابل ذلك.

غالبًا ما تكون القدرة المنطقية مضللة، إذ تتأثر إلى حد كبير بتجارب الفرد المتراكمة. فليس كل ما يتعلمه الإنسان من خلال "الخبرة" دقيقًا، بينما تُعد الأفكار التي تستقبلها النفس عبر القدرة الإبداعية أكثر موثوقية، إذ تأتي من مصادر أسمى وأعمق مما تقدمه أنماط التفكير التقليدي.

الفارق بين العبقرية والهوس

يمكن العثور على الفارق الجوهرى بين العبقرى والمخترع العادى "المهووس" فى كون العبقرى يعتمد على ملكته فى الخيال الإبداعى، بينما يفتقر "المهووس" إلى الوعى بهذه القوة. يستغل المخترع العلمى، كالسيد إديسون والدكتور جيتس، كل من قدرات الخيال التركيبية والإبداعية معًا.

فالمخترع العلمى، أو "العبقرى"، يبدأ عمله من خلال تنظيم ودمج الأفكار المعروفة، أو المبادئ المستخلصة من تجاربه السابقة، مستفيدًا من قدرته التركيبية (أي القدرة على التفكير). وإذا وجد أن المعرفة المتراكمة لا تكفى بعد الانتهاء من اختراعه، فإنه يلجأ إلى مصادر المعرفة التى توفرها له ملكته الإبداعية. تختلف الطريقة التى يتبعها كل فرد فى ذلك، لكن هناك خطوات شاملة تعكس مضمون إجراءاتهم:

أولاً، يحفز المخترع عقله ليعمل على مستوى أعلى من المتوسط، مستعيناً بواحد أو أكثر من المنشطات الذهنية العشرة، أو أي منشطات يختارها. ثم يركز على العوامل المعروفة (الجزء النهائي) من اختراعه، ويشكل في ذهنه صورة كاملة للعوامل غير المعروفة (الجزء غير المكتمل) لاختراعه. يحتفظ بهذه الصورة في ذهنه حتى تستحوذ عليها ملكته الباطنة، ثم يقوم بتصفية ذهنه من جميع الأفكار الأخرى، وينتظر إجابته التي تظهر كـ "وميض" في عقله.

في بعض الأحيان، تكون النتائج واضحة وفورية، بينما في أوقات أخرى قد تكون سلبية، وهذا يعتمد على حالة تطور "الحاسة السادسة"، أو القدرة الإبداعية.

السيد إديسون، على سبيل المثال، جرب أكثر من 10,000 مجموعة مختلفة من الأفكار باستخدام قدرته التركيبية قبل أن يصل إلى "الضبط" النهائي من خلال قدرته الإبداعية، ليحقق اختراع الضوء المتوهج. وكانت تجربته مشابهة حينما طور آلة التحدث.

هناك العديد من الأدلة الموثوقة التي تؤكد وجود القدرة على الخيال الإبداعي. يأتي هذا الدليل من التحليل الدقيق لأشخاص أصبحوا قادة في مجالاتهم، رغم عدم حصولهم على تعليم مكثف. يُعتبر أبراهام لينكولن مثلاً بارزاً لقائد عظيم تمكن من تحقيق العظمة من خلال اكتشافه

واستخدامه لخياله الإبداعي. وقد اكتشف هذه القدرة بعد لقائه بـ آن روتليدج، وهو حدث يحمل أهمية كبيرة في دراسة مصادر العبقريّة.

تاريخ الإنسانية مليء بسجلات القادة العظماء الذين ترتبط إنجازاتهم بشكل مباشر بتأثير النساء اللائي أسهمن في تنشيط قدراتهم الإبداعية من خلال تحفيز الرغبة الجنسية. كان نابليون بونابرت أحد هؤلاء القادة، حيث ألهم من زوجته الأولى، جوزفين، ليكون لا يُقهر ولا يُهزم. وعندما دفعته "حكيمته الأفضل" أو قدرته المنطقية إلى ترك جوزفين، بدأ في الانحدار، وكانت هزيمته وسانت هيلانة في الأفق.

إذا سمح الذوق الجيد، فقد نذكر بسهولة عشرات الرجال، المعروفين جيداً لدى الشعب الأمريكي، الذين صعدوا إلى ارتفاعات كبيرة من الإنجاز تحت تأثير زوجاتهم المحفز، ثم عادوا إلى الدمار بعد أن ذهب المال والسلطة براءوسهم ووضعوا الزوجة العجوز جانبا من أجل زوجة جديدة. لم يكن نابليون هو الرجل الوحيد الذي اكتشف أن التأثير الجنسي، من المصدر الصحيح، أقوى من أي بديل للمنفعة، والذي قد ينشأ عن مجرد سبب.

العقل البشري يستجيب للمحفزات!

من بين أعظم وأقوى هذه المحفزات الرغبة الجنسية. عند تسخيرها وتحويلها، تكون هذه القوة الدافعة قادرة على رفع الرجال إلى ذلك المجال

الأعلى من الفكر الذي يمكنهم من السيطرة على مصادر القلق والانزعاج الصغير الذي يحيط بمسارهم في المستوى السفلي.

لسوء الحظ، فقط الجيني هو من قام بهذا الاكتشاف. قبل آخرون تجربة الرغبة الجنسية، دون اكتشاف أحد إمكاناتها الرئيسية -وهي حقيقة تفسر العدد الكبير من "الآخرين" مقارنة بالعدد المحدود من الجينات.

لغرض إنعاش الذاكرة، فيما يتعلق بالحقائق المتاحة من السير الذاتية لبعض الرجال، نقدم هنا أسماء عدد قليل من الرجال الذين حققوا إنجازات بارزة، وكان من المعروف أن كلا منهم كان ذا طبيعة جنسية عالية. العبقرية التي كانت لهم، وجدت بلا شك مصدر قوتها في الطاقة الجنسية المتحولة:

جورج واشنطن/ نابليون بونابرت/ ويليام شكسبير/ أبراهام لينكولن/
رالف والدو إيمرسون/ روبرت بيرنز/ توماس جيفرسون/ إلبرت هوبارد/
إلبرت جاري/ أوسكار ويلد/ وودرو ويلسون/ جون إتش/ باتيرسون

ستمكنك معرفتك الخاصة بالسيرة الذاتية من الإضافة إلى هذه القائمة. ابحث، إن أمكن - عن رجل واحد - في كل تاريخ الحضارة، حقق نجاحًا باهرًا في أية دعوة، ولم يكن مدفوعًا بطبيعة جنسية متطورة.

إذا كنت لا ترغب في الاعتماد على السير الذاتية لرجال - ليسوا على قيد الحياة الآن - فقم بجرد أولئك الذين تعرف أنهم رجال يتمتعون بإنجازات

عظيمة، وانظر ما إذا كان بإمكانك العثور بينهم على شخص لا يمارس الجنس بشكل كبير.

الطاقة الجنسية هي الطاقة الإبداعية لجميع الجنيات. لم يكن هناك ولن يكون هناك قائد أو بانٍ أو فنان عظيم يفتقر إلى هذه القوة الدافعة للجنس.

بالتأكيد لن يسيء أحد فهم هذه العبارات ليعني أن جميع الذين يمارسون الجنس بشكل كبير هم من الجنيات! يصل الإنسان إلى منزلة العبقرى فقط إذا ما حفز عقله بحيث يعتمد على القوى المتاحة، من خلال القوة الإبداعية للخيال. من أهم المحفزات التي يمكن أن ينتج عنها "تصعيد" الاهتزازات هو الطاقة الجنسية. إن مجرد امتلاك هذه الطاقة لا يكفي لإنتاج عبقرى. يجب أن تتحول الطاقة من الرغبة في الاتصال الجسدي، إلى شكل آخر من أشكال الرغبة والعمل، قبل أن ترفع المرء إلى منزلة العبقرى.

بعيداً عن أن يصبحوا عباقرة، بسبب الرغبات الجنسية الكبيرة، فإن غالبية الرجال ينزلون من أنفسهم، من خلال سوء الفهم وإساءة استخدام هذه القوة العظيمة، إلى منزلة الحيوانات الدنيا.

لماذا نادراً ما ينجح الرجال قبل الأربعين؟!

اكتشفت، من خلال تحليل أكثر من 25000 شخص، أن الرجال الذين ينجحون بطريقة رائعة، نادرًا ما يفعلون ذلك قبل سن الأربعين، وفي كثير من الأحيان لا يحققون وتيرتهم الحقيقية حتى يتجاوزوا سن الخمسين. كانت هذه الحقيقة مذهلة للغاية؛ لدرجة أنها دفعتني إلى الخوض في دراسة سببها بعناية أكبر، مع الاستمرار في التحقيق على مدى أكثر من اثني عشر عامًا.

كشفت هذه الدراسة عن حقيقة أن السبب الرئيس وراء عدم بدء غالبية الرجال الذين ينجحون في القيام بذلك قبل سن الأربعين إلى الخمسين، هو ميلهم إلى تبديد طاقاتهم من خلال الانغماس المفرط في التعبير الجسدي عن عاطفة الجنس. لا يتعلم غالبية الرجال أبدًا أن الرغبة في ممارسة الجنس لها احتمالات أخرى، تتجاوز كثيرًا في الأهمية، مجرد التعبير الجسدي. غالبية الذين قاموا بهذا الاكتشاف، يفعلون ذلك بعد إضاعة سنوات عديدة في فترة تكون فيها الطاقة الجنسية في أوجها، قبل سن الخامسة والأربعين إلى الخمسين. وعادة ما يتبع ذلك إنجاز جدير بالملاحظة.

تعكس حياة العديد من الرجال حتى سن الأربعين، وفي بعض الأحيان بعد ذلك بكثير، تبديدًا مستمرًا للطاقات، والذي كان من الممكن تحويله بشكل مريح إلى قنوات أفضل. إن عواطفهم الأدق والأقوى تغرس بشدة في الرياح الأربع. من هذه العادة للذكر، نشأ مصطلح "زرع شوفانه البري".

إن الرغبة في التعبير الجنسي هي أقوى وأكثر إثارة من بين جميع المشاعر البشرية، ولهذا السبب بالذات- هذه الرغبة- عندما يتم تسخيرها وتحويلها إلى أفعال، بخلاف التعبير الجسدي، قد ترفع المرء إلى مرتبة العبقري.

اعترف أحد رجال الأعمال الأكثر قدرة في أمريكا بصراحة أن سكرتيته الجذابة كانت مسئولة عن معظم الخطط التي وضعها. اعترف أن وجودها رفعه إلى آفاق الخيال الإبداعي، حيث لم يكن بإمكانه تجربته تحت أي حافز آخر.

يدين أحد أنجح الرجال في أمريكا- بمعظم نجاحه- لتأثير امرأة شابة ساحرة للغاية، كانت مصدر إلهامه لأكثر من اثني عشر عامًا. الجميع يعرف الرجل الذي تشير إليه هذه الإشارة، لكن لا يعرف الجميع المصدر الحقيقي لإنجازاته.

لا ينقص التاريخ أمثلة من الرجال- الذين وصلوا إلى منزلة الجنيات- نتيجة استخدام منبهات العقل الاصطناعية على شكل كحول ومخدرات. كتب إدغار ألن بو "الغراب" تحت تأثير الخمر، "يحلم بأحلام لم يجرؤ البشر على الحلم بها من قبل".

قام جيمس ويتكومب رايلي بأفضل كتاباته- عندما كان تحت تأثير الكحول. ربما كان هكذا رأى "التلاقي المنظم بين الحقيقة والحلم، الطاحونة فوق النهر والضباب فوق الجدول." كتب روبرت بيرنز بشكل

أفضل عندما كان مخمورًا، "بالنسبة لأولد لانج سين، يا عزيزي، سنأخذ كوبًا من اللطف حتى الآن، من أجل ألد لانج سين"

لكن دعونا نتذكر أن العديد من هؤلاء الرجال قد دمروا أنفسهم في النهاية. أعدت الطبيعة جرعاتها الخاصة التي يمكن للرجال بواسطتها تحفيز عقولهم بأمان حتى يهتزوا على مستوى يمكنهم من ضبط الأفكار الدقيقة والنادرة التي تأتي من-لا أحد يعرف من أين! لم يتم العثور على بديل مرضٍ لمنشطات الطبيعة.

إنها حقيقة معروفة جيدًا لعلماء النفس- أن هناك علاقة وثيقة جدًا بين الرغبات الجنسية والإلحاح الروحي-وهي حقيقة تفسر السلوك الغريب للأشخاص الذين يشاركون في العريضة المعروفة باسم "النهضات" الدينية الشائعة بين الأنواع البدائية.

يحكم العالم ومصير الحضارة العواطف البشرية. يتأثر الناس في أفعالهم، ليس بالعقل بقدر ما يتأثرون "بالمشاعر". يتم تعيين القوة الإبداعية للعقل في العمل بالكامل من خلال العواطف، وليس بسبب العقل البارد، أقوى المشاعر البشرية هي الجنس، وهناك منشطات ذهنية أخرى، بعضها مُدرج في القائمة، لكن لا أحد منهم، ولا كلها مجتمعة، يمكن أن تساوي القوة الدافعة للجنس.

منبه العقل هو أي تأثير سيزيد من اهتزازات الفكر بشكل مؤقت أو دائم. المنشطات العشرة الرئيسية الموصوفة هي أكثر شيوعًا، والتي يتم اللجوء إليها.

من خلال هذه المصادر، يمكن للمرء أن يتواصل مع الذكاء غير المتناهي، أو يدخل، حسب الرغبة، إلى مخزن العقل الباطن، إما عقل الفرد أو عقل شخص آخر، وهو إجراء يتسم بالعبقرية.

توصل مدرس، قام بتدريب وإدارة جهود أكثر من 30 ألف موظف مبيعات، إلى اكتشاف مذهل أن الرجال ذوي الرغبة الجنسية العالية هم البائعون الأكثر كفاءة. التفسير هو أن عامل الشخصية المعروف باسم "المغناطيسية الشخصية" ليس أكثر ولا أقل من الطاقة الجنسية. يتمتع الأشخاص ذوو الرغبة الجنسية المرتفعة دائمًا بمصدر وفير من المغناطيسية. من خلال الثقافة والفهم، يمكن الاستفادة من هذه القوة الحيوية واستخدامها لتحقيق فائدة كبيرة في العلاقات بين الناس، كما يمكن توصيل هذه الطاقة للآخرين من خلال الوسائط التالية:

1. المصافحة. تشير لمسة اليد على الفور إلى وجود المغناطيسية أو عدم وجودها.

2. نبرة الصوت. المغناطيسية، أو الطاقة الجنسية، هي العامل الذي يمكن من خلاله تلوين الصوت، أو جعله موسيقيًا وساحرًا.

3. وضع الجسم وحمله. يتحرك الأشخاص ذوو الطاقة الجنسية العالية بخفة، ونعومة وسهولة.

4. اهتزازات الفكر. يمزج الأشخاص ذوو الطاقة الجنسية المرتفعة بين عاطفة الجنس وأفكارهم، أو قد يفعلون ذلك حسب الرغبة، وبهذه الطريقة، قد يؤثرون على من حولهم.

5. زينة الجسم. عادة ما يكون الأشخاص الذين يمارسون الجنس- بشكل كبير- حذرين للغاية بشأن مظهرهم الشخصي. عادة ما يختارون الملابس ذات النمط الذي يتناسب مع شخصيتهم، ولياقتهم البدنية، وبشرتهم، وما إلى ذلك.

عند توظيف الباعة، يبحث مدير المبيعات الأكثر قدرة عن جودة المغناطيسية الشخصية كأول شرط للبائع. الأشخاص الذين يفتقرون إلى الطاقة الجنسية لن يصبحوا أبدًا متحمسين ولن يلهموا الآخرين بالحماس، والحماس هو أحد أهم متطلبات فن البيع، بغض النظر عما يبيعه المرء.

المتحدث العام، أو الخطيب، أو الواعظ، أو المحامي، أو البائع الذي يفتقر إلى الطاقة الجنسية هو "فاشل"، بقدر ما يتعلق الأمر بالقدرة على التأثير على الآخرين. أضف إلى ذلك حقيقة أن معظم الناس لا يمكن أن يتأثروا إلا من خلال التماس مشاعرهم، وستفهم أهمية الطاقة الجنسية كجزء من قدرة البائع الأصلية. يحظى كبار البائعين بمكانة الإتيقان في البيع،

لأنهم، إما بوعي أو بغير وعي، يحولون طاقة الجنس إلى حماسة المبيعات! في هذا البيان يمكن العثور على اقتراح عملي للغاية فيما يتعلق بالمعنى الفعلي لتحويل الجنس.

البائع الذي يعرف كيف يبعد ذهنه عن موضوع الجنس، ويوجهه في جهود البيع بقدر من الحماس والتصميم بقدر ما يطبق على غرضه الأصلي، اكتسب فن تحويل الجنس، سواء كان يعرف ذلك أم لا. غالبية الباعة الذين ينقلون طاقتهم الجنسية يفعلون ذلك دون أن يدركوا على الأقل ما يفعلونه، أو كيف يفعلون ذلك.

يستدعي تحويل الطاقة الجنسية قوة إرادة أكثر مما يهتم به الشخص العادي لاستخدامها لهذا الغرض. أولئك الذين يجدون صعوبة في استدعاء قوة الإرادة الكافية للتحويل، قد يكتسبون هذه القدرة تدريجيًا. على الرغم من أن هذا يتطلب قوة الإرادة، إلا أن المكافأة على الممارسة تستحق الجهد.

إن موضوع الجنس - بأكمله - هو موضوع يبدو أن غالبية الناس يجهلون فيه بشكل لا يغتفر. لقد أساء الجهل والعقل الشرير فهم الرغبة الجنسية بشكل صارخ، والافتراء عليهم، وسخرهم، لفترة طويلة حتى أن كلمة الجنس ذاتها نادرا ما تستخدم في المجتمع المهذب. الرجال والنساء المعروفون بأنهم مباركون-نعم، مباركون-ذوي طبيعة جنسية عالية، عادة ما يُنظر

إليهم على أنهم أشخاص سيتحملون المشاهدة. فبدلاً من أن يطلق عليهم مباركون، يطلق عليهم عادة ملعونون.

الملايين من الناس- حتى في عصر التنوير هذا- لديهم عقدة نقص طوروها بسبب هذا الاعتقاد الخاطئ بأن الطبيعة الجنسية العالية هي لعنة. هذه التصريحات- حول فضيلة الطاقة الجنسية- لا ينبغي أن تفسر على أنها مبرر للفُجْر. عاطفة الجنس هي فضيلة فقط عندما تستخدم بذكاء، ومع التمييز. قد يتم إساءة استخدامه، غالبًا، لدرجة أنه يضعف العقل والجسد، بدلاً من إثرائهما. العبء الملقى على عاتق هذا الفصل هو الاستخدام الأفضل لهذه القوة.

بدا الأمر مهمًا جدًا للمؤلف، عندما اكتشف أن كل قائد عظيم، كان له امتياز تحليله، كان رجلاً كانت إنجازاته مستوحاة إلى حد كبير من امرأة. في كثير من الحالات، كانت "المرأة في الحالة" زوجة متواضعة تنكر نفسها، قد سمع عنها الجمهور القليل أو لا شيء. في حالات قليلة، تم إرجاع مصدر الإلهام إلى "المرأة الأخرى"، وربما لا تكون مثل هذه الحالات غير معروفة لك تمامًا.

إن عدم الإدمان على العادات الجنسية ضار مثله مثل عدم الالتزام بعادات الشرب والأكل. في هذا العصر الذي نعيش فيه، وهو عصر بدأ مع الحرب العالمية، أصبح التعصب في عادات الجنس أمرًا شائعًا. قد تكون عريضة التساهل هذه مسؤولة عن النقص في القادة العظماء. لا يمكن لأي

إنسان أن ينتفع من قوى خياله الإبداعي، بينما يبدها. الإنسان هو المخلوق الوحيد على الأرض الذي ينتهك هدف الطبيعة في هذا الصدد. كل حيوان آخر ينغمس في طبيعته الجنسية باعتدال، وبهدف يتوافق مع قوانين الطبيعة. كل حيوان آخر يستجيب لنداء الجنس فقط في "الموسم". يميل الإنسان إلى إعلان "موسم مفتوح"!

يعرف كل إنسان ذكي أن الإفراط في التحفيز، من خلال المشروبات الكحولية والمخدرات، هو شكل من أشكال التعصب الذي يدمر الأعضاء الحيوية في الجسم، بما في ذلك الدماغ. ومع ذلك، لا يعرف كل شخص أن الانغماس المفرط في التعبير الجنسي قد يصبح عادة مدمرة ومضرة بالجهود الإبداعية مثل المخدرات أو الخمر.

الرجل المجنون بالجنس لا يختلف جوهريًا عن الرجل المجنون المخدر! كلاهما فقد السيطرة على ملكات العقل وقوة الإرادة. قد لا يؤدي الإفراط في ممارسة الجنس إلى تدمير العقل وقوة الإرادة فحسب، بل قد يؤدي أيضًا إلى الجنون المؤقت أو الدائم. تنشأ العديد من حالات المراق (المرض الوهمي) من عادات نشأت في جهل الوظيفة الحقيقية للجنس.

من خلال هذه الإشارات الموجزة إلى هذا الموضوع، يمكن أن نرى بسهولة أن الجهل بموضوع التحويل الجنسي، يفرض عقوبات شديدة على الجاهل من ناحية، ويمنع عنهم منافع هائلة، من ناحية أخرى.

يرجع الجهل المنتشر بموضوع الجنس إلى حقيقة أن الموضوع محاط بالغموض ويغمره الصمت المظلم. كان لمؤامرة الغموض والصمت نفس التأثير على عقول الشباب مثل سيكولوجية التحريم. وكانت النتيجة زيادة الفضول والرغبة في اكتساب المزيد من المعرفة حول هذا الموضوع "الممنوع"؛ ومن العار على جميع المشرعين ومعظم الأطباء-من خلال تدريب أفضل المؤهلين لتثقيف الشباب حول هذا الموضوع-لم تكن المعلومات متاحة بسهولة.

نادرًا ما يدخل الفرد في جهد إبداعي للغاية في أي مجال من مجالات العمل قبل سن الأربعين. يبلغ الرجل العادي فترة قدرته القصوى على الإبداع ما بين الأربعين والستين. تستند هذه البيانات إلى تحليل آلاف الرجال والنساء الذين تمت ملاحظتهم بعناية. يجب أن تكون مشجعة لأولئك الذين يفشلون في الوصول قبل سن الأربعين، وأولئك الذين يخافون من اقتراب "الشيخوخة"، حوالي الأربعين عامًا. السنوات ما بين الأربعين والخمسين، كقاعدة عامة، هي أكثر إثمارًا. يجب أن يقترب الإنسان من هذا العصر، لا بالخوف والارتجاف، بل بالأمل والترقب.

إذا كنت تريد دليلًا على أن معظم الرجال لا يبدأون في القيام بعملهم الأفضل قبل سن الأربعين، فقم بدراسة سجلات أكثر الرجال نجاحًا المعروفين لدى الشعب الأمريكي، وستجدها. لم يكن هنري فورد قد "حقق وتيرة" الإنجاز حتى تجاوز سن الأربعين. كان أندرو كارنيجي قد تجاوز

الأربعين قبل أن يبدأ في جني ثمار جهوده. كان جيمس جيه هيل لا يزال يدير مفتاح التلغراف في سن الأربعين. حدثت إنجازاته الهائلة بعد ذلك العصر. تمتلئ السير الذاتية للصناعيين والممولين الأمريكيين بالأدلة على أن الفترة من الأربعين إلى الستين هي سن أكثر إنتاجية للإنسان.

بين سن الثلاثين والأربعين، يبدأ الإنسان في التعلم (إذا تعلم) فن التحويل الجنسي. هذا الاكتشاف كان عرضيًا بشكل عام، وفي كثير من الأحيان يكون الرجل الذي يقوم بالاكتشاف غير واعي لاكتشافه. قد يلاحظ أن قدرته على الإنجاز قد زادت في سن الخامسة والثلاثين إلى الأربعين، ولكن في معظم الحالات، لا يعرف سبب هذا التغيير؛ أن الطبيعة تبدأ في مواءمة مشاعر الحب والجنس لدى الفرد، بين سن الثلاثين والأربعين، حتى يتمكن من الاعتماد على هذه القوى العظيمة، وتطبيقها معًا كمحفزات للعمل.

الجنس، وحده، هو دافع قوي للعمل، لكن قوته تشبه الإغصان-غالبًا ما تكون خارجة عن السيطرة. عندما تبدأ عاطفة الحب في الاختلاط بالمشاعر الجنسية، تكون النتيجة هدوء الهدف، والتوازن، ودقة الحكم، والتوازن. من هو الشخص الذي بلغ الأربعين من العمر، وهو مؤسف لدرجة أنه لا يستطيع تحليل هذه الأقوال وتثبيتها من خلال تجربته الخاصة؟

عندما يكون مدفوعًا برغبته في إرضاء المرأة، بناءً على عاطفة الجنس فقط، فقد يكون الرجل قادرًا، وعادةً ما يكون، على تحقيق إنجاز كبير، لكن أفعاله قد تكون غير منظمة ومشوهة ومدمرة تمامًا. عندما يكون مدفوعًا برغبته في إرضاء المرأة، بناءً على دافع الجنس وحده، يجوز للرجل أن يسرق ويخدع، بل ويرتكب القتل. ولكن عندما تختلط عاطفة الحب مع عاطفة الجنس، فإن هذا الرجل نفسه سيرشد أفعاله بمزيد من العقل والتوازن والعقل.

اكتشف علماء الجريمة أنه يمكن إصلاح أكثر المجرمين قسوة من خلال تأثير حب المرأة. لا يوجد سجل لمجرم تم إصلاحه - فقط - من خلال التأثير الجنسي. هذه الحقائق معروفة، ولكن سببها ليس كذلك. يأتي الإصلاح، إذا كان أصلًا، من خلال القلب أو الجانب العاطفي للإنسان، وليس من خلال رأسه أو جانب التفكير. الإصلاح يعني "تغيير القلب". هذا لا يعني "تغيير الرأس". يمكن للرجل، بسبب العقل، إجراء بعض التغييرات في سلوكه الشخصي لتجنب عواقب الآثار غير المرغوب فيها، لكن الإصلاح الحقيقي لا يأتي إلا من خلال تغيير القلب - من خلال الرغبة في التغيير.

الحب والرومانسية والجنس كلها مشاعر قادرة على دفع الرجال إلى ذروة الإنجازات الفائقة. الحب هو العاطفة التي تعمل بمثابة صمام أمان، وتضمن التوازن والالتزان والجهد البناء. عند الجمع بين هذه المشاعر الثلاثة، قد ترفع المرء إلى مستوى عبقرى. ومع ذلك، هناك عبارة لا

يعرفون سوى القليل عن عاطفة الحب. يمكن العثور على معظمهم منخرطًا في شكل من أشكال العمل المدمر، أو على الأقل لا يقوم على العدل والإنصاف تجاه الآخرين. إذا سمح الذوق الجيد، فيمكن تسمية عشرات الجنيات في مجال الصناعة والتمويل، الذين يتسلقون- بلا رحمة- على حقوق إخوانهم من الرجال. يبدو أنهم يفتقرون تمامًا إلى الضمير. يمكن للقارئ أن يزود بسهولة قائمته الخاصة بهؤلاء الرجال.

العواطف هي حالات ذهنية. قدمت الطبيعة للإنسان "كيمياء العقل" التي تعمل بطريقة مشابهة لمبادئ كيمياء المادة. من الحقائق المعروفة جيدًا أنه بمساعدة كيمياء المادة، يمكن للكيميائي أن يصنع سمًا قاتلاً عن طريق خلط عناصر معينة، ليس أي منها في حد ذاته-ضارًا بالنسب الصحيحة. وبالمثل، يمكن الجمع بين المشاعر لخلق سم قاتل. إن مشاعر الجنس والغيرة، عند مزجها، قد تحول الإنسان إلى وحش مجنون.

إن وجود أي واحد أو أكثر من المشاعر المدمرة في العقل البشري، من خلال كيمياء العقل، يشكل سمًا قد يدمر إحساس المرء بالعدالة والإنصاف. في الحالات القصوى، قد يؤدي وجود أي مزيج من هذه المشاعر في العقل إلى تدمير عقل الفرد.

يتكون الطريق إلى العبقريّة من التطوير والتحكم، واستخدام الجنس، والحب، والرومانسية. باختصار، يمكن ذكر العملية على النحو التالي:

يشجع وجود هذه المشاعر كأفكار مهيمنة في عقل الفرد، ويثبط وجود كل المشاعر المدمرة. العقل مخلوق من العادة. إنه يزدهر على الأفكار المهيمنة التي تغذيه. من خلال قدرة قوة الإرادة، يمكن للمرء أن يُثْبِتَ عن وجود أية عاطفة، ويُشَجِّعَ على وجود أية عاطفة أخرى. السيطرة على العقل، من خلال قوة الإرادة، ليس بالأمر الصعب. تأتي السيطرة من المثابرة والعادة. يكمن سر السيطرة في فهم عملية التحويل. عندما تظهر أي عاطفة سلبية في ذهن المرء، يمكن تحويلها إلى عاطفة إيجابية أو بناءة، من خلال إجراء بسيط لتغيير أفكار المرء.

لا يوجد طريق آخر للعبقرية من خلال الجهد الذاتي الطوعي! قد يصل الرجل إلى ارتفاعات كبيرة من الإنجازات المالية أو التجارية، فقط من خلال القوة الدافعة للطاقة الجنسية، لكن التاريخ مليء بالأدلة على أنه قد يحمل معه - وعادةً ما يفعل - سمات شخصية معينة تسرقه من القدرة على التصرف. إما أن تمتلك ثروته أو تتمتع بها. وهذا جدير بالتحليل والفكر والتأمل، لأنه يوضح حقيقة قد تكون معرفتها مفيدة للنساء والرجال - على حد سواء - لقد كَلَّفَ الجهل بهذا الآلاف من الناس امتياز السعادة، على الرغم من امتلاكهم ثروات.

تترك مشاعر الحب والجنس بصماتها الواضحة على الملامح. علاوة على ذلك، فإن هذه العلامات مراثية للغاية، بحيث يمكن لكل من يرغب في قراءتها. الرجل الذي تحركه عاصفة العاطفة، القائم على الرغبات الجنسية

وحدها، يعلن بوضوح عن هذه الحقيقة للعالم أجمع، من خلال تعبير عينيّه وخطوط وجهه. إن عاطفة الحب عند مزجها بالمشاعر الجنسية تخفف وتعدل وتجمّل تعابير الوجه. ليست هناك حاجة إلى محلل شخصية ليخبرك بهذا- يمكنك مراقبته بنفسك.

إن عاطفة الحب تبرز الطبيعة الفنية والجمالية للإنسان وتطورها، إنها تترك أثرها على روح المرء، حتى بعد أن تخدم النار بالوقت والظروف.

ذكريات الحب لا تمر، بل هي باقية، توجه، وتؤثر لفترة طويلة بعد أن يتلاشى مصدر التحفيز. لا يوجد شيء جديد في هذا، كل شخص تأثر بالحب الحقيقي يعلم أنه يترك آثارًا دائمة على قلب الإنسان. إن تأثير الحب يدوم، لأن الحب روحاني بطبيعته. الرجل الذي لا يمكن تحفيزه إلى ارتفاعات كبيرة من الإنجاز عن طريق الحب، مئوس منه-لقد مات، على الرغم من أنه قد يبدو أنه على قيد الحياة.

حتى ذكريات الحب تكفي لرفع مستوى أعلى من الجهد الإبداعي. قد تنفق القوة الرئيسة للحب نفسها وتزول، مثل النار التي أحرقت نفسها، لكنها تترك وراءها علامات لا تُمحي كدليل على أنها مرت على هذا النحو. غالبًا ما يهين رحيل قلب الإنسان لمحبة أكبر. عد إلى أيامك الماضية، في بعض الأحيان، واغمس عقلك في الذكريات الجميلة للحب الماضي؛ سوف يخفف من تأثير المخاوف والمضايقات الحالية، سوف يمنحك مصدرًا للهروب من الحقائق غير السارة للحياة، وربما-من يدري؟-سوف يرضخ

عقلك لك، خلال هذا التراجع المؤقت في عالم الخيال أو الأفكار أو الخطط التي قد تغير الوضع المالي أو الوضع الروحي-كليا- لحياتك.

إذا كنت تعتقد أنك تعيش الحظ، لأنك "أحببت وخسرت"، فهلك الفكر. من أحب حقًا، لا يمكنه أن يخسر بالكامل أبدًا. الحب غريب الأطوار ومزاجي، طبيعته سريعة الزوال وعابرة، يأتي عندما يحلو له، ويختفي دون سابق إنذار. اقبله واستمتع به طالما بقي، لكن لا وقت للقلق بشأن رحيله؛ فالقلق لن يعيده أبدًا.

ارفض أيضًا فكرة أن الحب لا يأتي إلا مرة واحدة. قد يأتي الحب ويذهب، مرات بدون عدد، لكن لا توجد تجربتان للحب تؤثران على أحدهما بنفس الطريقة. قد تكون هناك- وعادة ما تكون هناك- تجربة حب واحدة تترك بصمة أعمق في القلب من كل التجارب الأخرى، لكن كل تجارب الحب مفيدة، باستثناء الشخص الذي يصبح مستاءً وساخراً عندما يرحل الحب.

يجب ألا يكون هناك خيبة أمل بشأن الحب، ولن يكون هناك خيبة أمل إذا فهم الناس الفرق بين مشاعر الحب والجنس. الفرق الرئيس هو أن الحب روحاني، بينما الجنس بيولوجي. لا يمكن لأي خبرة تمس قلب الإنسان بقوة روحية أن تكون ضارة، إلا من خلال الجهل أو الغيرة.

الحب: عاطفة تنسج عبقرية الإبداع

الحب، بلا ريب، يُعدّ أعمق تجربة قد يعيشها الإنسان، إذ يدخل روحه في شراكة مع الذكاء اللامتناهي. حين يُدمج هذا الإحساس الرقيق بالعواطف الرومانسية مع الجاذبية الجنسية، يتأجج الإبداع في النفس، ويُغذي روح الخلق. إن عواطف الحب والجنس والرومانسية تُشكل المثلث المقدس للإبداع، حيث تنبثق من قلب الطبيعة تلك الكائنات الجنيات التي تنشد الجمال.

إن الحب هو عاطفة تتعدد أبعادها، وتتنوع ألوانها، وتجلياتها. فالحب الذي ينشأ بين الوالدين وأبنائهم يُخالف تمامًا ذلك الحب الذي يُشعل قلب الحبيب. الأول ينبض بعاطفة عميقة تتجاوز الرغبة الجنسية، بينما الثاني يُخلق في عوالم من الشغف والتوق.

أما الحب في سياق الصداقة، فهو يُعبر عن نوع آخر من الانتماء، ولكنه يظل دون شك نوعًا من أنواع الحب الذي يثري الروح. وهنالك كذلك حب الأشياء الجامدة، كالشغف بالصناعات اليدوية والفنون، لكن يبقى أكثر أشكال الحب كثافة وحرارة هو ذلك الذي يتجلى عند اندماج عواطف الحب والجنس.

في سياق الزواج، تفتقر العلاقات التي لا تحظى بالعمق العاطفي المتمثل في الحب المستدام والتوازن الجنسي إلى السعادة، وغالبًا ما تنهار في

غياهب النسيان. فالحب وحده لا يكفي لإضفاء السعادة على كيان الزواج، كما أن الجنس بمفرده لا يمكنه تحقيق الاكتمال. وعندما يتعانق هذان العنصران الجميلان، قد يبلور الزواج حالة ذهنية مبهجة، قريبة من التجليات الروحية التي قد ينالها الإنسان في رحاب هذا الوجود.

وعندما تُضاف الرومانسية كعاطفة رقيقة إلى مزيج الحب والجنس، تُمحي الحدود بين العقل البشري المحدود والعقل الكوني اللامحدود. وهنا، يولد العبقري، ويبدأ التكوين الجديد!

إنها قصة مُغايرة تمامًا لتلك السرديات التي تتعلق عادةً بالعواطف الجنسية. وهذا التفسير يُعيد تشكيل الإحساس، مُرفعه عن المألوف، ليصبح الطين الذي يتشكل فيه الجمال والإلهام، إذ إن الفهم الصحيح لهذا الإحساس يمكن أن ينقذ الكثير من الزيجات من الفوضى التي تعصف بها.

غالبًا ما يعبر التنافر بين الأزواج عن نفسه في صيغ مزعجة، ويُعزى عادةً إلى نقص المعرفة حول موضوع الجنس. ولكن عندما يُثبت الحب والرومانسية، إلى جانب الفهم السليم لوظيفة الجنس، فإنه لن يبقى هنالك تنافر بين المتزوجين.

المحظوظ حقًا هو الزوج الذي تفهم زوجته العلاقة العميقة بين مشاعر الحب والجنس والرومانسية. عندما يُحفز هذا الثلاثي المقدس

العلاقة الزوجية، يصبح أي جهد، مهما كان شاقًا، مُلهِمًا ومُفعمًا بنفحات الحب.

إنها مقولة مشهورة "يمكن لزوجة الرجل إما أن تصنعه أو تحطمه"، لكن السبب وراء هذا الأمر ليس دائمًا واضحًا. فـ "الصنع" و "الكسر" هما نتيجة الفهم العميق أو السطحي لمشاعر الحب والجنس والرومانسية.

على الرغم من حقيقة أن الرجال متعددو الزوجات- بحكم طبيعة ميراثهم البيولوجي- فمن الصحيح أنه لا توجد امرأة لها تأثير كبير على الرجل مثل زوجته، ما لم يكن متزوجًا من امرأة غير ملائمة تمامًا لطبيعته. إذا سمحت المرأة لزوجها أن يفقد الاهتمام بها، وأصبح أكثر اهتمامًا بالنساء الأخريات، فعادة ما يكون ذلك بسبب جهلها أو عدم اكتراثها بموضوعات الجنس والحب والرومانسية. يفترض هذا البيان، بالطبع، أن الحب الحقيقي موجودٌ بين الرجل وزوجته. تنطبق الوقائع بنفس القدر على الرجل الذي يسمح لاهتمام زوجته به أن يموت.

غالبًا ما يتشاحن المتزوجون حول عدد كبير من التفاهات. إذا تم تحليلها بدقة، فغالبًا ما يكون السبب الحقيقي للمشكلة هو اللامبالاة أو الجهل بهذه الموضوعات.

أعظم قوة دافعة للرجل هي رغبته في إرضاء المرأة! الصياد الذي برع في عصور ما قبل التاريخ، قبل فجر الحضارة، فعل ذلك، بسبب رغبته في

الظهور بمظهر رائع في عيون المرأة. لم تتغير طبيعة الإنسان في هذا الصدد. "الصيد" اليوم لا يجلب إلى المنزل أي جلود للحيوانات البرية، لكنه يشير إلى رغبته في الحصول عليها من خلال توفير الملابس الفاخرة والسيارات والثروة. الرجل لديه نفس الرغبة في إرضاء المرأة التي كانت لديه قبل فجر الحضارة. الشيء الوحيد الذي تغير هو طريقة إرضائه. الرجال الذين يراكمون ثروات كبيرة ويصلون إلى ارتفاعات كبيرة من القوة والشهرة، يفعلون ذلك، بشكل أساسي، لإشباع رغبتهم في إرضاء النساء.

انزع النساء من حياتهم، وستكون الثروة الهائلة عديمة الفائدة لمعظم الرجال. إن رغبة الرجل- المتأصلة في إرضاء المرأة- هي التي تمنح المرأة القدرة على تكوين الرجل أو تحطيمه.

المرأة التي تتفهم طبيعة الرجل وتخدمها بلباقة، لا داعي لخوفها من المنافسة من النساء الأخريات. قد يكون الرجال "عماقة" يتمتعون بقوة إرادة لا تقهر- عند التعامل مع رجال آخرين- لكن من السهل إدارتهم من نساء من اختيارهم.

لن يعترف معظم الرجال بأنهم يتأثرون بسهولة بالنساء اللاتي يفضلونهن، لأنه من طبيعة الرجل أن يرغب في الاعتراف به باعتباره أقوى الأنواع.

علاوة على ذلك، فإن المرأة الذكية تدرك هذه "الصفة الرجولية" ولا تثيرها بحكمة شديدة. يعترف بعض الرجال أنهم يتأثرون بالنساء الاتي يختارونهن-زوجاتهم، أو حبيباتهم، أو أمهاتهم، أو أخواتهم-لكنهم يمتنعون بلباقة عن التمرد على التأثير لأنهم أذكاء بما يكفي ليعرفوا أنه لا يوجد رجل سعيد أو مكتمل بدون تعديل تأثير المرأة المناسبة.

إن الرجل الذي لا يدرك هذه الحقيقة المهمة يحرم نفسه من القوة التي عملت- لمساعدة الرجال- على تحقيق النجاح أكثر من جميع القوى الأخرى مجتمعة.

الخطوة الحادية عشرة نحو الثراء

العقل الباطن: الجسر الخفي إلى الوعي اللامحدود

العقل الباطن، ذلك اللغز الغامض، يمثل واحدة من الوعي حيث تتلاقى الأفكار وتتجلى كنجومٍ في سماء الفكر. إنه بمثابة حجرةٍ سرية تفتح أبوابها لتستقبل انطباعات الحياة، مُستودعًا للأفكار التي تنفذ إلى أعماق النفس عبر الحواس الخمس، وتُخزن كأحرفٍ في خزانة من الذكريات.

داخل هذه المساحة الروحية، يتم فرز كل انطباع، مهما كانت طبيعته، ويُتاح لنا أن نغرس أي فكرة أو خطة، بغرض تحويلها إلى واقع ملموس. إن قدرة العقل الباطن على دمج الرغبات الجارفة بالمشاعر العاطفية، كالإيمان القوي، تجعل منه محركًا بارزًا لتحقيق أحلامنا.

لنتأمل في التعليمات التي أوردتها الفصل الخاص بالرغبة، ونستعرض الخطوات الست التي تنير دربنا نحو الفهم العميق للعقل الباطن، لندرك كيف تُصبح الأفكار المنقولة مفاتيح للنجاح.

هذا العقل لا يعرف السكون، بل يعمل بلا انقطاع، نهارًا وليلاً. عبر آليات غامضة، يُسخر العقل الباطن قوى الذكاء اللامحدود، ليحوّل رغباتنا إلى أفعال تتجسد في واقعنا، مُستندًا دائمًا إلى أرقى الوسائل لتحقيق الأهداف.

بينما قد يبدو التحكم في هذا العقل الخفي أمرًا بعيد المنال، فإنه بإرادتنا الحرة يمكننا تسليمه أي خطة أو رغبة نرغب لتحقيقها. إن العودة إلى تعاليم استخدام العقل الباطن، التي استعرضها الفصل الخاص بالإيحاء الذاتي، تعد بمثابة دليل ينير لنا الطريق.

تتعدد الأدلة التي تؤكد أن العقل الباطن هو الجسر الذي يربط بين محدودية عقل الإنسان وعظمة الذكاء اللامحدود. إنه الوسيط الذي يمنحنا القدرة على الاعتماد على قوى هذا الذكاء كما نشاء. في داخله، يكمن السر الذي يحيط بتعديل النبضات العقلية وتحويلها إلى معادلات روحية، وهو البوابة التي تعبر عبرها صلواتنا نحو الأفق الذي يستجيب لندائنا.

إن الإمكانيات الخلاقة المرتبطة بالعقل الباطن ليست مجرد أرقام أو آمال، بل هي طاقة ملهمة تُجسد الإبداع في أروع صوره. وعندما أتناول موضوع العقل الباطن، يُداهمني شعور الضعف والرغبة، عازفًا عن الخوض في أعماقه، بسبب محدودية المعرفة الإنسانية حول هذا المفهوم الغامض. فحقيقة أن العقل الباطن يمثل الواسطة بين تفكير الإنسان وذكاء الكون اللامحدود، تخلق شعورًا بالتعجب، مما يُبرز عظمة هذا الفكر وأهميته البالغة.

بعد إدراكك لوجود العقل الباطن وإمكاناته

بمجرد أن تقبل، كحقيقة راسخة، وجود العقل الباطن وتفهم عظمته كوسيلة فعالة لتحويل رغباتك إلى واقع مادي أو نقدي، ستفتح أمامك أبواب الوعي الجديدة. عندئذٍ، ستدرك عمق الأهمية الكاملة للتعليمات التي تضمنها الفصل الخاص بالرغبة، حيث تُصبح تلك التعليمات بمثابة منارة تهديك نحو تحقيق ما تصبو إليه.

ستفهم أيضًا، بوضوح، سبب التحذيرات المتكررة بضرورة توضيح رغباتك وتقليصها إلى كتابة ملموسة. إنها دعوة إلى الإصرار والمثابرة في تنفيذ تلك التعليمات، فلكل خطوة أثرها العميق في توجيه العقل الباطن نحو الهدف المنشود.

تأتي المبادئ الثلاثة عشر كتحفيزات تُسهل عليك سبل الوصول إلى عقلٍ باطنٍ متفتحٍ وفاعل. لا تجزع إذا لم تُحقق نتائج فورية من المحاولة الأولى، فالعقل الباطن يتطلب التوجيه المستمر والعادة، كما يُشير الفصل الخاص بالإيمان. لعلّك لم تُتقن الإيمان بعد، فلا تنسَ أن الصبر والمثابرة هما مفتاحا النجاح.

ستكرر هنا، بوضوحٍ وإلحاح، العديد من العبارات القيمة من الفصول المتعلقة بالإيمان والإيحاء الذاتي، وذلك لصالح عقلك الباطن. تذكر أن عقلك الباطن يعمل بشكل تلقائي، سواء بذلت جهدًا للتأثير عليه أم لا.

وهنا، يتجلى لك أن أفكار الخوف والفقر، وكل الأفكار السلبية، تعمل كمنبهات لعقلك الباطن، ما لم تكن قد أتقنت السيطرة على هذه الدوافع. عليك أن تُقدّم له غذاءً مرغوبًا، يثير شهيته للأفكار الإيجابية والمُحفزة، فكلما قدّمت له ما هو نافع، زاد أثره في تحقيق ما تُريد.

العقل الباطن: بوابة الوعي الخفي

إن العقل الباطن، هذا الكيان المهيّب، لا يمكن أن يبقى في حالة خمول. فكلما أهملت غرس رغباتك فيه، سيبدأ في امتصاص الأفكار التي تتدفق إليه بلا هوادة، نتيجة للقصور في الوعي. لقد أشرنا سابقًا إلى أن الدوافع الفكرية، سواء أكانت سلبية أم إيجابية، تتسلل إلى عمق العقل الباطن باستمرار، مستمدة من المصادر الأربع التي تم استعراضها في الفصل الخاص بتحويل الجنس.

تتجلى الحقيقة في أنك تعيش وسط غمار تفكير متنوع ينساب إلى عقلك الباطن دون إدراك. هذه النبضات الفكرية، بعضها مغمور بالسلبية، بينما يحمل البعض الآخر شعاعًا من الإيجابية. وأنت الآن، بصدد محاولتك النبيلة لإيقاف تدفق الأفكار السلبية، تسعى لتعزيز التأثير الطوعي على عقلك الباطن من خلال غرس الدوافع الإيجابية للرغبة.

عندما تحقق هذا الهدف، ستحصل على المفتاح الذي يفتح باب هذا الكنز المكنون، وستحكم السيطرة على هذا الباب بمهارة، بحيث لا ينفذ أي فكر غير مرغوب فيه إلى أعماق عقلك.

كل ما يبدعه الإنسان ينشأ من دفعة فكرية، فليس بوسع المرء أن يخلق شيئاً لم يكن قد تصوره في البداية. ومن خلال سحر الخيال، تتجمع هذه الأفكار وتتحول إلى خطط محكمة. عندما يُضبط الخيال بحكمة، يصبح وسيلة فعالة لصياغة أهداف تؤدي إلى النجاح المنشود في مجالك.

يجب أن تمر كل نبضات الفكر، المعدة للتحويل إلى واقع ملموس، والتي تُغرس طواعية في العقل الباطن، عبر بوابة الخيال، ويجب أن تمتزج بالإيمان العميق. إن "مزج" الإيمان بخطة أو هدف مُعد لتوجيه العقل الباطن لا يمكن أن يتم إلا من خلال الخيال الخلاق.

من خلال هذه التأملات، يتضح جلياً أن الاستخدام الطوعي للعقل الباطن يتطلب تنسيقاً دقيقاً بين جميع المبادئ وتطبيقها بمهارة.

لقد قدمت إيلا ويلر ويلكوكس دليلاً على فهمها العميق لقوة العقل الباطن حين كتبت: "لا يمكنك أبداً معرفة ما سيفعله الفكر في جلب الكراهية أو الحب، لأن الأفكار أشياء، وأجنحتها الهوائية أسرع من الحمام الزاجل. إنها تتبع قانون الكون؛ كل شيء يخلق نوعه، وهي تسرع عبر المسار لإعادة كل ما خرج من عقلك".

إنها دعوة للتأمل في قوة الفكر، والاعتراف بأن العقل الباطن ليس مجرد خزان للأفكار، بل هو قوة حيوية ترد إليك ما تزرعه فيه. لذا، كن حذرًا في اختيار ما تريد غرسه، واعمل على تشكيل واقعك من خلال نواياك الصادقة.

قوة المشاعر وتأثيرها على العقل الباطن

لقد أدركت السيدة ويلكوكس عمق الحقيقة حينما ربطت الأفكار بتلك الكينونة العميقة في العقل الباطن. تلك الأفكار، التي تتسلل من عقل الفرد، تجد لها مكانًا راسخًا في خزانة العقل الباطن، حيث تعمل كالمغناطيس أو الرسم التخطيطي الذي يوجه العقل الباطن في عملية ترجمة تلك الأفكار إلى واقع مادي ملموس. إذ إن الأفكار ليست مجرد تخيلات، بل هي أشياء حقيقية، لأن كل ما هو مادي ينشأ في البداية من طاقة فكرية.

يتضح جليًا أن العقل الباطن يكون أكثر استجابة لتلك الدوافع الفكرية التي تمتزج بشعور أو عاطفة، بدلاً من تلك التي تتولد من التحليل المنطقي فقط. فعلى مرّ الزمن، ثبتت صحة الفكرة القائلة بأن الأفكار العاطفية فقط هي التي تُحدث التأثير الحقيقي على العقل الباطن. ومن المعلوم أن العواطف والمشاعر تمسك بمفاتيح الكثير من تصرفات البشر. وإذا كان العقل الباطن يستجيب بشكل أسرع ويتأثر بسهولة أكبر بتلك الدوافع

الفكرية التي تتمازج مع العاطفة، فإنه من الضروري أيضًا التعرف على أهم المشاعر التي تؤثر فيه.

هناك سبعة مشاعر إيجابية رئيسية، تقابلها سبعة مشاعر سلبية رئيسية. حيث تندمج المشاعر السلبية في نبضات الفكر، مما يؤمن لها طريق العبور إلى العقل الباطن. أما المشاعر الإيجابية، فيجب أن تُحقن بعناية في نبضات الفكر التي يسعى الفرد إلى غرسها في عمق عقله الباطن، وذلك من خلال مبدأ الإيحاء الذاتي، كما تم توضيحه في الفصل المتعلق بذلك.

يمكن تشبيه هذه المشاعر، أو نبضات الشعور، بالخميرة التي تُستخدم في صنع رغيف الخبز، إذ إنها تمثل عنصر الفعل الذي يحول نبضات الفكر من حالة السلبية إلى الحالة النشطة الفاعلة. وهكذا، يسهل فهم السبب وراء تفاعل دوافع الفكر، التي تمتزج جيدًا مع العاطفة، بشكل أسرع من تلك التي تنبع من "العقل البارد".

أنت الآن بصدد تجهيز نفسك لتؤثر في "الجمهور الداخلي" لعقلك الباطن، لتملي عليه رغبتك في المال، والتي تطمح إلى تحويلها إلى مكاسب مادية. لذا، من الضروري أن تفهم الطريقة المثلى للتواصل مع هذا "الجمهور الداخلي"، حيث ينبغي عليك التحدث بلغته، وإلا فلن يستجيب لدعواتك. يُفضل العقل الباطن لغة العاطفة والشعور.

لذلك، دعنا نستعرض هنا المشاعر الإيجابية السبعة الرئيسية، إلى جانب المشاعر السلبية السبع، كي يتسنى لك استغلال الإيجابيات وتجنب المشاعر السلبية:

المشاعر الإيجابية السبعة الرئيسية

1. **عاطفة الرغبة**: الحافز القوي الذي يدفع نحو الإنجاز وتحقيق الأهداف.
 2. **عاطفة الإيمان**: تلك الثقة الجازمة في النجاح والقدرة على تجاوز العقبات.
 3. **عاطفة الحب**: ذلك الشعور الذي يملأ القلب ويجلب السعادة.
 4. **عاطفة الجنس**: القوة الحيوية التي تحرك الحياة وتجلب الإبداع.
 5. **عاطفة الأمل**: إشراقة المستقبل التي تحفز على التقدم.
 6. **عاطفة السعادة**: شعور يرفع الروح ويدعم الإيجابية.
 7. **عاطفة العطاء**: الفرح الذي ينجم عن مشاركة النجاح مع الآخرين.
- إن التعرف على هذه المشاعر والتفاعل معها بحكمة، يمنحك الأدوات اللازمة للتحكم في العقل الباطن، وتحويل رغباتك إلى واقع حقيقي.

مشاعر الحماسة والرومانسية والأمل وتأثيرها

إن مشاعر الحماسة والرومانسية والأمل تعد من بين أقوى المشاعر الإيجابية التي يمكن أن يتحلى بها الإنسان، حيث تمثل ثلاثيًا حيويًا يُعزز الجهد الإبداعي ويمنح الحياة نكهة مميزة. هناك مشاعر إيجابية أخرى، لكن هذه الثلاثة تشكل العمود الفقري للإبداع. إذا استطعت أن تتقن السيطرة على هذه المشاعر السبعة، فسوف تجد أن باقي المشاعر الإيجابية ستتبعك عندما تحتاج إليها. تذكر، في هذا الإطار، أنك في صدد دراسة كتاب يُهدف إلى تطوير "الوعي المالي" من خلال تغذية عقلك بالمشاعر الإيجابية، حيث لا يمكن للفرد أن يصبح واعيًا بالمال إذا كانت مشاعره محاطة بالسلبية.

المشاعر السلبية التي يجب تجنبها

أما بالنسبة للمشاعر السلبية، فعليك أن تحذر منها بشدة، إذ تتضمن:

1. عاطفة الخوف: تلك التي تشل الإرادة وتحد من الطموح.
2. عاطفة الغيرة: التي تثير الفتنة وتغذي الكراهية.
3. عاطفة الكراهية: شعور يُبدد السلام الداخلي.
4. عاطفة الانتقام: التي تشعل فتيل العداء وتستنزف الطاقة.
5. عاطفة الجشع: التي تدفع نحو الأنانية وتفقدنا الرؤية الإنسانية.

6. عاطفة التعالي: التي تزرع التباعد بين النفوس وتعرقل التعاون.

7. عاطفة الغضب: تلك التي تشتت التركيز وتؤدي إلى التصرفات الاندفاعية.

لا يمكن أن تتواجد المشاعر الإيجابية والسلبية في عقل الإنسان في آنٍ واحد، بل يجب أن تهيمن إحداها على الأخرى. تقع على عاتقك مسؤولية التأكد من أن المشاعر الإيجابية هي المؤثرة السائدة في عقلك، وهنا يأتي دور قانون العادة لمساعدتك.

أهمية تكوين العادات

كّون عادة استخدام المشاعر الإيجابية في حياتك اليومية! بمرور الوقت، ستسيطر على عقلك تمامًا، بحيث تصبح السلبيات عاجزة عن الدخول إلى عوالمك الفكرية.

فقط من خلال اتباع هذه التعليمات بحذافيرها وباستمرار، يمكنك التحكم في عقلك الباطن. يكفي وجود فكرة سلبية واحدة في عقلك الواعي لتدمير كل الفرص البناءة التي يمكن أن يقدمها لك عقلك الباطن.

إذا كنت مراقبًا جيدًا، فلا بد أنك لاحظت أن الكثير من الناس يلجأون إلى الصلاة فقط بعد أن يواجهوا الفشل في كل شيء آخر. وإذا لم يكن الأمر كذلك، فإنهم يؤدون الصلاة بطقوس وكلمات بلا معنى. فحيثما يذهبون

للصلاة وعقولهم مليئة بالخوف والشك، تعمل تلك المشاعر على التأثير السلبي في العقل الباطن، مما يحول دون الاستفادة من الذكاء غير المتناهي. لذا، يجب أن تتسلح بالعزيمة وتعمل على استبدال هذه المشاعر السلبية بالمشاعر الإيجابية، لتفتح أمام نفسك آفاقاً جديدة من الإبداع والنجاح.

وبالمثل، هذه هي المشاعر التي يتلقاها الذكاء غير المتناهي، ويتصرف بناء عليها. إذا كنت تصلي من أجل شيء ما، ولكنك تخشى أثناء الصلاة، من عدم قبوله، أو عدم تنفيذ صلاتك من الذكاء غير المتناهي، فإن صلاتك ستذهب سدى.

تؤدي الصلاة أحياناً إلى تحقيق ما تصلي من أجله، إذا كنت قد مرت بتجربة- تلقي ما صليت من أجله، فارجع في ذاكرتك، وتذكر حالة ذهنك الفعلية أثناء الصلاة، وستعرف، بالتأكيد، أن النظرية الموصوفة هنا هي أكثر من مجرد نظرية.

سيأتي الوقت الذي تقوم فيه المدارس والمؤسسات التعليمية في البلاد بتدريس "علم الصلاة".

ثم إن الصلاة قد تكون علماً، وسوف تختزل إلى العلم. عندما يحين ذلك الوقت، (سيأتي بمجرد أن يصبح الجنس البشري جاهزاً ويطلبه)، لن يقترب أحد من العقل العالمي في حالة من الخوف، وذلك لسبب وجيه

للاغاية وهو أنه لن يكون هناك مثل هذا الشعور بالخوف. سيختفي الجهل، والخرافات، والتعليم الخاطئ، وسيصل الإنسان إلى مكانته الحقيقية- كطفل في ذكاء لامتناهي- قلة قد نالوا هذه النعمة بالفعل.

إذا كنت تعتقد أن هذه النبوءة بعيدة المنال، فقم بإلقاء نظرة على الجنس البشري في وقت لاحق. قبل أقل من مائة عام، اعتقد الرجال أن البرق دليل على غضب الله، وخافوا منه. الآن، بفضل قوة الإيمان، استغل الرجال البرق وجعلوه يدير عجالات الصناعة. منذ أقل من مائة عام، اعتقد الرجال أن المسافة بين الكواكب ليست سوى فراغ كبير، امتداد من العدم الميت. الآن، بفضل قوة الإيمان نفسها، يعرف الرجال أنه بعيدًا عن كونه إما ميتًا أو فارغًا، فإن الفضاء بين الكواكب هو أعلى شكل من أشكال الاهتزازات المعروفة- باستثناء، ربما- اهتزاز الفكر. علاوة على ذلك، يعرف الرجال أن هذه الطاقة الحية، النابضة، الاهتزازية التي تتخلل كل ذرة من المادة، وتملأ كل مكان في الفضاء، تربط كل دماغ بشري بكل دماغ بشري آخر.

ما سبب اعتقاد الرجال بأن هذه الطاقة نفسها لا تربط كل دماغ بشري بالذكاء غير المتناهي؟ لا توجد حواجز بين عقل الإنسان المحدود والذكاء غير المتناهي. التواصل لا يكلف شيئًا سوى الصبر والإيمان والمثابرة والتفاهم والرغبة الصادقة في التواصل. علاوة على ذلك، لا يمكن إجراء

النهج إلا من قبل الفرد نفسه. الصلاة مدفوعة الأجر لا قيمة لها. لا يقوم الذكاء غير المتناهي بأي عمل بالوكالة. إما أن تذهب مباشرة، أو لا تتواصل.

يمكنك شراء كتب الصلاة وتكرارها حتى يوم هلاكك دون جدوى. الأفكار التي ترغب في إيصالها إلى الذكاء غير المتناهي، يجب أن تخضع لعملية تحول، مثل التي يمكن تقديمها فقط من خلال عقلك الباطن.

الطريقة التي يمكنك من خلالها التواصل مع الذكاء غير المتناهي تشبه إلى حد بعيد تلك التي يتم من خلالها توصيل اهتزاز الصوت عن طريق الراديو. إذا فهمت مبدأ عمل الراديو، فأنت بالطبع تعلم أن الصوت لا يمكن توصيله عبر الأثير حتى يتم "تصعيده" أو تحويله إلى معدل اهتزاز لا تستطيع الأذن البشرية اكتشافه. تلتقط محطة إرسال الراديو صوت الإنسان، و"تندفع" أو تعدله عن طريق تصعيد الاهتزازات ملايين المرات. بهذه الطريقة فقط، يمكن توصيل اهتزاز الصوت عبر الأثير. بعد حدوث هذا التحول، "يلتقط" الأثير الطاقة (التي كانت في الأصل على شكل اهتزازات صوتية)، وينقل تلك الطاقة إلى محطات استقبال الراديو، وتضع هذه الطاقة المستقبلية "خطوة" عودة تلك الطاقة إلى وضعها الأصلي. معدل الاهتزاز بحيث يتم التعرف عليه على أنه صوت.

العقل الباطن هو الوسيط، الذي يترجم صلوات المرء إلى مصطلحات يمكن للذكاء غير المتناهي أن يتعرف عليها، ويقدم الرسالة، ويعيد الإجابة في شكل خطة أو فكرة محددة للحصول على موضوع الصلاة. افهم هذا

المبدأ، وستعرف لماذا لا تستطيع الكلمات التي تُقرأ من كتاب الصلاة، ولن تعمل أبدًا كوكالة للتواصل بين عقل الإنسان والذكاء غير المتناهي.

قبل أن تصل صلاتك إلى الذكاء غير المتناهي (بيان لنظرية المؤلف فقط)، من المحتمل أن تتحول من اهتزاز الفكر الأصلي إلى اهتزاز روحي. الإيمان هو الوسيلة الوحيدة المعروفة التي ستعطي لأفكارك طبيعة روحية. الإيمان والخوف يصنعان رفقاء فقراء. حيث يوجد أحدهما، لا يمكن أن يوجد الآخر.

الخطوة الثانية عشرة نحو الثراء

الدماغ: محطة البث والاستقبال للفكر

منذ أكثر من عشرين عامًا، شهد المؤلف، بالتعاون مع الراحل الدكتور ألكسندر جراهام بيل والدكتور إلمر جيتس، أن كل دماغ بشري يُعد بمثابة محطة إذاعية فريدة للبث والاستقبال، حيث يستقبل اهتزازات الفكر ويتبادلها. عبر وسيط الأثير، يتمكن كل دماغ من التقاط تلك الاهتزازات التي تنبعث من عقول الآخرين، تمامًا كما يحدث في بث الإذاعة.

الخيال الإبداعي كوسيلة استقبال

في سياق ما سبق، يُعتبر الخيال الإبداعي بمثابة "مجموعة الاستقبال" التي تلتقط الأفكار التي تطلقها العقول الأخرى. إنه الوسيلة التي تربط بين العقل الواعي أو العقلاني، والمصادر الأربعة التي يمكن للفرد أن يستمد منها تحفيزات الفكر.

عندما يتم تحفيز العقل أو "تصعيده" إلى معدلات اهتزاز مرتفعة، يصبح أكثر تقبلًا لتلك الاهتزازات الفكرية التي تصل إليه عبر الأثير من مصادر خارجية. تُعزز هذه العملية من خلال المشاعر الإيجابية أو السلبية، حيث تساهم العواطف في رفع مستوى اهتزازات الفكر.

اهتزازات الفكر وانتقالها

إن الاهتزازات ذات المعدل العالي هي الوحيدة القادرة على الانتقال عبر الأثير، من دماغ إلى آخر. يُعتبر الفكر طاقة تنتقل بمعدل اهتزاز مرتفع، والفكر الذي يتعرض للتعديل أو "التصعيد" من خلال إحدى المشاعر الرئيسية يهتز بمعدل أعلى بكثير مقارنةً بالفكر العادي. وهذا هو النوع من التفكير الذي ينتقل بين الأذهان، عبر آلية البث الفريدة في الدماغ البشري.

العاطفة الجنسية كقوة دافعة

تترجع العاطفة الجنسية على قمة قائمة المشاعر الإنسانية من حيث القوة والحماسة. فالدماغ الذي يتم تحفيزه بواسطة عاطفة الجنس يهتز بمعدل أسرع بكثير مما يحدث عندما تكون هذه المشاعر هادئة أو غائبة. هذه الوتيرة السريعة من الاهتزازات تساهم في تعزيز القدرة على تلقي الأفكار والإلهام، مما يجعل العاطفة الجنسية قوة دافعة قوية تسهم في التواصل الفكري والإبداعي.

الخلاصة

إن الدماغ، بصفته محطة البث والاستقبال، يلعب دورًا حيويًا في تبادل الأفكار، حيث يعتمد هذا التبادل على قدرة الأفراد على استشعار وتحفيز المشاعر. وعبر فهمنا لهذه الديناميكية، يمكننا تطوير مهاراتنا الفكرية

وتحقيق تواصل أعمق مع الآخرين، مما يفتح أمامنا آفاقاً جديدة للإبداع والابتكار.

نتيجة التحول الجنسي، هي زيادة معدل اهتزاز الأفكار إلى درجة تجعل الخيال الإبداعي يتقبل بشكل كبير الأفكار، التي يلتقطها من الأثير. من ناحية أخرى، عندما يهتز الدماغ بمعدل سريع، فإنه لا يجذب فقط الأفكار والأفكار التي تطلقها الأدمغة الأخرى عبر وسيط الأثير، ولكنه يعطي لأفكار المرء ذلك "الشعور" وهو أمر ضروري قبل تلك الأفكار سيتم التقاطها والتصرف بناءً عليها من قبل العقل الباطن للفرد.

وهكذا، سترى أن مبدأ البث هو العامل الذي من خلاله تخلط بين الشعور أو العاطفة بأفكارك وتنقلها إلى عقلك الباطن.

العقل الباطن هو "محطة الإرسال" للدماغ، والتي من خلالها يتم بث اهتزازات الفكر. الخيال الإبداعي هو "مجموعة الاستقبال" التي يتم من خلالها التقاط اهتزازات الفكر من الأثير.

جنباً إلى جنب مع العوامل المهمة للعقل الباطن، وسلطة الخيال الإبداعي، والتي تشكل مجموعات الإرسال والاستقبال لآلية البث الذهني لديك، فكر الآن في مبدأ الإحياء الذاتي، وهو الوسيط الذي يمكنك من خلاله أن تضع فيه تشغيل محطة "البث" الخاصة بك.

من خلال التعليمات الموضحة في الفصل الخاص بالإيحاء التلقائي، تم إعلامك بالتأكيد بالطريقة التي يمكن من خلالها تحويل الرغبة إلى مكافئها النقدي.

إن تشغيل محطة "البث" العقلية الخاصة بك هو إجراء بسيط نسبيًا. لديك ثلاثة مبادئ فقط يجب وضعها في الاعتبار ولتطبيقها، عندما ترغب في استخدام محطة البث الخاصة بك-العقل الباطن، والخيال الإبداعي، والإيحاء التلقائي. تم وصف المحفزات التي من خلالها تضع هذه المبادئ الثلاثة موضع التنفيذ-يبدأ الإجراء بالرغبة.

القوة العظمى غير ملموسة

لقد دفع الكساد العالم إلى حد فهم القوى غير الملموسة وغير المرئية. عبر العصور التي مرت، اعتمد الإنسان كثيرًا على حواسه الجسدية، وقصر معرفته على الأشياء المادية، التي يمكنه رؤيتها، ولمسها، ووزنها، وقياسها.

نحن الآن ندخل أروع العصور -عصر سيعلمنا شيئًا من القوى غير الملموسة للعالم عنا. ربما نتعلم، ونحن نمر في هذا العصر، أن "الذات الأخرى" أقوى من الذات الجسدية التي نراها عندما ننظر إلى المرأة.

أحيانًا يتحدث الرجال باستخفاف عن الأشياء غير الملموسة-الأشياء التي لا يستطيعون إدراكها من خلال أي من حواسهم الخمس، وعندما

نسمعها، يجب أن يذكرنا بأننا جميعًا مسيطرون على قوى غير مرئية وغير ملموسة.

لا تملك البشرية جمعاء القدرة على التأقلم مع القوة غير الملموسة الملتفة في الأمواج المتدفقة للمحيطات أو السيطرة عليها. ليس لدى الإنسان القدرة على فهم القوة غير الملموسة للجاذبية، والتي تحافظ على هذه الأرض الصغيرة معلقة في الهواء، وتمنع الإنسان من السقوط منها، ناهيك عن القدرة على التحكم في تلك القوة. الإنسان خاضع تمامًا للقوة غير الملموسة التي تأتي مع عاصفة رعدية، وهو عاجز تمامًا في وجود القوة غير الملموسة للكهرباء-بل إنه لا يعرف حتى ماهية الكهرباء، ومن أين تأتي، أو ما هو الغرض منها!

ولا يعتبر هذا بأية حال نهاية جهل الإنسان- فيما يتعلق بالأشياء غير المرئية وغير الملموسة- إنه لا يفهم القوة غير الملموسة (والذكاء) الملفوفين في تراب الأرض-القوة التي تزوده بكل لقمة من الطعام يأكله، وكل قطعة من الملابس التي يرتديها، وكل دولار يحمله في جيوبه.

القصة الدرامية للدماغ

أخيرًا وليس آخرًا، الإنسان، بكل ثقافته وتعليمه المتباهي، يفهم القليل أو لا يفهم شيئًا من القوة غير الملموسة (أعظم الأشياء غير الملموسة) للفكر. إنه لا يعرف إلا القليل فيما يتعلق بالدماغ المادي، وشبكته الواسعة

من الآليات المعقدة التي يتم من خلالها ترجمة قوة الفكر إلى ما يعادله ماديا، لكنه الآن يدخل عصرًا من شأنه أن ينتج عنه تنوير حول هذا الموضوع. لقد بدأ رجال العلم بالفعل في تحويل انتباههم إلى دراسة هذا الشيء الهائل المسمى الدماغ، وبينما هم لا يزالون في مرحلة رياض الأطفال من دراستهم، اكتشفوا ما يكفي من المعرفة لمعرفة أن لوحة المفاتيح المركزية للدماغ البشري، فإن عدد الخطوط التي تربط خلايا الدماغ بعضها ببعض، يساوي الرقم واحد، متبوعًا بخمسة عشر مليونًا من الشفرات.

قال الدكتور جودسون هيريك من جامعة شيكاغو: "الرقم مذهل للغاية، لدرجة أن الأرقام الفلكية التي تتعامل مع مئات الملايين من السنين الضوئية، تصبح غير مهمة بالمقارنة.

لقد تم تحديد أن هناك من 10,000,000,000 إلى 14,000,000,000 خلية عصبية في القشرة المخية للإنسان، ونعلم أن هذه الخلايا مرتبة في أنماط محددة. هذه الترتيبات ليست عشوائية، بل هي منظمة. تعمل طرق علم وظائف الأعضاء الكهربائية- الذي تم تطويره مؤخرًا- على سحب تيارات العمل من الخلايا الموجودة بدقة شديدة، أو الألياف ذات الأقطاب الكهربائية الدقيقة، وتضخيمها بأنايب الراديو، وتسجيل اختلافات الجهد حتى جزء من المليون من الفولت".

من غير المتصور أن مثل هذه الشبكة من الآلات المعقدة يجب أن تكون موجودة لغرض وحيد هو القيام بالوظائف المادية المرتبطة بنمو

الجسم المادي والحفاظ عليه. أليس من المحتمل أن يكون النظام نفسه- الذي يعطي بلايين من خلايا الدماغ وسيلة للتواصل مع بعضها البعض- يوفر أيضًا وسائل الاتصال مع القوى غير الملموسة الأخرى؟

بعد كتابة هذا الكتاب- قبل أن تذهب المخطوطة إلى الناشر مباشرة- ظهر في صحيفة نيويورك تايمز، وهي افتتاحية تظهر أن جامعة كبيرة واحدة على الأقل، ومحققًا ذكيًا واحدًا في مجال الظواهر العقلية، يقومون بعمل منظم. البحث الذي تم من خلاله التوصل إلى استنتاجات موازية للعديد من تلك الموصوفة في هذا الفصل والفصل التالي. حللت الافتتاحية بإيجاز العمل الذي قام به الدكتور راين ورفاقه في جامعة ديوك، وهو: - "ما هو التخاطر؟"

"منذ شهر، استشهدنا في هذه الصفحة ببعض النتائج الرائعة التي حققها البروفيسور راين وزملاؤه في جامعة ديوك من أكثر من مائة ألف اختبار لتحديد وجود "التخاطر" و"الاستبصار". تم تلخيص هذه النتائج في أول مقاليتين في مجلة هاربرز. في الثانية التي ظهرت الآن، يحاول المؤلف "رايت"، تلخيص ما تم تعلمه، أو ما يبدو من المعقول استنتاجه، فيما يتعلق بالطبيعة الدقيقة لأنماط الإدراك هذه "خارج الحواس".

"إن الوجود الفعلي للتخاطر والاستبصار يبدو الآن لبعض العلماء محتملاً للغاية نتيجة لتجارب راين. طُلب من متلقين مختلفين تسمية أكبر عدد ممكن من البطاقات في عبوة خاصة دون النظر إليها ودون وصول

حسي آخر إليها. تم اكتشاف ما يقرب من عدد من الرجال والنساء الذين يمكنهم بانتظام تسمية العديد من البطاقات بشكل صحيح بحيث "لم تكن هناك فرصة واحدة من بين العديد من الملايين ممن قاموا بملأهم عن طريق الحظ أو الصدفة".

لكن كيف فعلوا ذلك؟ هذه القوى، بافتراض وجودها، لا يبدو أنها حسية. لا يوجد عضو معروف لها. عملت التجارب على مسافات تصل إلى عدة مئات من الأميال كما فعلت في نفس الغرفة. هذه الحقائق أيضًا تدحض، في رأي السيد رايت، محاولة تفسير التخاطر أو الاستبصار من خلال أية نظرية فيزيائية للإشعاع. تنخفض جميع الأشكال المعروفة للطاقة المشعة بشكل عكسي مع قطع مربع المسافة. التخاطر والاستبصار لا يفعلان ذلك، لكنهما يختلفان من خلال الأسباب الجسدية كما تفعل قوانا العقلية الأخرى.

على عكس الرأي السائد، فإنها لا تتحسن عندما يكون المريض نائمًا أو نصف نائم، ولكن على العكس من ذلك، عندما يكون مستيقظًا ومنتبهًا. اكتشف راين أن المخدر سيخفض دائمًا درجة الفرد، في حين أن المنشط سيرسله دائمًا أعلى. يبدو أن المؤدي الأكثر موثوقية لا يمكنه تحقيق نتيجة جيدة ما لم يحاول بذل قصارى جهده.

أحد الاستنتاجات التي استخلصها رايت ببعض الثقة هو أن التخاطر والاستبصار هما حقًا هدية واحدة. وهذا يعني أن القدرة التي "ترى" بطاقة

وجهها لأسفل على طاولة تبدو تمامًا نفسها التي "تقرأ" فكرة موجودة في عقل آخر فقط. هناك عدة أسباب للاعتقاد بهذا. حتى الآن، على سبيل المثال، تم العثور على الهديتين في كل شخص يتمتع بأي منهما. في كل واحد حتى الآن، كان الاثنان متساويين في النشاط، تمامًا تقريبًا. الشاشات والجدران والمسافات ليس لها أي تأثير على الإطلاق. يتقدم رايت من هذا الاستنتاج للتعبير عما طرحه على أنه ليس أكثر من مجرد "حدس" أن التجارب الأخرى غير الحسية، والأحلام النبوية، وهواجس الكارثة، وما شابه ذلك، قد تثبت أيضًا أنها جزء من نفس القوة. لا يُطلب من القارئ قبول أي من هذه الاستنتاجات ما لم يجد ذلك ضروريًا، لكن الدليل على تجميع راين يجب أن يظل مثيرًا للإعجاب".

في ضوء إعلان الدكتور راين فيما يتعلق بالظروف التي يستجيب فيها العقل لما يسميه "أنماط الإدراك فوق الحسية"، أشعر الآن بامتياز أن أضيف إلى شهادته بالقول إن زملائي وأنا اكتشفنا ما نحن نعتقد أنها الظروف المثالية التي يمكن تحفيز العقل في ظلها بحيث يمكن جعل الحاسة السادسة الموصوفة في الفصل التالي تعمل بطريقة عملية.

الشروط التي أشير إليها تتكون من تحالف عمل وثيق بيني وبين اثنين من أعضاء طاقمي. من خلال التجربة والممارسة، اكتشفنا كيفية تحفيز عقولنا (من خلال تطبيق المبدأ المستخدم فيما يتعلق "بالمستشارين غير المرئيين" الموصوفين في الفصل التالي) حتى نتمكن، من خلال عملية دمج

عقولنا الثلاثة في واحد، الحل لمجموعة كبيرة ومتنوعة من المشاكل الشخصية التي يقدمها زبائني.

هذا الإجراء هو بسيط جداً. نجلس على طاولة المؤتمر، ونحدد بوضوح طبيعة المشكلة التي لدينا قيد الدراسة، ثم نبدأ في مناقشتها. يساهم كل منها في أي أفكار قد تحدث. الغريب في طريقة تحفيز العقل هذه أنها تضع كل مشارك في التواصل مع مصادر غير معروفة للمعرفة خارج تجربته الخاصة بالتأكد.

إذا فهمت المبدأ الموصوف في الفصل الخاص بالعقل الخبير، فأنت بالطبع تتعرف على إجراء المائدة المستديرة الموصوف هنا باعتباره تطبيقاً عملياً للعقل الخبير. توضح طريقة تحفيز العقل هذه، من خلال مناقشة متناغمة لموضوعات محددة، بين ثلاثة أشخاص، أبسط استخدامات عملية للعقل الخبير.

من خلال تبني واتباع خطة مماثلة، قد يحصل أي طالب في هذه الفلسفة على صيغة كارنيجي الشهيرة الموضحة بإيجاز في المقدمة. إذا كانت لا تعني شيئاً لك في هذا الوقت، فضع علامة على هذه الصفحة وقرأها مرة أخرى بعد الانتهاء من الفصل الأخير.

كان "الكساد" نعمة مقنعة، لقد اختزل العالم كله إلى نقطة انطلاق جديدة تمنح كل فرد فرصة جديدة.

الخطوة الثالثة عشرة نحو الثراء

الحاسة السادسة

الحاسة السادسة: باب معبد الحكمة

يُعرف المبدأ "الثالث عشر" باسم "الحاسة السادسة"، والذي من خلاله يمكن للذكاء غير المتناهي أن يتواصل طواعية، دون أي جهد من الفرد أو مطالبه.

هذا المبدأ هو قمة الفلسفة. يمكن استيعابها وفهمها وتطبيقها فقط من خلال إتقان المبادئ الاثني عشر الأخرى أولاً.

الحاسة السادسة هي ذلك الجزء من العقل الباطن الذي يشار إليه باسم الخيال الإبداعي. وقد تمت الإشارة إليه أيضًا باسم "مجموعة الاستلام" التي من خلالها تظهر الأفكار والخطط والأفكار في الذهن. ويطلق على "الومضات" أحياناً اسم "حدس" أو "إلهام".

الحاسة السادسة تتحدى الوصف! لا يمكن وصفها لشخص لم يتقن المبادئ الأخرى لهذه الفلسفة، لأن مثل هذا الشخص ليس لديه معرفة، ولا خبرة يمكن مقارنة الحاسة السادسة بها. يأتي فهم الحاسة السادسة فقط عن طريق التأمل من خلال تنمية العقل من الداخل. من المحتمل أن

تكون الحاسة السادسة هي وسيط الاتصال بين عقل الإنسان المحدود والذكاء غير المتناهي، ولهذا السبب، فهي مزيج من الذهني والروحي. يُعتقد أنها النقطة التي يتصل عندها عقل الإنسان بالعقل الكوني.

بعد أن تتقن المبادئ الموضحة في هذا الكتاب، ستكون مستعدًا لقبول بيان كحقيقة قد يكون لا يصدق بالنسبة لك، وهو:

بمساعدة الحاسة السادسة، سيتم تحذيرك من الأخطار الوشيكة في الوقت المناسب لتجنبها، وسيتم إخطارك بالفرص في الوقت المناسب لاحتضانها.

هناك لمساعدتكم، ولتنفيذ ما تريدونه، مع تطوير الحاسة السادسة، "الملاك الحارس" الذي سيفتح لك في جميع الأوقات باب معبد الحكمة.

سواء أكان هذا بيانًا للحقيقة أم لا، فلن تعرف أبدًا، إلا باتباع الإرشادات الموضحة في صفحات هذا الكتاب، أو بعض الأساليب الإجرائية المماثلة.

إن المؤلف ليس مؤمنًا "بالمعجزات" ولا مؤيدًا لها، لأن لديه معرفة كافية بالطبيعة لفهم أن الطبيعة لا تحيد أبدًا عن قوانينها المعمول بها. بعض قوانينها غير مفهومة لدرجة أنها تنتج ما يبدو أنه "معجزات". تقترب الحاسة السادسة من كونها معجزة مثل أي شيء جربته على الإطلاق، وتبدو كذلك، فقط لأنني لا أفهم الطريقة التي من خلالها يعمل هذا المبدأ.

يعرف المؤلف كثيرًا-أن هناك قوة، أو سببًا أولًا، أو ذكاءً، يتخلل كل ذرة من المادة، ويحتضن كل وحدة طاقة يدركها الإنسان-أن هذا الذكاء غير المتناهي يحول الجوز إلى أشجار بلوط، يسبب تدفق المياه إلى أسفل التل استجابة لقانون الجاذبية، أن يتلو الليل بالنهار، وتبادل الشتاء مع الصيف، حيث يحتفظ كل منهما بمكانه المناسب وعلاقته بالآخر. من خلال مبادئ هذه الفلسفة، يمكن حث هذا الذكاء للمساعدة في تحويل الرغبات إلى شكل ملموس أو مادي. يمتلك المؤلف هذه المعرفة، لأنه جربها، واختبرها. خطوة بخطوة، من خلال الفصول السابقة، تم توجيهك إلى هذا، وهو المبدأ الأخير. إذا كنت قد أتقنت كلاً من المبادئ السابقة، فأنت الآن على استعداد لقبول الادعاءات الهائلة المقدمة هنا دون شك. إذا لم تكن قد أتقنت المبادئ الأخرى، فيجب عليك القيام بذلك قبل أن تحدد، بالتأكيد، ما إذا كانت الادعاءات الواردة في هذا الفصل حقيقة أم خيالاً أم لا.

بينما كنت أعبر عصر "عبادة الأبطال" وجدت نفسي أحاول تقليد أولئك الذين أعجبتهم أكثر. علاوة على ذلك، اكتشفت أن عنصر الإيمان، الذي حاولت به تقليد أصنامي، منحني قدرة كبيرة على القيام بذلك بنجاح كبير.

لم أنزع نفسي تمامًا من عادة عبادة الأبطال هذه، على الرغم من أنني قد تجاوزت السن الذي يُعطى عادة لمثل هذه العادة. لقد علمتني تجربتي أن

ثاني أفضل شيء لكونك عظيمًا حقًا، هو محاكاة العظيم، من خلال الشعور والعمل، إلى أقصى حد ممكن.

قبل وقت طويل من كتابة سطر للنشر، أو السعي لإلقاء خطاب في الأماكن العامة، اتبعت عادة إعادة تشكيل شخصيتي، من خلال محاولة تقليد الرجال التسعة الذين كانت حياتهم وأعمال حياتهم أكثر إثارة للإعجاب بالنسبة لي. هؤلاء الرجال التسعة هم، إيمرسون، باين، إديسون، داروين، لينكولن، بوربانك، نابليون، فورد، وكارنيجي.

كل ليلة، على مدى سنوات طويلة، كنت أقوم بعقد اجتماع وهمي للمجلس مع هذه المجموعة التي أسميتها "المستشارون غير المرئيين".

كان هذا الإجراء. قبل أن أنام ليلاً، كنت أغض عيني، وأرى في مخيلتي هذه المجموعة من الرجال جالسين معي حول طاولة المجلس. هنا لم تتح لي الفرصة فقط للجلوس بين أولئك الذين اعتبرهم عظماء، لكنني في الواقع هيمنت على المجموعة، من خلال العمل كرئيس.

كان لديّ هدف محدد للغاية في الانغماس في مخيلتي من خلال هذه الاجتماعات الليلية. كان هدفي هو إعادة بناء شخصيتي بحيث تمثل مجموعة من شخصيات مستشاري الخيالين. أدركت، كما فعلت، في وقت مبكر من حياتي، أنه كان عليّ التغلب على إعاقة الولادة في بيئة من الجهل

والخرافات، فقد كلفت نفسي عمداً بمهمة إعادة الميلاد الطوعي من خلال الطريقة الموضحة هنا.

بناء الشخصية من خلال الإيحاء التلقائي

كوني طالباً جاداً في علم النفس، كنت أعرف، بالطبع، أن جميع الرجال قد أصبحوا على ما هم عليه، بسبب أفكارهم ورغباتهم المهيمنة. كنت أعلم أن كل رغبة راسخة بعمق لها تأثير في جعل المرء يبحث عن التعبير الخارجي الذي يمكن من خلاله تحويل تلك الرغبة إلى حقيقة. كنت أعرف أن الإيحاء الذاتي هو عامل قوي في بناء الشخصية، وأنه في الواقع هو المبدأ الوحيد الذي يتم من خلاله بناء الشخصية.

مع هذه المعرفة بمبادئ عملية العقل، كنت مسلحاً جيداً بالمعدات اللازمة لإعادة بناء شخصيتي. في اجتماعات المجلس الوهمية هذه، دعوت أعضاء مجلسي للحصول على المعرفة التي أتمنى أن يساهم بها كل منهم، ومخاطبة كل عضو بكلمات مسموعة، على النحو التالي:

"سيد إيمرسون، أرغب في أن أكتسب منك الفهم الرائع للطبيعة الذي ميز حياتك. أطلب منك أن تترك انطباعاً في عقلي الباطن، مهما كانت الصفات التي تمتلكها، والتي مكنتك من فهم القوانين والتكيف معها الطبيعة. أطلب منك مساعدتي في الوصول إلى أي مصادر المعرفة المتاحة والاستفادة منها لتحقيق هذه الغاية".

"السيد بوريانك، أطلب منك أن تمرر لي المعرفة التي مكنتك من مواءمة قوانين الطبيعة لدرجة أنك تسببت في أن يتخلص الصبار من أشواكه، ويصبح طعامًا صالحًا للأكل. أعطني الوصول إلى المعرفة التي مكنتك لجعل نصلين من العشب تنمو في مكان ما، ولكن نمت واحدة من قبل، وساعدتك على مزج ألوان الزهور بمزيد من الروعة والانسجام، لأنك وحدك نجحت في تذهيب الزنبق".

"نابليون، أرغب في أن أكتسب منك، عن طريق المحاكاة، القدرة الرائعة التي تمتلكها لإلهام الرجال، وإيقاظهم إلى روح عمل أكبر وأكثر إصرارًا. وأيضًا لاكتساب روح الإيمان الدائم، الذي مكنك من مواجهة الهزيمة إلى النصر، وللتغلب على عقبات مذهلة.. إمبراطور القدر، ملك الفرصة، رجل المصير، أحييك!

"سيد باين، أرغب في أن أكسب منك حرية الفكر والشجاعة والوضوح اللذين يمكنك بهما التعبير عن قناعاتك، وهو ما ميزك بشدة!"

"سيد داروين، أتمنى أن أكسب منك الصبر الرائع، والقدرة على دراسة السبب والنتيجة، دون تحيز، كما تجسده أنت في مجال العلوم الطبيعية".

"السيد لينكولن، أرغب في أن أبني في شخصيتي إحساسًا قويًا بالعدالة، وروح الصبر التي لا تعرف الكلل، وروح الدعابة، والتفاهم الإنساني، والتسامح، وهي السمات المميزة لك."

"السيد كارنيجي، أنا مدين لك بالفعل لاختياري لمهمة الحياة، والتي جلبت لي سعادة كبيرة وراحة البال. أتمنى أن أحصل على فهم شامل لمبادئ الجهد المنظم، الذي استخدمته بشكل فعال في بناء مؤسسة صناعية كبيرة".

"السيد فورد، لقد كنت من بين أكثر الرجال عونًا الذين قدموا الكثير من المواد الضرورية لعملتي. أتمنى أن أكتسب روح المثابرة والعزم والالتزام والثقة بالنفس التي مكنتك من ذلك السيطرة على الفقر وتنظيم وتوحيد وتبسيط الجهد البشري، لذلك قد أساعد الآخرين على اتباع خطواتك".

"السيد إديسون، لقد جلست بالقرب مني، على يميني، بسبب التعاون الشخصي الذي قدمته لي، خلال بحثي في أسباب النجاح والفشل. أتمنى أن أكسب منك روح الإيمان الرائعة، التي كشفت بها الكثير من أسرار الطبيعة، روح الكدح المتواصل الذي- غالبًا- ما انتزعت فيه النصر من الهزيمة".

ستختلف طريقي في مخاطبة أعضاء المجلس الوهمي، وفقًا لسمات الشخصية التي كنت مهتمًا باكتسابها. لقد درست سجلات حياتهم بعناية شديدة. بعد بضعة أشهر من هذا الإجراء الليلي، أذهلني اكتشاف أن هذه الأرقام الخيالية أصبحت حقيقية على ما يبدو.

طور كل من هؤلاء الرجال التسعة خصائص فردية فاجأتني. على سبيل المثال، طور لينكولن عادة التأخر دائمًا، ثم التجول في موكب رسمي. عندما

جاء، سار ببطء شديد، ويداه مقيدتان خلفه، ومن حين لآخر، كان يتوقف أثناء مروره، ويضع يده على كتفي للحظة. كان دائماً يلبس تعبيراً عن الجدية على وجهه. نادراً ما رأيته يبتسم. هموم أمة منقسمة جعلته قهراً.

هذا لم يكن صحيحاً بالنسبة للآخرين. غالباً ما انغمس بوربانك وباين في حوار ذكي بدأ، في بعض الأحيان، صادم للأعضاء الآخرين في المجلس. في إحدى الليالي اقترح باين أن أحضر محاضرة عن "عصر العقل"، وأن ألقبها من على منبر الكنيسة التي حضرته سابقاً. ضحك الكثير من حول الطاولة على الاقتراح. ليس نابليون! كانت الزوايا تتأوه بصوت عالٍ لدرجة أن الجميع استداروا ونظروا إليه بذهول. كانت الكنيسة بالنسبة له مجرد بيدق للدولة، لا يجب إصلاحها، بل لاستخدامها كمحفز مناسب للنشاط الجماهيري من الشعب.

في إحدى المرات تأخر بوربانك. عندما جاء، كان متحمساً بحماسة، وأوضح أنه تأخر، بسبب تجربة كان يقوم بها، والتي كان يأمل من خلالها أن يتمكن من زراعة التفاح على أي نوع من الأشجار. وبخه باين بتذكيره بأنها تفاحة هي التي بدأت كل المشاكل بين الرجل والمرأة. ضحك داروين بحرارة عندما اقترح أن على باين الانتباه من الثعابين الصغيرة، عندما ذهب إلى الغابة لجمع التفاح، حيث اعتادوا على النمو إلى ثعابين كبيرة. لاحظ إيمرسون - "لا ثعابين، لا تفاح"، وعلق نابليون، "لا تفاح، لا دولة!"

طور لينكولن عادة كونه دائماً آخر من يغادر الطاولة بعد كل اجتماع. في إحدى المرات، انحنى عبر نهاية الطاولة، وذراعه مطويتان، وظل في هذا الوضع لعدة دقائق. لم أحاول إزعاجه. أخيراً، رفع رأسه ببطء، ونهض ومشى إلى الباب، ثم استدار، وعاد، ووضع يده على كتفي وقال: "يا بني، سوف تحتاج إلى الكثير من الشجاعة إذا بقيت ثابتاً في تنفيذ الهدف في الحياة. لكن تذكر، عندما تتخطى الصعوبات، يكون لدى عامة الناس الحس السليم. وستؤدي الشدائد إلى تطويره".

في إحدى الأمسيات، وصل إديسون متقدماً على الآخرين. مشى وجلس على يساري، حيث اعتاد إيمرسون على الجلوس، وقال: "أنت مُقدر أن تشهد اكتشاف سر الحياة. عندما يحين الوقت، ستلاحظ أن الحياة تتكون من أسراب كبيرة من الطاقة، أو كيانات، كل منها ذكي كما يعتقد البشر أنفسهم.

تتجمع وحدات الحياة هذه معاً مثل خلايا النحل، وتبقى معاً حتى تتفكك، بسبب عدم الانسجام. هذه الوحدات لديها اختلاف في الرأي، مثل البشر، وغالباً ما تتقاتل فيما بينها. هذه الاجتماعات التي تديرها ستكون مفيدة جداً لك. سوف تجلب لإنقاذك نفس وحدات الحياة التي خدمت أعضاء مجلسك، خلال حياتهم. هذه الوحدات أبدية. إنها لا تموت أبداً! تعمل أفكارك ورغباتك كمغناطيس يجذب وحدات الحياة، من محيط

الحياة العظيم هناك. تنجذب فقط الوحدات الصديقة-تلك التي تنسجم مع طبيعة رغباتك.

بدأ أعضاء المجلس الآخرون في دخول الغرفة. نهض إديسون وسار ببطء إلى مقعده. كان إديسون لا يزال على قيد الحياة عندما حدث هذا. لقد أثر في كثيرًا لدرجة أنني ذهبت لرؤيته وأخبرته عن التجربة. ابتسم على نطاق واسع، وقال: "حلمك كان حقيقة أكثر مما تتخيله". ولم يضيف مزيداً من الشرح لبيانه.

أصبحت هذه اللقاءات واقعية- لدرجة أنني خفت من عواقبها- وتوقفت عنها لعدة أشهر. كانت التجارب غريبة للغاية، وكنت خائفاً إذا واصلت ذلك، سأغفل عن حقيقة أن الاجتماعات كانت مجرد تجارب لخيالي.

بعد حوالي ستة أشهر من توقي عن الممارسة ، استيقظت ذات ليلة ، أو ظننت أنني كذلك ، عندما رأيت لينكولن يقف بجانب سريري. قال: "العالم سيحتاج قريباً إلى خدماتك. إنه على وشك أن يمر بفترة من الفوضى التي ستفقد الرجال والنساء الإيمان ويُصابون بالذعر. انطلق في عملك وأكمل فلسفتك. هذه هي مهمتك في الحياة. إذا أهملتها، لأي سبب من الأسباب، فسوف يتم تحويلك إلى حالة أولية، وستضطر إلى تتبع الدورات التي مررت بها خلال آلاف السنين".

لم أستطع أن أحدد، في صباح اليوم التالي، ما إذا كنت قد حلمت بهذا، أو كنت مستيقظًا بالفعل، ولم أعرف منذ ذلك الحين ما كان عليه، لكنني أعلم أن الحلم، إذا كان حلمًا، كان حيًا للغاية في ذهني في اليوم التالي بعد أن استأنفت اجتماعاتي في الليلة التالية.

في اجتماعنا التالي، دخل جميع أعضاء مجلسي إلى الغرفة معًا، ووقفوا في أماكنهم المعتادة على طاولة المجلس، بينما رفع لينكولن كوبًا وقال: "أيها السادة، دعونا نشرب نخبًا لصديق عاد إلى الحظيرة".

بعد ذلك، بدأت في إضافة أعضاء جدد إلى مجلسي، وهي تتألف حتى الآن من أكثر من خمسين، من بينهم المسيح، سانت بول، جاليليو، كوبرنيكوس أرسطو، أفلاطون، سقراط، هوميروس، فولتير، برونو، سبينوزا، دروموند، كانط، وشوبنهاور، ونيوتن، وكونفوشيوس، وإلبرت هوبارد، وبران، وإنجرسول، وويلسون، وويليام جيمس.

هذه هي المرة الأولى التي تجرأت فيها على ذكر ذلك. حتى الآن، بقيت صامتًا بشأن هذا الموضوع، لأنني كنت أعرف، من موقعي الخاص فيما يتعلق بمثل هذه الأمور، أنه سيتم إساءة فهمي إذا وصفت تجربتي غير العادية. لقد شجعت الآن على تقليص خبرتي إلى الصفحة المطبوعة، لأنني الآن أقل اهتمامًا بما "يقولون" مما كنت عليه في السنوات الماضية. تتمثل إحدى مزايا النضج في أنه يجلب أحيانًا شجاعة أكبر أن تكون صادقًا، بغض النظر عما قد يفكر فيه أو يقوله أولئك الذين لا يفهمون.

خشية أن يساء فهمي، أود هنا أن أصرح هنا بشكل قاطع، أنني ما زلت أعتبر اجتماعات مجلسي الخاصة بي مجرد خيال، لكنني أشعر أنه يحق لي اقتراح ذلك، في حين أن أعضاء مجلسي قد يكونون خياليين تمامًا، وأن الاجتماعات موجودة فقط في مخيلتي، لقد قادوني في مخيلتي إلى مسارات مجيدة للمغامرة، وأعادوا إحياء تقدير العظمة الحقيقية، وشجعوا المساعي الإبداعية، وشجعوا التعبير عن التفكير الصادق.

في مكان ما في البنية الخلوية للدماغ، يوجد عضو يتلقى اهتزازات فكرية تسمى عادة "حدس". حتى الآن، لم يكتشف العلم مكان وجود هذا العضو ذي الحاسة السادسة، لكن هذا ليس مهمًا. تبقى الحقيقة أن البشر يتلقون معرفة دقيقة بالفعل، من خلال مصادر أخرى غير الحواس الجسدية. يتم تلقي هذه المعرفة بشكل عام عندما يكون العقل تحت تأثير تحفيز غير عادي. إن أي حالة طارئة تثير المشاعر وتؤدي إلى خفقان القلب- بسرعة أكبر من المعتاد- قد تؤدي بشكل عام إلى تفعيل الحاسة السادسة. أي شخص تعرض لحادث قريب أثناء القيادة، يعرف أنه في مثل هذه المناسبات، غالبًا ما تأتي الحاسة السادسة لإنقاذ المرء، وتساعد في تجنب وقوع الحادث.

تم ذكر هذه الحقائق تمهيدًا لبيان الحقائق الذي سأدلي به الآن، أي أنه خلال اجتماعاتي مع "المستشارين غير المرئيين" أجد عقلي أكثر تقبلًا للأفكار والأفكار والمعرفة التي تصلني من خلال الحاسة السادسة. أستطيع

أن أقول بصدق إنني مدين تمامًا "للمستشارين غير المرئيين" بالفضل الكامل لمثل هذه الأفكار أو الحقائق أو المعرفة التي تلقيتها من خلال "الإلهام".

في العديد من المناسبات، عندما واجهت حالات طوارئ- بعضها خطير للغاية لدرجة أن حياتي كانت في خطر- لقد تم توجيهي بأعجوبة لتجاوز هذه الصعوبات من خلال تأثير "المستشارين غير المرئيين".

كان هدفي الأصلي من إجراء اجتماعات المجلس مع كائنات خيالية، هو فقط التأثير على عقلي الباطن، من خلال مبدأ الإيحاء الذاتي، بخصائص معينة كنت أرغب في اكتسابها. في السنوات الأخيرة، اتخذت تجربتي اتجاهًا مختلفًا تمامًا. أذهب الآن إلى مستشاري الخياليين مع كل مشكلة صعبة تواجههم وتواجه موكلي. غالبًا ما تكون النتائج مذهلة، على الرغم من أنني لا أعتمد كليًا على هذا الشكل من الاستشارة.

لقد أدركت، بالطبع، أن هذا الفصل يغطي موضوعًا لا يعرفه غالبية الناس. الحاسة السادسة هي موضوع سيكون ذا فائدة كبيرة ومفيدة للشخص الذي يهدف إلى تجميع ثروة طائلة، لكنه لا يحتاج إلى جذب انتباه أولئك الذين تكون رغباتهم أكثر تواضعًا.

هنري فورد، بلا شك يفهم ويستخدم بشكل عملي الحاسة السادسة. أعماله وعملياته المالية الواسعة تجعل من الضروري بالنسبة له فهم هذا

المبدأ واستخدامه. لقد فهم الراحل توماس إديسون الحس السادس واستخدمه فيما يتعلق بتطوير الاختراعات، وخاصة تلك المتعلقة ببراءات الاختراع الأساسية، والتي لم يكن لديه خبرة بشرية بها ولا معرفة متراكمة لتوجيهه، كما كان الحال عندما كان العمل على آلة التحدث، وآلة الصور المتحركة.

تقريبًا كل القادة العظماء، مثل نابليون وبسمارك وجون دارك والمسيح وبوذا وكونفوشيوس ومحمد، فهموا وربما استخدموا الحس السادس بشكل شبه مستمر. الجزء الأكبر من عظمتهم يتألف من معرفتهم بهذا المبدأ.

الحاسة السادسة ليست شيئًا يمكن للفرد خلعه ولبسه حسب الرغبة. تأتي القدرة على استخدام هذه القوة العظيمة ببطء، من خلال تطبيق المبادئ الأخرى الموضحة في هذا الكتاب. نادرًا ما يحصل أي فرد على معرفة عملية للحاسة السادسة قبل سن الأربعين. في كثير من الأحيان، لا تتوفر المعرفة حتى يتجاوز المرء الخمسين، وهذا بسبب أن القوى الروحية، التي ترتبط بها الحاسة السادسة ارتباطًا وثيقًا، لا تنضج وتصبح قابلة للاستخدام إلا من خلال سنوات من التأمل والفحص الذاتي والتفكير الجاد.

بغض النظر عن هويتك، أو ما كان هدفك من قراءة هذا الكتاب، يمكنك الاستفادة منه دون فهم المبدأ الموضح في هذا الفصل. هذا صحيح بشكل خاص إذا كان هدفك الرئيسي هو تجميع الأموال أو الأشياء المادية الأخرى.

تم تضمين الفصل الخاص بالحاسة السادسة، لأن الكتاب مصمم بغرض تقديم فلسفة كاملة يمكن للأفراد من خلالها توجيه أنفسهم دون خطأ إلى تحقيق ما يطلبونه من الحياة. نقطة البداية لكل الإنجازات هي الرغبة. نقطة النهاية هي تلك العلامة للمعرفة التي تؤدي إلى فهم -فهم الذات، وفهم الآخرين، وفهم قوانين الطبيعة، والاعتراف بالسعادة وفهمها.

لا يأتي هذا النوع من الفهم كاملاً إلا من خلال الإلمام بمبدأ الحاسة السادسة واستخدامه، ومن ثم يجب إدراج هذا المبدأ كجزء من هذه الفلسفة، لصالح أولئك الذين يطلبون أكثر من المال.

بعد قراءة الفصل، يجب أن تكون قد لاحظت أنه أثناء قراءته، تم رفعك إلى مستوى عالٍ من التحفيز الذهني. رائع! عد إلى هذا مرة أخرى بعد شهر من الآن، واقرأ مرة أخرى، ولاحظ أن عقلك سيرتفع إلى مستوى أعلى من التحفيز. كرر هذه التجربة من وقت لآخر، دون أن تهتم بمقدار ما تتعلمه أو قلة ما تتعلمه في ذلك الوقت، وفي النهاية ستجد نفسك تمتلك القوة التي ستتمكنك من التخلص من الإحباط، والسيطرة على الخوف، والتغلب على التسويف، وارسم بحرية على خيالك. عندها ستشعر بلمسة ذلك "الشيء" المجهول الذي كان الروح المؤثرة لكل زعيم مفكر عظيم حقاً، وفنان، وموسيقي، وكاتب، ورجل دولة. بعد ذلك ستكون في وضع يسمح لك بتحويل رغباتك إلى نظيرتها المادية أو المالية بسهولة كما يمكنك الاستلقاء والاستسلام عند أول إشارة للمعارضة.

الإيمان مقابل الخوف

لقد وصفت الفصول السابقة كيفية تنمية الإيمان، من خلال الإيحاء الذاتي، والرغبة، والعقل الباطن. يقدم الفصل التالي تعليمات مفصلة لإتقان الخوف.

ستجد هنا وصفًا كاملاً للمخاوف الستة التي هي سبب كل إحباط وخجل ومماطلة ولا مبالاة وتردد ونقص في الطموح والاعتماد على الذات، والمبادرة، وضبط النفس والحماس. ابحث عن نفسك بعناية وأنت تدرس هؤلاء الأعداء الستة، حيث قد يكونون موجودين فقط في عقلك الباطن، حيث سيكون من الصعب اكتشاف وجودهم.

تذكر أيضًا، أثناء تحليل "أشباح الخوف الستة"، أنهم ليسوا سوى أشباح لأنهم موجودون فقط في ذهن المرء.

تذكر أيضًا أن الأشباح-إبداعات الخيال غير المنضبط-تسببت في معظم الضرر الذي ألحقه الناس بعقولهم-وبالتالي- يمكن أن تكون الأشباح خطيرة كما لو كانت تعيش وتمشي على الأرض بأجساد مادية.

كان شبح الخوف من الفقر، الذي استولى على عقول الملايين من الناس في عام 1929، حقيقياً لدرجة أنه تسبب في أسوأ كساد تجاري عرفه هذا البلد على الإطلاق.

علاوة على ذلك، لا يزال هذا الشبح بالذات يخيف بعضنا من ذكائنا.

قم بجرد نفسك، أثناء قراءة هذا الفصل الختامي، واكتشف عدد
"الأشباح" الذين يقفون في طريقك

الخوف

كيف تتغلب على أشباح الخوف الستة

قبل أن تتمكن من استخدام أي جزء من هذه الفلسفة بشكل ناجح، يجب أن يكون عقلك مستعدًا لتلقيها. التحضير ليس بالأمر الصعب. يبدأ بدراسة وتحليل وفهم ثلاثة أعداء يجب عليك القضاء عليهم. هذه هي الحيرة والشك والخوف!

لن تعمل الحاسة السادسة أبدًا أثناء بقاء هذه السلبيات الثلاثة أو أي منها في ذهنك. يرتبط أعضاء هذا الثلاثي غير المقدس ارتباطًا وثيقًا؛ حيث يوجد أحدهما، يكون الآخران في متناول اليد.

التردد هو نسل الخوف! تذكر هذا، كما تقرأ. يتبلور التردد في الشك، مزيج الاثنين ويصبح الخوف! غالبًا ما تكون عملية "المزج" بطيئة. هذا هو أحد أسباب خطورة هؤلاء الأعداء الثلاثة. تنبت وتنمو دون ملاحظة وجودها. يصف الجزء المتبقي من هذا الفصل غاية يجب تحقيقها قبل أن يتم استخدام الفلسفة بشكل عملي. كما أنه يحل حالة أدت، ولكن في الآونة الأخيرة، إلى انخفاض أعداد هائلة من الناس إلى الفقر، ويوضح حقيقة يجب أن يفهمها كل من يراكم الثروات، سواء تقاس بالمال أو بحالة ذهنية ذات قيمة أكبر بكثير من مال. الغرض من هذا الفصل هو تسليط

الضوء على سبب وعلاج المخاوف الأساسية الستة. قبل أن نتمكن من السيطرة على العدو، يجب أن نعرف اسمه وعاداته ومكان إقامته. أثناء قراءتك، حلل نفسك بعناية، وحدد أياً من المخاوف الستة المشتركة- إن وُجِدَتْ- التي ارتبطت بك.

لا تتخدع بعادات هؤلاء الأعداء الماكرين. في بعض الأحيان يظلون مختبئين في العقل الباطن، حيث يصعب تحديد مكانهم، ولا يزال من الصعب القضاء عليهم.

المخاوف الستة الأساسية

هناك ستة مخاوف أساسية، مع مزيج منها يعاني كل إنسان لحن أو بأخرى. سيكون معظم الناس محظوظين إذا لم يعانون من الستة بأكملها. تم تسميتها بترتيب المظهر الأكثر شيوعاً، وهي: -

الخوف من الفقر

في الجزء السفلي من المخاوف

الخوف من النقد

الخوف من اعتلال الصحة

في الجزء السفلي من المخاوف

الخوف من فقدان حب شخص ما

الخوف من الشيخوخة

في الجزء السفلي من المخاوف

الخوف من الموت

جميع المخاوف الأخرى ذات أهمية ثانوية، ويمكن تصنيفها تحت هذه العناوين الستة.

إن انتشار هذه المخاوف، باعتبارها لعنة على العالم، يجري في دورات. لما يقرب من ست سنوات، بينما كان الكساد قائماً، تخبطنا في دورة الخوف من الفقر. خلال الحرب العالمية، كنا في دائرة الخوف من الموت. بعد الحرب، كنا في دائرة الخوف من اعتلال الصحة، كما يتضح من وباء المرض الذي انتشر في جميع أنحاء العالم.

المخاوف ليست أكثر من حالات ذهنية؛ الحالة الذهنية للفرد تخضع للسيطرة والتوجيه. الأطباء، كما يعلم الجميع، أقل عرضة لهجوم المرض من الأشخاص العاديين، وذلك لسبب أن الأطباء لا يخشون المرض. من المعروف أن الأطباء، دون خوف أو تردد، يتصلون جسدياً بمئات الأشخاص يوميًا، الذين كانوا يعانون من أمراض معدية مثل الجدري، دون أن يصابوا بالعدوى. تتمثل مناعتهم ضد المرض، إلى حد كبير، إن لم يكن فقط، في افتقارهم المطلق للخوف.

لا يستطيع الإنسان أن يخلق شيئاً لا يتصوره أولاً في شكل اندفاع للفكر. بعد هذا البيان، تأتي أخرى ذات أهمية أكبر، وهي أن أفكار الإنسان تبدأ فوراً في ترجمة نفسها إلى ما يعادلها مادياً، سواء كانت تلك الأفكار إرادية أو غير إرادية. دوافع التفكير التي يتم التقاطها من خلال الأثير، بمجرد الصدفة (الأفكار التي أطلقتها العقول الأخرى) قد تحدد المصير المالي، أو التجاري، أو المهني، أو الاجتماعي تمامًا كما تفعل بالتأكيد دوافع التفكير التي يخلقها المرء عن قصد وتصميم.

نحن هنا نضع الأساس لعرض حقيقة ذات أهمية كبيرة للشخص الذي لا يفهم سبب ظهور بعض الأشخاص على أنهم "محظوظون" بينما يبدو الآخرون ممن يتمتعون بقدرة وتدريب وخبرة وقدرة دماغية متساوية أو أكبر ركوب مع سوء الحظ. يمكن تفسير هذه الحقيقة من خلال القول بأن كل إنسان لديه القدرة على التحكم الكامل في عقله، ومن خلال هذا التحكم، من الواضح أن كل شخص قد يفتح عقله على نبضات التفكير المتشردة التي تطلقها أدمغة أخرى، أو يغلق الأبواب بإحكام ويعترف فقط بدوافع تفكير من اختياره.

لقد منحت الطبيعة الإنسان سيطرة مطلقة على شيء واحد فقط، وهو التفكير. هذه الحقيقة، إلى جانب الحقيقة الإضافية المتمثلة في أن كل شيء يخلقه الإنسان، يبدأ في شكل فكرة، يقود المرء إلى الاقتراب جدًا من المبدأ الذي يمكن من خلاله إتقان الخوف.

إذا كان صحيحًا أن كل الأفكار لديها ميل إلى ارتداء نفسها بما يعادلها ماديا (وهذا صحيح، بما يتجاوز أي مجال معقول للشك)، فمن الصحيح أيضًا أن دوافع الفكر من الخوف والفقر لا يمكن ترجمتها إلى شجاعة ومكاسب مالية.

بدأ الناس في أمريكا يفكرون في الفقر، بعد انهيار وول ستريت عام 1929. ببطء، ولكن بثبات، تبلور هذا الفكر الجماهيري في نظيره المادي، والذي عُرف باسم "الكساد". كان يجب أن يحدث هذا، وهذا يتوافق مع قوانين الطبيعة.

الخوف من الفقر

لا يمكن أن يكون هناك حل وسط بين الفقر والثراء! الطريقان المؤديان للفقر والثراء يسيران في اتجاهين متعاكسين. إذا كنت تريد الثراء، فعليك أن ترفض قبول أي ظرف يؤدي إلى الفقر. (تستخدم كلمة "ثروة" هنا بأوسع معانيها، بمعنى الممتلكات المالية والروحية والعقلية والمادية). إن نقطة البداية في الطريق المؤدي إلى الثراء هي الرغبة. في الفصل الأول، تلقيت تعليمات كاملة بشأن الاستخدام الصحيح للرغبة. في هذا الفصل، عن الخوف، لديك تعليمات كاملة لإعداد عقلك للاستفادة العملية من الرغبة.

هنا-إذن- هو المكان المناسب لمنح نفسك تحديدًا سيحدد بالتأكيد مقدار هذه الفلسفة التي استوعبتها. هذه هي النقطة التي يمكنك عندها

تحويل النبي والتنبؤ، بدقة، بما يخبئه لك المستقبل. إذا كنت- بعد قراءة هذا الفصل- على استعداد لقبول الفقر، فقد تتخذ قرارك أيضًا لتلقي الفقر. هذا قرار واحد لا يمكنك تجنبه.

إذا طلبت الثروة، فحدد الشكل والمبلغ المطلوب لإرضائك. أنت تعرف الطريق الذي يؤدي إلى الثروة. لقد تم إعطاؤك خريطة طريق، إذا اتبعته، فسوف تبقيك على هذا الطريق. إذا أهملت أن تبدأ- أو توقفت قبل وصولك- فلن يقع اللوم على أحد، غيرك أنت. هذه المسؤولية تقع على عاتقك. لن ينقذك أي عذر من قبول المسؤولية إذا فشلت الآن أو رفضت المطالبة بثروات الحياة، لأن القبول يتطلب شيئًا واحدًا-بالمناسبة، الشيء الوحيد الذي يمكنك التحكم فيه-وهو حالة العقل. الحالة الذهنية هي شيء يفترضه المرء. لا يمكن شراؤه، يجب إنشاؤه.

الخوف من الفقر حالة ذهنية لا شيء غير ذلك! لكن يكفي تدمير فرص المرء في الإنجاز في أي مشروع، وهي حقيقة اتضحت بشكل مؤلم خلال فترة الكساد.

هذا الخوف يشلّ قدرة العقل، ويدمر ملكة الخيال، ويقتل الاعتماد على الذات، ويقوض الحماس، ويثبط المبادرة، ويؤدي إلى عدم اليقين في الهدف، ويشجع على المماطلة، ويمحو الحماس، ويجعل ضبط النفس أمرًا مستحيلًا. يأخذ السحر من شخصية المرء، ويدمر إمكانية التفكير الدقيق، ويحول تركيز الجهد، ويسيطر على المثابرة، ويحول قوة الإرادة إلى

لا شيء، ويدمر الطموح، ويغمر الذاكرة، ويدعو إلى الفشل في كل شكل يمكن تصوره؛ إنه يقتل الحب ويقتل أرق مشاعر القلب، ويثبط الصداقة، ويدعو إلى كارثة بمئات الأشكال، ويؤدي إلى الأرق والبؤس والتعاسة-وكل هذا على الرغم من الحقيقة الواضحة أننا نعيش في عالم يكثر فيه كل شيء. يمكن للقلب أن يشتهي، ولا يقف شيء بيننا وبين رغباتنا، باستثناء عدم وجود هدف محدد.

إن الخوف من الفقر- بلا شك- هو الأكثر تدميرًا من بين المخاوف الأساسية الستة. لقد تم وضعه على رأس القائمة، لأنه من الصعب إتقانها. مطلوب قدر كبير من الشجاعة لقول الحقيقة حول أصل هذا الخوف، وشجاعة أكبر لقبول الحقيقة بعد ذكرها. نشأ الخوف من الفقر من ميل الإنسان الموروث إلى التحضير لافتراس صديقه اقتصاديًا. تقريبًا كل الحيوانات التي هي أقل من الإنسان تحفزها الغريزة، لكن قدرتها على "التفكير" محدودة، لذلك فهي تفترس بعضها البعض جسديًا. الإنسان بحسه الفائق، والقدرة على التفكير والعقل، لا يأكل زميله جسديًا، بل إنه يرضي أكثر من "أكله" ماليًا. الإنسان جشعٌ لدرجة أن كل قانون يمكن تصوره قد تم إصداره لحمايته من أخيه.

من بين جميع عصور العالم، التي نعرف عنها أي شيء، يبدو أن العصر الذي نعيش فيه هو عصر رائع بسبب جنون الإنسان بالمال. يعتبر الإنسان أقل من تراب الأرض، إلا إذا كان بإمكانه عرض حساب بنكي سمين؛ ولكن

إذا كان لديه المال- لا تفكر أبدًا في كيفية الحصول عليه- فهو "ملك" أو "فرصة كبيرة"؛ إنه فوق القانون، ويحكم في السياسة، ويسيطر على الأعمال التجارية، والعالم بأسره ينحني عند وفاته.

لا شيء يجلب للإنسان الكثير من المعاناة والتواضع مثل الفقر! فقط أولئك الذين عانوا من الفقر يفهمون المعنى الكامل لذلك.

فلا عجب أن يخاف الإنسان من الفقر. من خلال سلسلة طويلة من التجارب الموروثة، تعلم الإنسان-بالتأكيد، أنه لا يمكن الوثوق ببعض الرجال، فيما يتعلق بالمال والممتلكات الأرضية. هذه لائحة اتهام لازعة- إلى حد ما- وأسوأ جزء منها أنها صحيحة.

غالبية الزيجات مدفوعة بالثروة التي يمتلكها أحد الطرفين أو كلاهما. فلا عجب إذن أن تكون محاكم الطلاق مكتظة. إن الإنسان حريص جدًا على امتلاك الثروة لدرجة أنه سيكتسبها بأي طريقة ممكنة-من خلال الأساليب القانونية إن أمكن-من خلال طرق أخرى إذا لزم الأمر أو كان مناسباً.

قد يكشف التحليل الذاتي عن نقاط ضعف لا يحب المرء الاعتراف بها. هذا الشكل من الفحص ضروري لكل من يطلب الحياة أكثر من الرداءة والفقر. تذكر، وأنت تتحقق من نفسك نقطة تلو الأخرى، أنك المحكمة وهيئة المحلفين، ومحامي الادعاء ومحامي الدفاع، وأنت المدعي والمدعى

عليه،أيضًا، أنك قيد المحاكمة. واجه الحقائق بصراحة. اسأل نفسك أسئلة محددة واطلب ردودًا مباشرة. عندما ينتهي الاختبار، ستعرف المزيد عن نفسك. إذا كنت لا تشعر أنه يمكنك أن تكون قاضيًا محايدًا في هذا الفحص الذاتي، فاتصل بشخص يعرفك جيدًا ليقوم بدور القاضي أثناء استجواب نفسك.

أنت بعد الحقيقة. احصل عليها مهما كلفتك حتى وإن كانت قد تحرجك مؤقتًا! غالبية الناس، إذا سئلوا عما يخشونه أكثر من غيرهم، سيردون، "لا أخشى شيئًا". سيكون الرد غير دقيق، لأن قلة من الناس يدركون أنهم مقيدون،ومعوقون، ويضربون روحيا وجسديا من خلال شكل من أشكال الخوف. وجذورها عميقة هي مشاعر الخوف من أن يمر المرء بحياته مثقلًا بها، ولا يدرك أبدًا وجودها. فقط التحليل الشجاع هو الذي سيكشف عن وجود هذا العدو العالمي. عندما تبدأ مثل هذا التحليل، ابحث بعمق في شخصيتك. هنا هي قائمة بالأعراض التي يجب أن تبحث عنها:

أعراض الخوف من الفقر

لا مبالاة. يتم التعبير عنها بشكل شائع من خلال الافتقار إلى الطموح؛ الاستعداد لتحمل الفقر؛ قبول أي تعويض قد تقدمه الحياة دون احتجاج؛ الكسل العقلي والجسدي. قلة المبادرة والخيال والحماس وضبط النفس.

التردد. عادة السماح للآخرين بالتفكير. البقاء "على السياج".

الشك. يتم التعبير عنه بشكل عام من خلال الأعذار المصممة للتستر أو التفسير أو الاعتذار عن إخفاقات الفرد، والتي يتم التعبير عنها أحياناً في شكل حسد لمن نجحوا، أو عن طريق انتقادهم.

القلق. يتم التعبير عنه عادة من خلال العثور على خطأ مع الآخرين، والميل إلى الإنفاق بما يتجاوز دخل الفرد، وإهمال المظهر الشخصي، والعبوس؛ الإفراط في استخدام المشروبات الكحولية، في بعض الأحيان من خلال استخدام المخدرات؛ العصبية وقلة الاتزان والوعي الذاتي وقلة الاعتماد على الذات.

الإفراط في الحذر. عادة البحث عن الجانب السلبي لكل ظرف والتفكير والحديث عن الفشل المحتمل بدلاً من التركيز على وسائل النجاح. معرفة كل الطرق المؤدية إلى الكارثة، ولكن لا تبحث أبداً عن الخطط لتجنب الفشل. انتظار "الوقت المناسب" للبدء في وضع الأفكار والخطط موضع التنفيذ، حتى يصبح الانتظار عادة دائمة. تذكر الذين فشلوا، ونسيان الذين نجحوا. رؤية الثقب في الدونات، ولكن بإطالة على الدونات. التشاؤم يؤدي إلى عسر الهضم وسوء الإخراج والتسمم الذاتي ورائحة الفم الكريهة وسوء التصرف.

التسويق. عادة تأجيل ما كان يجب القيام به العام الماضي إلى الغد. قضاء وقت كافٍ في إنشاء الأعداء للقيام بالمهمة. ترتبط هذه الأعراض ارتباطًا وثيقًا بالحذر المفرط والشك والقلق. رفض قبول المسؤولية عندما يمكن تجنبها. الاستعداد لتقديم تنازلات بدلاً من خوض معركة شرسة. المساومة مع الصعوبات بدلاً من تسخيرها واستخدامها كنقطة انطلاق للتقدم. مساومة الحياة مقابل فلس واحد، بدلاً من المطالبة بالازدهار والترف، والثروة، والرضا، والسعادة. تخطيط ما يجب القيام به في حالة حدوث الفشل كيفية تجاوزه، بدلاً من حرق جميع الجسور وجعل التراجع مستحيلًا. ضعف الثقة بالنفس، وغيابها التام في كثير من الأحيان، وتحديد الهدف، وضبط النفس، والمبادرة، والحماس، والطموح، والادخار والقدرة على التفكير السليم. توقع الفقر بدلاً من المطالبة بالثراء. الارتباط مع من يقبل الفقر بدلاً من البحث عن رفقة من يطلب الثراء ويتحصّل عليه.

حديث المال

سيتساءل البعض: "لماذا كتبت كتابًا عن المال؟ لماذا تقيس الثراء بالدولار وحده؟" سوف يعتقد البعض، وعن حق، أن هناك أشكالًا أخرى من الثروة مرغوبة أكثر من المال. نعم، هناك ثروات لا يمكن قياسها بالدولار، لكن هناك ملايين الأشخاص الذين سيقولون: "أعطني كل المال الذي أحتهجه، وسوف أجد كل ما أريده."

السبب الرئيس الذي جعلني أكتب هذا الكتاب عن كيفية الحصول على المال هو حقيقة أن العالم مر بتجربة تركت ملايين الرجال والنساء مشلولين بسبب الخوف من الفقر. ما يفعله هذا النوع من الخوف لشخص ما تم وصفه جيدًا بواسطة وستبروك بيجلار، في نيويورك ورلد تليجرام:

"المال ليس سوى أصداف البطليينوس أو أقراص معدنية أو قصاصات من الورق، وهناك كنوز للقلب والروح لا يستطيع المال شراءها، ولكن معظم الناس، الذين ينكسرون، لا يستطيعون وضع ذلك في الاعتبار والحفاظ على معنوياتهم. عندما يكون الرجل نزولًا وخروجًا وفي الشارع، غير قادر على الحصول على أية وظيفة على الإطلاق، يحدث شيء لروحه يمكن ملاحظته في تدلي كتفيه، وطقم قبعته، ومشيته ونظره. لا يمكنه الهروب من الشعور من الدونية بين الأشخاص ذوي الوظائف المنتظمة، على الرغم من أنه يعلم أنهم بالتأكيد ليسوا نظراء له في الشخصية أو الذكاء أو القدرة.

من ناحية أخرى، يشعر هؤلاء الناس - حتى أصدقائه - بشعور بالتفوق ويعتبرونه - ربما دون وعي - ضحية. قد يقترض بعض الوقت، ولكن ليس بما يكفي لمواصلة طريقه المعتاد، ولا يمكنه الاستمرار في الاقتراض لفترة طويلة. لكن الاقتراض في حد ذاته، عندما يقترض الرجل ليعيش فقط، هو تجربة محبطة، ويفتقر المال إلى قوة كسب المال لإحياء معنوياته. بالطبع،

لا ينطبق أي من هذا على المتشردين أو الأشخاص الذين لا يمارسون عملاً جيداً، بل ينطبق فقط على الرجال ذوي الطموحات العادية واحترام الذات.

تخفي المرأة اليأس

"يجب أن تكون النساء في نفس المآزق مختلفة. بطريقة ما لا نفكر في النساء على الإطلاق في التفكير في السقوط والانفلات. هن نادرات في طواير الخبز، ونادراً ما تشاهدن وهن تتسولن في الشوارع، ولا يمكن التعرف عليهن في الحشود من خلال نفس اللافتات البسيطة التي تحدد الرجال الذين تم ضبطهم. بالطبع، لا أقصد خلط حجاج شوارع المدينة الذين يمثلون العدد المقابل من المتشردين الذكور المؤكدين. أعني النساء الشابات المهذبات الذكيات. يجب أن يكون هناك الكثير منهن، لكن يأسهن غير واضح. ربما يقتلن أنفسهن.

عندما يسقط الرجل ويخرج، يكون لديه وقت للتفكير. قد يسافر أحياناً ليرى رجلاً يتحدث عن وظيفة ويكتشف أن الوظيفة ممثلة أو أنها واحدة من تلك الوظائف بدون أجر أساسي، ولكن فقط عمولة على بيع بعض المواهب غير المجدية التي لن يشتريها أحد، إلا شفقة. بعد أن رفض ذلك، وجد نفسه مرة أخرى في الشارع دون مكان يذهب إليه. لذلك يمشي ويمشي. إنه يحدق في نوافذ المتاجر في الكماليات التي ليست له، ويشعر بالدونية ويفسح المجال للأشخاص الذين يتوقفون عن النظر باهتمام نشط. يتجول في محطة السكة الحديد أو يضع نفسه في المكتبة لتخفيف

رجليه وامتنصاص القليل من الحرارة، لكن هذا لا يبحث عن وظيفة، لذا فهو يذهب مرة أخرى. قد لا يعرف ذلك، لكن بلا هدف سوف يتخلى عنه، حتى لو لم تكن خطوط شخصيته نفسها كذلك. قد يكون مرتديًا الملابس التي خلفتها الأيام التي كان يعمل فيها بشكل ثابت، لكن الملابس لا يمكن أن تخفي التدليل.

المال يصنع الاختلاف

إنه يرى الآلاف من الأشخاص الآخرين، أو المحاسبين، أو الكتبة، أو الكيميائيين، منشغلين في عملهم ويحسدهم من أعماق روحه. لديهم استقلالهم واحترامهم لذاتهم ورجولتهم، وهو ببساطة لا يستطيع إقناع نفسه بأنه رجل صالح أيضًا، رغم أنه يجادل في ذلك ويصل إلى حكم إيجابي ساعة بعد ساعة. "مجرد المال هو الذي يصنع هذا الاختلاف فيه.

بقليل من المال سيكون هو نفسه مرة أخرى.

يستغل بعض أصحاب العمل الميزة الأكثر إثارة للصدمة من الأشخاص المتعثرين. تعلق الوكالات بطاقات ملونة صغيرة تعرض أجورًا بائسة للرجال المضطهدين - 12 دولارًا في الأسبوع، 15 دولارًا في الأسبوع. إن الوظيفة التي تبلغ 18 دولارًا في الأسبوع هي وظيفة رائعة، وأي شخص يقدم 25 دولارًا في الأسبوع لا يعلق الوظيفة أمام وكالة على بطاقة ملونة. لدي إعلان مطلوب تم قصه من صحيفة محلية يطالب كاتبًا، وقلماً جيداً ونظيفاً،

بتلقي أوامر هاتفية لمتجر شطائر من الساعة 11 صباحًا. حتى 2 مساءً مقابل 8 دولارات في الشهر- ليس 8 دولارات في الأسبوع، ولكن 8 دولارات في الشهر. يقول الإعلان أيضًا، "دين الدولة". هل يمكنك أن تتخيل الوقاحة الوحشية لأي شخص يطلب كاتبًا جيدًا ونظيفًا مقابل 11 سنًا في الساعة للاستفسار عن دين الضحية؟ ولكن هذا هو ما يعرض على المعتقلين".

الخوف من الانتقاد

كيف وصل الإنسان في الأصل إلى هذا الخوف، لا أحد يستطيع أن يصرح بشكل قاطع، ولكن هناك شيء واحد مؤكد-إنه يمتلكه في شكل متطور للغاية. يعتقد البعض أن هذا الخوف ظهر في الوقت الذي أصبحت فيه السياسة "مهنة".

يعتقد البعض الآخر أنه يمكن إرجاعه إلى العصر الذي بدأت فيه النساء في الاهتمام "بالأنماط" في ارتداء الملابس.

هذا المؤلف، كونه ليس فكاهيًا ولا نبيا، يميل إلى أن ينسب الخوف الأساسي من النقد إلى ذلك الجزء من الطبيعة الموروثة للإنسان والتي تدفعه- ليس فقط- إلى أخذ سلع أخيه، بل إلى تبرير أفعاله من خلال نقده. شخصية زميل. إنها حقيقة معروفة أن اللص سينتقد الرجل الذي يسرق

منه-أن الساسة يسعون إلى المنصب، ليس من خلال إظهار مزاياهم ومؤهلاتهم، ولكن بمحاولة تشويه سمعة خصومهم.

يتخذ الخوف من النقد أشكالاً عديدة، أغلبها تافه. فالرجال صُلع الرأس، على سبيل المثال، صلع لا لسبب سوى خوفهم من النقد. تصبح الرؤوس صلعاء بسبب أشرطة القبعات الضيقة التي تقطع الدورة الدموية عن جذور الشعر. يرتدي الرجال القبعات، ليس لأنهم في الواقع يحتاجون إليها، ولكن بشكل أساسي لأن "الجميع يفعل ذلك". الفرد يسير في الصف ويفعل الشيء نفسه، لئلا ينتقده شخص آخر، فقلما يكون لدى النساء رؤوس صلعاء، أو حتى شعر رقيق، لأنهن يرتدين القبعات التي تناسب رؤوسهن بشكل غير محكم، والغرض الوحيد من القبعات هو الزينة.

لكن لا يجب الافتراض أن المرأة متحررة من الخوف من الانتقاد. إذا ادعت أية امرأة أنها متفوقة على الرجل بالإشارة إلى هذا الخوف، فاطلب منها أن تمشي في الشارع مرتدية قبعة من طراز 1890.

لم يتباطأ صانعو الملابس الماهرون في استغلال هذا الخوف الأساسي من النقد، والذي تم به لعن البشرية جمعاء. في كل موسم، تتغير أنماط ارتداء الملابس في العديد من المقالات. من الذي يؤسس الأنماط؟ بالتأكيد ليس المشتري من الملابس، ولكن الصانع. لماذا يغير الأنماط في كثير من الأحيان؟ الجواب واضح. يغير الأنماط حتى يتمكن من بيع المزيد من الملابس.

لنفس السبب، يغير مصنعو السيارات (مع بعض الاستثناءات النادرة والمعقولة للغاية) أنماط النماذج كل موسم. لا أحد يريد قيادة سيارة ليست من أحدث طراز، على الرغم من أن الطراز الأقدم قد يكون في الواقع أفضل سيارة. لقد كنا نصف الطريقة التي يتصرف بها الناس تحت تأثير الخوف من النقد كما هو مطبق على الأشياء الصغيرة والتافهة في الحياة. دعونا الآن نفحص السلوك البشري عندما يؤثر هذا الخوف على الناس فيما يتعلق بالأحداث الأكثر أهمية للعلاقة الإنسانية. خذ على سبيل المثال، عملياً أي شخص بلغ سن "النضج العقلي" (من 35 إلى 40 عامًا، كم متوسط عام)، وإذا تمكنت من قراءة الأفكار السرية في عقله، فستجد عدم إيمان شديد في معظم الخرافات- التي يدرسها غالبية العقائديين وعلماء الدين- قبل بضعة عقود.

ومع ذلك، لن تجد في كثير من الأحيان شخصاً لديه الشجاعة ليعلن إيمانه علانية بهذا الموضوع. معظم الناس، إذا تم الضغط عليهم بما فيه الكفاية، سيقولون كذبة بدلاً من الاعتراف بأنهم لا يصدقون القصص المرتبطة بهذا الشكل من الدين التي استعبدت الناس قبل عصر الاكتشاف العلمي والتعليم.

لماذا يخجل الإنسان العادي، حتى في يوم التنوير هذا، من إنكار إيمانه بالخرافات التي كانت أساس معظم الأديان قبل بضعة عقود؟ الجواب: "بسبب الخوف من النقد". تم حرق الرجال والنساء على المحك لتجربتهم

على التعبير عن عدم تصديق الأشباح. فلا عجب أننا ورثنا وعيًا يجعلنا نخشى النقد. كان الوقت، وليس بعيدًا في الماضي، عندما حمل النقد عقوبات قاسية-لا يزال كذلك في بعض البلدان.

الخوف من النقد يسلب مبادرة الإنسان، ويدمر قوته التخيلية، ويحد من فرديته، وينزع اعتماده على نفسه، ويلحق الضرر به بمئات الطرق الأخرى. غالبًا ما يتسبب الآباء في إصابة أطفالهم بأذى لا يمكن إصلاحه من خلال انتقادهم. اعتادت والدة أحد أصدقائي في طفولتي معاقبتهم بتبديل يومي تقريبيًا، وتكمل المهمة دائمًا بعبارة "ستهبط في السجن قبل أن تبلغ العشرين". أرسل إلى الإصلاحية وهو في السابعة عشرة من عمره.

النقد هو شكل واحد من أشكال الخدمة، التي يتمتع بها كل فرد أكثر مما ينبغي. كل شخص لديه مخزون منه يتم توزيعه مجانًا، سواء تمت المطالبة به أم لا. غالبًا ما يكون أقرب الأقارب هم أسوأ الجناة. يجب الاعتراف بها كجريمة (في الواقع إنها جريمة من أسوأ الجرائم)، لأي والد أن يبني عقدة النقص في عقل الطفل، من خلال النقد غير الضروري. أرباب العمل الذين يفهمون الطبيعة البشرية، يحصلون على أفضل ما في الرجال، ليس عن طريق النقد، ولكن عن طريق الإيحاء البناء. يمكن للوالدين تحقيق نفس النتائج مع أطفالهم. النقد سيزرع الخوف في قلب الإنسان، أو الاستياء، لكنه لن يبني المحبة أو المودة.

أعراض الخوف من النقد

هذا الخوف يكاد يكون عالميًا مثل الخوف من الفقر، وآثاره قاتلة بنفس القدر للإنجازات الشخصية، ويرجع ذلك أساسًا إلى أن هذا الخوف يدمر المبادرة، ويثبط استخدام الخيال.

أهم أعراض الخوف هي:

الوعي الذاتي. يتم التعبير عنها بشكل عام من خلال العصبية والجبين في المحادثة ومقابلة الغرباء، وحركة اليدين والأطراف غير المناسبة، وتحول العينين.

قلة الشعور بالصبر. يعبر عن ذلك من خلال عدم التحكم بالصوت، والعصبية في حضور الآخرين، وضعف الجسم، وضعف الذاكرة.

الشخصية. يفتقر إلى الحزم في القرار، وسحر الشخصية، والقدرة على التعبير عن الرأي بشكل قاطع. عادة تخطي المشكلات بدلًا من مواجهتها بشكل مباشر. الاتفاق مع الآخرين دون فحص دقيق لآرائهم.

عقدة النقص. عادة التعبير عن الموافقة على الذات بالقول والفعل كوسيلة للتغطية على الشعور بالنقص. استخدام "الكلمات الكبيرة" لإثارة إعجاب الآخرين (غالبًا دون معرفة المعنى الحقيقي للكلمات). التشبه بالآخرين باللباس والكلام والأخلاق. التباهي بالإنجازات الخيالية. يعطي هذا أحيانًا مظهرًا سطحيًا لشعور بالتفوق.

الإسراف. عادة محاولة "مواكبة الجيران"، الإنفاق بما يتجاوز دخل الفرد.

الافتقار إلى المبادرة. عدم احتضان فرص التقدم الذاتي، والخوف من التعبير عن الآراء، وعدم الثقة في أفكار المرء، وإعطاء إجابات مراوغة عن الأسئلة التي يطرحها الرؤساء، والتردد في الأسلوب والكلام، والخداع في الأقوال والأفعال.

عدم وجود الطموح. الكسل العقلي والجسدي، عدم تأكيد الذات، البطء في اتخاذ القرارات، سهولة التأثر بالآخرين، عادة انتقاد الآخرين من وراء ظهورهم وإطرائهم في وجوههم، عادة قبول الهزيمة دون احتجاج، التخلي عن التعهد عند معارضة الآخرين، يشككون في الآخرين دون سبب، ويفتقرون إلى اللباقة في الأسلوب والكلام، وعدم الاستعداد لتقبل اللوم على الأخطاء.

الخوف من اعتلال الصحة

يمكن إرجاع هذا الخوف إلى الوراثة الجسدية والاجتماعية. يرتبط ارتباطًا وثيقًا، من حيث أصله، بأسباب الخوف من الشيخوخة والخوف من الموت، لأنه يقود المرء عن كثب إلى حدود "العوالم الرهيبة" التي لا يعرفها الإنسان، ولكن ما تعلمه عنها. بعض القصص المزعجة. الرأي عام إلى حد ما، أيضًا، أن بعض الأشخاص غير الأخلاقيين المنخرطين في أعمال

"بيع الصحة" لم يكن لهم علاقة تذكر بالحفاظ على الخوف من اعتلال الصحة على قيد الحياة.

في الأساس، يخشى الإنسان اعتلال صحته بسبب الصور الرهيبة التي عُرِست في ذهنه لما قد يحدث إذا تجاوزه الموت. كما أنه يخشى عليها بسبب الخسائر الاقتصادية التي قد تدعيها.

قدر طبيب حسن السمعة أن 75٪ من جميع الأشخاص الذين يزورون الأطباء للخدمة المهنية يعانون من المراق (مرض وهمي). لقد ثبت بشكل مقنع أن الخوف من المرض، حتى في حالة عدم وجود أدنى سبب للخوف، غالبًا ما ينتج عنه الأعراض الجسدية للمرض المخيف.

القوة والجبروت العقل البشري! إنها تبني أو تدمر.

بالاستفادة من هذا الضعف الشائع المتمثل في الخوف من اعتلال الصحة، حصد موزعو الأدوية المسجلة ثروات. أصبح هذا الشكل من أشكال الفرض على الإنسانية السذاجة سائدًا منذ حوالي عشرين عامًا حتى أن مجلة كوليرز الأسبوعية قامت بحملة مريّة ضد بعض من أسوأ المخالفين في مجال طب براءات الاختراع.

خلال وباء "الأنفلونزا" الذي اندلع خلال الحرب العالمية، اتخذ عمدة مدينة نيويورك خطوات جذرية للتحقق من الضرر الذي كان الناس يفعلونه بأنفسهم من خلال خوفهم المتأصل من اعتلال صحتهم.

اتصل برجال الجريدة وقال لهم: أيها السادة، أشعر أنه من الضروري أن أطلب منكم عدم نشر أي عناوين مخيفة بشأن وباء "الأنفلونزا"، ما لم تتعاونوا معي، سيكون لدينا وضع لا يمكننا السيطرة عليه. " توقفت الصحف عن نشر قصص عن "الأنفلونزا"، وفي غضون شهر واحد تم القضاء على الوباء بنجاح.

من خلال سلسلة من التجارب التي أجريت قبل بضع سنوات، ثبت أن الناس قد يصابون بالمرض بالإيحاء. لقد أجرينا هذه التجربة من خلال جعل ثلاثة من معارفك يزورون "الضحايا"، وسأل كل منهم السؤال: "ما الذي يزعجك؟ أنت تبدو مريضًا بشكل رهيب". عادة ما يثير السائل الأول ابتسامة، ولا يبالي من الضحية: "آه، لا شيء، أنا بخير". عادة ما يتم الرد على السائل الثاني بعبارة "لا أعرف بالضبط، لكنني أشعر بالسوء". عادة ما يُقابل السائل الثالث بالاعتراف الصريح بأن الضحية كانت في الواقع تشعر بالمرض.

جرب هذا مع أحد معارفك إذا كنت تشك في أنه سيجعله غير مرتاح، لكن لا تبالي في التجربة. هناك طائفة دينية معينة ينتقم أعضاؤها من أعدائهم بطريقة "الهيكلية". يسمونه "وضع تعويذة" على الضحية.

هناك أدلة دامغة على أن المرض يبدأ أحيانًا في شكل اندفاع التفكير السلبي. قد ينتقل مثل هذا الدافع من عقل إلى آخر، عن طريق الإيحاء، أو يتم إنشاؤه في عقل الفرد.

قد يشير رجل ينعم بحكمة أكثر من هذه الحادثة، ذات مرة: "عندما يسألني أي شخص عن شعوري، أريد دائمًا أن أجيب بهدمه."

يرسل الأطباء المرضى إلى مناخات جديدة من أجل صحتهم، لأن تغيير "الموقف العقلي" ضروري. تعيش بذرة الخوف من اعتلال الصحة في عقل كل إنسان. القلق والخوف والإحباط وخيبة الأمل في الحب وشئون العمل، تجعل هذه البذرة تنبت وتنمو. أدى كساد العمل الأخير إلى إبقاء الأطباء في حالة فرار، لأن كل شكل من أشكال التفكير السلبي قد يتسبب في اعتلال الصحة.

تقع خيبات الأمل في العمل وفي الحب على رأس قائمة أسباب الخوف من اعتلال الصحة. أصيب شاب بخيبة أمل في الحب أرسلته إلى المستشفى. لعدة أشهر كان يتأرجح بين الحياة والموت. تم استدعاء متخصص في العلاج الإيحائي. قام المتخصص بتغيير الممرضات، وجعله مسؤولة امرأة شابة ساحرة للغاية بدأت (بترتيب مسبق مع الطبيب) في ممارسة الجنس معه في اليوم الأول من وصولها إلى العمل. في غضون ثلاثة أسابيع، خرج المريض من المستشفى، ولا يزال يعاني، ولكن بمرض مختلف تمامًا. كان يحب مرة أخرى. العلاج كان خدعة لكن المريض والممرضة تزوجا فيما بعد. كلاهما بصحة جيدة في وقت كتابة هذا التقرير.

أعراض الخوف من اعتلال الصحة

أعراض هذا الخوف الكوني تقريبًا هي:

الإيحاء الذاتي. عادة الاستخدام السلبي للإيحاء الذاتي بالبحث عن الأعراض وتوقع اكتشاف أعراض جميع أنواع الأمراض. "الاستمتاع" بالمرض الخيالي والتحدث عنه على أنه حقيقي. عادة تجربة كل "البدع" و "المذاهب" التي يوصي بها الآخرون لها قيمة علاجية. التحدث مع الآخرين عن العمليات والحوادث وأشكال المرض الأخرى. تجربة الأنظمة الغذائية والتمارين البدنية وتقليل الأنظمة دون توجيه متخصص. تجربة العلاجات المنزلية والأدوية المسجلة وعلاجات "الدجل".

الوساوس المرضية. عادة الحديث عن المرض، وتركيز العقل على المرض، وتوقع ظهوره حتى يحدث انقطاع عصبي. لا شيء يأتي في زججات يمكن أن يعالج هذه الحالة. إنه ناتج عن التفكير السلبي ولا يمكن لأي شيء سوى التفكير الإيجابي أن يؤثر على العلاج. يقال إن الوساوس المرضية، (مصطلح طبي لمرض وهمي) يسبب الكثير من الضرر في بعض الأحيان، كما قد يحدث المرض الذي يخشى المرء. تأتي معظم حالات "الأعصاب" المزعومة من مرض وهمي.

ممارسه الرياضة. غالبًا ما يتعارض الخوف من اعتلال الصحة مع ممارسة الرياضة البدنية المناسبة، ويؤدي إلى زيادة الوزن، من خلال التسبب في تجنب المرء الحياة في الهواء الطلق.

قابلية التأثير. الخوف من اعتلال الصحة يقضي على مقاومة الجسم الطبيعية، ويخلق حالة مواتية لأي شكل من أشكال المرض الذي قد يتعرض له المرء. غالبًا ما يكون الخوف من اعتلال الصحة مرتبطًا بالخوف من الفقر، لا سيما في حالة المراق، الذي يقلق باستمرار بشأن إمكانية الاضطرار إلى دفع فواتير الطبيب، وفواتير المستشفى، وما إلى ذلك. يقضي هذا النوع من الأشخاص وقتًا طويلًا في الاستعداد للمرض، والحديث عن الموت، وتوفير المال لشراء الكثير من المقابر، ونفقات الدفن، إلخ.

التدليل الذاتي. عادة تقديم محاولة للتعاطف، باستخدام مرض وهمي كإغراء. (غالبًا ما يلجأ الناس إلى هذه الحيلة لتجنب العمل). عادة التظاهر بالمرض لتغطية الكسل الصريح، أو تكون ذريعة لعدم الطموح.

الإسراف. عادة استخدام الكحول أو المخدرات لتدمير الآلام مثل الصداع والألم العصبي وما إلى ذلك، بدلاً من القضاء على السبب. عادة القراءة عن المرض والقلق من احتمالية الإصابة به. عادة قراءة إعلانات طب براءات الاختراع.

الخوف من خسارة الحبيب

المصدر الأصلي لهذا الخوف المتأصل يحتاج إلى وصف بسيط، لأنه من الواضح أنه نشأ من عادة تعدد الزوجات لدى الرجل لسرقة رفيقة الرجل، وعاداته في أخذ الحريات معها كلما استطاع.

تنبع الغيرة والأشكال المماثلة الأخرى من الخرف الناجم عن خوف الإنسان الموروث من فقدان حب شخص ما.

هذا الخوف هو الأكثر إيلا من جميع المخاوف الأساسية الستة. من المحتمل أنه يتسبب في إحداث فوضى بالجسد والعقل أكثر من أية مخاوف أساسية أخرى، لأنه غالبًا ما يؤدي إلى الجنون الدائم.

ربما يعود الخوف من فقدان الحبيب إلى العصر الحجري، عندما سرق الرجال النساء بالقوة الغاشمة. استمروا في سرقة الإناث، لكن أسلوبهم تغير. بدلاً من القوة، يستخدمون الآن الإقناع، والوعد بملابس جميلة، وسيارات بمحركات، و "طعم" آخر أكثر فاعلية من القوة الجسدية. عادات الإنسان هي نفسها التي كانت عليها في فجر الحضارة، لكنه يعبر عنها بشكل مختلف.

أظهر التحليل الدقيق أن النساء أكثر عرضة لهذا الخوف من الرجال. يتم شرح هذه الحقيقة بسهولة. لقد تعلمت النساء- من التجربة- أن الرجال بطبيعتهم متعددو الزوجات، وأنه لا يمكن الوثوق بهم في أيدي المنافسات.

أعراض الخوف من فقدان الحبيب

الأعراض المميزة لهذا الخوف هي: -

الغيرة. عادة الشك في الأصدقاء والأحباء دون أي دليل معقول على وجود أسباب كافية. (الغيرة هي شكل من أشكال الخرف المبتسر الذي يصبح أحياناً عنيفاً دون أدنى سبب). عادة اتهام الزوجة أو الزوج بالخيانة الزوجية دون مسوغ. الشك العام لدى الجميع، انعدام الإيمان المطلق.

النتيجة الخاطئة. عادة العثور على الخطأ مع الأصدقاء والأقارب وشركاء العمل والأحباء عند أدنى استفزاز أو بدون أي سبب على الإطلاق.

القمار. عادة القمار والسرقعة والغش وأخذ الفرص الخطرة لتوفير المال لأحبائهم، مع الاعتقاد بأن الحب يمكن شراؤه. عادة الإنفاق بما يتجاوز إمكانيات المرء، أو تحمل الديون، لتقديم هدايا لأحبائهم، بهدف تقديم عرض إيجابي. الأرق، والعصبية، وقلة المثابرة، وضعف الإرادة، وعدم ضبط النفس، وعدم الاعتماد على النفس، وسوء المزاج.

الخوف من الشيخوخة

في الأساس، ينشأ هذا الخوف من مصدرين. أولاً، فكرة أن الشيخوخة قد تجلب معها الفقر. ثانياً، المصدر الأكثر شيوعاً للأصل، من التعاليم الزائفة والقاسية للماضي والتي اختلطت جيداً مع "النار والكبريت" وغيرها من العربات المصممة بمكر لاستعباد الإنسان من خلال الخوف.

في الخوف الأساسي من الشيخوخة، لدى الإنسان سببان وجيهان للغاية لتخوفه- أحدهما ينبع من عدم ثقته في زميله، الذي قد يستولي على أية

سلع دنيوية قد يمتلكها، والآخر ينشأ من الصور الرهيبة للعالم وراءه. التي عُرست في ذهنه بالوراثة الاجتماعية قبل أن يستحوذ على عقله بالكامل. إن احتمالية الإصابة باعتلال الصحة، والتي تكون أكثر شيوعًا مع تقدم الناس في السن، هي أيضًا سبب مساهم في هذا الخوف الشائع من الشيخوخة. تدخل الإثارة الجنسية أيضًا في سبب الخوف من الشيخوخة، حيث لا يعترف أي رجل بفكرة تقليص جاذبية الجنس.

يرتبط السبب الأكثر شيوعًا للخوف من الشيخوخة بإمكانية الفقر. "المسكين" ليست كلمة جميلة. إنه يلقي بالبرودة في ذهن كل شخص يواجه احتمال الاضطرار إلى قضاء سنواته المتدهورة في مزرعة فقيرة.

سبب آخر يساهم في الخوف من الشيخوخة، هو احتمال فقدان الحرية والاستقلال، حيث إن الشيخوخة قد تؤدي إلى فقدان الحرية المادية والاقتصادية على حد سواء.

أعراض الخوف من الشيخوخة

الأعراض الأكثر شيوعًا لهذا الخوف هي:

الميل إلى الإبطاء وتطوير عقدة النقص في سن النضج العقلي، حوالي سن الأربعين، اعتقادًا خاطئًا بأن الذات "تنزلق" بسبب التقدم في السن. (الحقيقة أن أكثر سنوات الإنسان نفعًا عقليًا وروحانيًا هي ما بين الأربعين والستين عامًا).

عادة التحدث اعتذارياً عن الذات على أنها "شيخوخة" لمجرد بلوغ المرء سن الأربعين أو الخمسين، بدلاً من عكس القاعدة والتعبير عن الامتنان لبلوغه عصر الحكمة والتفاهم.

عادة قتل المبادرة، والخيال، والاعتماد على الذات من خلال الاعتقاد الخاطئ بأن نفسه أكبر من أن يمارس هذه الصفات. عادة ارتداء الأربعين للرجل أو المرأة بهدف محاولة الظهور بمظهر أصغر بكثير، والتأثير على سلوكيات الشباب؛ مما يثير السخرية من قبل كل من الأصدقاء والغرباء.

الخوف من الموت

بالنسبة للبعض، هذا هو أقصى جميع المخاوف الأساسية. السبب واضح. إن آلام الخوف الرهيبة المرتبطة بفكرة الموت، في معظم الحالات، قد تكون متهمة مباشرة بالتعصب الديني. إن ما يسمى "الوثنيين" هم أقل خوفاً من الموت من "المتحضرين". منذ مئات الملايين من السنين، ظل الإنسان يسأل الأسئلة التي لا تزال بدون إجابة، "من أين" و "أين". من أين أتيت وإلى أين أنا ذاهب؟

خلال العصور المظلمة في الماضي، لم يكن الأكثر دهاءً ومكرًا بطيئًا في تقديم الإجابة على هذه الأسئلة مقابل ثمن. شاهد الآن المصدر الرئيس للخوف من الموت.

"تعال إلى خيمتي، واحتضن إيماني، واقبل عقيدتي، وسأعطيك تذكرة تسمح لك بالدخول فورًا إلى الجنة عندما تموت"، هكذا صرخ أحد قادة الطائفة. قال نفس القائد: "ابق خارج خيمتي، وليأخذك الشيطان ويحرقك إلى الأبد".

الخلود وقت طويل. النار شيء رهيب. إن فكرة العقاب الأبدي بالنار لا تجعل الإنسان يخاف من الموت فحسب، بل إنه يفقد عقله في كثير من الأحيان. إنه يدمر الاهتمام بالحياة ويجعل السعادة مستحيلة.

خلال بحثي، قمت بمراجعة كتاب بعنوان "فهرس الآلهة"، والذي تم فيه إدراج 30000 إله كان الإنسان يعبدها. فكر بالأمر! ثلاثون ألفًا منهم يمثلهم كل شيء من جراد البحر إلى الإنسان. فلا عجب أن يخاف الناس من اقتراب الموت.

في حين أن القائد الديني قد لا يكون قادرًا على توفير سلوك آمن إلى الجنة، أو، بسبب عدم وجود مثل هذا الحكم، يسمح لمن يؤسف له بالنزول إلى الجحيم، فإن احتمال الأخير يبدو فظيعةً لدرجة أن التفكير فيه يسيطر على الخيال. بشكل واقعي يشل العقل ويخلق الخوف من الموت.

في الحقيقة، لا أحد يعرف، ولن يعرف أحد، ما هي الجنة أو الجحيم، ولا أحد يعرف ما إذا كان أيُّ من المكانين موجودًا بالفعل. يفتح هذا النقص الشديد في المعرفة الإيجابية باب العقل البشري أمام الدجال حتى يتمكن

من الدخول والسيطرة على هذا العقل بمخزونه من الأشياء المهمة ومختلف أنواع الاحتيايل والخداع الورعين.

الخوف من الموت ليس شائعًا الآن كما كان في العصر الذي لم تكن فيه كليات وجامعات عظيمة. لقد سلط رجال العلم ضوء الحقيقة على العالم، وهذه الحقيقة تحرر الرجال والنساء بسرعة من هذا الخوف الرهيب من الموت. لا يتأثر الشباب والشابات الذين يدرسون في الكليات والجامعات بسهولة "بالنار" و"الكبريت".

بمساعدة علم الأحياء وعلم الفلك والجيولوجيا وغيرها من العلوم ذات الصلة، تبددت مخاوف العصور المظلمة التي استحوذت على عقول الرجال ودمرت عقلهم. تمتلئ المصححات المجنونة بالرجال والنساء الذين أصيبوا بالجنون بسبب الخوف من الموت.

هذا الخوف لا طائل منه. سيأتي الموت بغض النظر عما قد يفكر فيه أي شخص. تقبله كضرورة، وأخرج الفكر من عقلك. يجب أن يكون، ضرورة، أو لا يأتي للجميع. ربما ليس بالسوء الذي تم تصويره به.

يتكون العالم بأسره من شيئين فقط، هما الطاقة والمادة. في الفيزياء الأولية، نتعلم أنه لا المادة ولا الطاقة (الواقعتان الوحيدتان المعروفتان للإنسان) لا يمكن إنشاؤها أو تدميرها. يمكن تحويل كل من المادة والطاقة، لكن لا يمكن تدمير أي منهما.

الحياة طاقة، إذا كانت أي شيء. إذا لم يتم تدمير الطاقة أو المادة، فلا يمكن بالطبع تدمير الحياة. الحياة، مثل أشكال الطاقة الأخرى، يمكن أن تمر عبر عمليات انتقالية مختلفة، أو تتغير، لكن لا يمكن تدميرها. الموت مجرد انتقال.

إذا لم يكن الموت مجرد تغيير، أو انتقال، فلا شيء يأتي بعد الموت إلا نوم طويل أبدي هادئ، ولا يُخشى النوم. وهكذا يمكنك أن تمحو إلى الأبد الخوف من الموت.

أعراض الخوف من الموت

الأعراض العامة لهذا الخوف هي: -

عادة التفكير في الموت بدلاً من تحقيق أقصى استفادة من الحياة، بسبب الافتقار إلى الهدف بشكل عام أو عدم وجود مهنة مناسبة. هذا الخوف أكثر انتشارًا بين كبار السن، لكن في بعض الأحيان يكون الشباب ضحايا له. إن أعظم علاجات الخوف من الموت هو الرغبة الملتهبة في الإنجاز، مدعومة بخدمة مفيدة للآخرين. نادرًا ما يكون لدى الشخص المنشغل الوقت للتفكير في الموت. يجد الحياة مثيرة للغاية بحيث لا تقلق بشأن الموت. في بعض الأحيان يرتبط الخوف من الموت ارتباطًا وثيقًا بالخوف من الفقر، حيث يتسبب موت المرء في إصابة أحبائه بالفقر. في حالات أخرى، يكون الخوف من الموت ناتجًا عن المرض وما يترتب على

ذلك من انهيار مقاومة الجسم الجسدية. الأسباب الأكثر شيوعًا للخوف من الموت هي: اعتلال الصحة، والفقر، وعدم وجود مهنة مناسبة، وخيبة الأمل من الحب، والجنون، والتعصب الديني.

قلق الرجل القديم

القلق هو حالة ذهنية تقوم على الخوف. إنه يعمل ببطء، ولكن بإصرار. إنه ماكر ودقيق. خطوة بخطوة "تحفر نفسها" حتى تشل قدرة الفرد على التفكير، وتدمر الثقة بالنفس والمبادرة. القلق هو شكل من أشكال الخوف المستمر الناجم عن التردد وبالتالي فهو حالة ذهنية يمكن السيطرة عليها.

العقل المضطرب عاجز، التردد يجعل العقل غير مستقر. يفتقر معظم الأفراد إلى قوة الإرادة للتوصل إلى القرارات على الفور، والوقوف إلى جانبها بعد اتخاذها، حتى أثناء ظروف العمل العادية. خلال فترات الاضطراب الاقتصادي (مثل الذي شهده العالم مؤخرًا)، يكون الفرد معاقًا، وليس وحده بطبيعته المتأصلة في اتخاذ القرارات، ولكنه يتأثر بتردد الآخرين من حوله الذين خلقوا حالة من "التردد الشامل".

خلال فترة الكساد، كان الجو العام في جميع أنحاء العالم مليئًا بـ "الخوف" و "القلق الملتهب"، وهما جرثومة الأمراض العقلية التي بدأت تنتشر بعد جنون وول ستريت في عام 1929. لا يوجد سوى ترياق واحد

معروف لهذه الجرائم؛ إنها عادة اتخاذ القرار السريع والحازم، علاوة على ذلك، فهي تريقا يجب على كل فرد أن يطبقه لنفسه.

لا نقلق بشأن الظروف، بمجرد أن نتوصل إلى قرار باتباع مسار محدد للعمل.

قابلت مرة رجلاً كان سيصعق بالكهرباء بعد ساعتين. كان الرجل المحكوم عليه أهدأ ثمانية رجال كانوا معه في زنزانة الموت. دفعني هدوؤه إلى أن أسأله عن شعوره عندما عرف أنه سيذهب إلى الأبد في فترة قصيرة. بابتسامة من الثقة على وجهه، قال: "إنه شعور جيد. فقط فكر، يا أخي، مشاكلي ستنتهي قريباً. لم يكن لدي أي شيء سوى المتاعب طوال حياتي. لقد كان من الصعب الحصول على الطعام والملابس. قريباً لن أحتاج إلى هذه الأشياء. لقد شعرت بأنني بخير منذ أن علمت بالتأكيد أنني يجب أن أموت. لقد اتخذت قراري بعد ذلك، لقبول مصيري بروح طيبة."

أثناء حديثه، تناول عشاءً بنسب تكفي لثلاثة رجال، وأكل كل لقمة من الطعام الذي قدمه له، ويبدو أنه يستمتع به كما لو لم تكن تنتظره كارثة. القرار أعطى هذا الرجل الاستقالة لمصيره! يمكن أن يمنع القرار أيضاً قبول المرء للظروف غير المرغوب فيها. تُترجم المخاوف الستة الأساسية إلى حالة من القلق، من خلال التردد. أرح نفسك، إلى الأبد من الخوف من الموت، من خلال اتخاذ قرار بقبول الموت كحدث لا مفر منه. تخلص من الخوف من الفقر من خلال اتخاذ قرار بالتوافق مع أية ثروة يمكنك

تجميعها دون قلق. ضع قدمك على عنق الخوف من النقد من خلال التوصل إلى قرار بعدم القلق بشأن ما يعتقد الآخرون أو يفعلونه أو يقولونه. القضاء على الخوف من الشيخوخة من خلال اتخاذ قرار بقبولها، ليس كعائق، بل نعمة كبيرة تحمل في طياتها حكمة وضبطًا للنفس وفهمًا لا يعرفه الشباب.

تبرأ من الخوف من اعتلال الصحة من خلال قرار نسيان الأعراض. السيطرة على الخوف من فقدان الحب من خلال اتخاذ قرار بالتعايش دون حب، إذا كان ذلك ضروريًا.

اقتل عادة القلق، بجميع أشكاله، من خلال التوصل إلى قرار عام وشامل بأن لا شيء تقدمه الحياة يستحق ثمن القلق. مع هذا القرار سيأتي الاتزان وراحة البال وهدوء الفكر الذي يجلب السعادة.

إن الرجل الذي يمتلئ عقله بالخوف لا يدمر فقط فرصه في العمل الذكي، ولكنه ينقل هذه الاهتزازات المدمرة إلى أذهان كل من يتعامل معه ويدمر فرصهم أيضًا.

حتى الكلب أو الحصان يعرفان متى يفتقر سيدهما إلى الشجاعة؛ علاوة على ذلك، فإن الكلب أو الحصان سوف يلتقطان اهتزازات الخوف التي يطرحها سيدهما ويتصرفان وفقًا لذلك. في أسفل خط الذكاء في مملكة الحيوان، يجد المرء نفس القدرة على التقاط اهتزازات الخوف. تشعر نحلة

العسل على الفور بالخوف في عقل الشخص-لأسباب غير معروفة- سوف تلدغ النحلة الشخص الذي يطلق عقله اهتزازات الخوف، بسهولة أكبر بكثير من التحرش بالشخص الذي لا يسجل عقله أي خوف.

تنتقل اهتزازات الخوف من عقل إلى آخر بنفس السرعة والثقة كما ينتقل صوت الإنسان من محطة البث إلى جهاز استقبال الراديو-وبواسطة الوسيط عينه.

التخاطر العقلي حقيقة واقعة، تنتقل الأفكار من عقل إلى آخر، طوعية، سواء تم التعرف على هذه الحقيقة أم لا من الشخص الذي يطلق الأفكار، أو الأشخاص الذين يلتقطون تلك الأفكار.

من المؤكد عملياً أن الشخص الذي يعطي تعبيراً شفهيّاً عن الأفكار السلبية أو الهدامة سيختبر نتائج هذه الكلمات في شكل "ردة فعل" مدمرة. إن إطلاق نبضات الفكر الهدام، وحده، دون مساعدة الكلمات، ينتج أيضاً "رشوة" بأكثر من طريقة. بادئ ذي بدء، وربما الأهم من ذلك أن نتذكره، يجب على الشخص الذي يطلق أفكاراً ذات طبيعة مدمرة، أن يعاني من الضرر من خلال انهيار ملكة الخيال الإبداعي.

ثانياً، إن وجود أية عاطفة هدامة في العقل يطور شخصية سلبية تنفر الناس، وغالباً ما تحولهم إلى أعداء. يكمن المصدر الثالث للضرر الذي يلحق بالشخص الذي يستمتع بالأفكار السلبية أو يطلقها في هذه الحقيقة

المهمة- فهذه الدوافع الفكرية لا تلحق الضرر بالآخرين فحسب، بل إنها تغرس نفسها في العقل الباطن للشخص الذي يطلقها، ويصبح هناك جزء من شخصيته.

لا يمر المرء أبداً بفكرة، بمجرد إطلاقها. عندما يتم إطلاق فكرة ما، فإنها تنتشر في كل اتجاه، من خلال وسيط الأثير، ولكنها أيضاً تغرس نفسها بشكل دائم في العقل الباطن للشخص الذي يطلقها.

عملك في الحياة هو تحقيق النجاح على الأرجح. لكي تكون ناجحاً، يجب أن تجد راحة البال، وأن تكتسب الاحتياجات المادية للحياة، وقبل كل شيء، أن تحقق السعادة. تبدأ كل أدلة النجاح هذه في شكل نبضات فكرية.

يمكنك التحكم في عقلك، ولديك القوة لإطعمه مهما كانت دوافع الفكر التي تختارها. مع هذا الامتياز تذهب أيضاً مسئولية استخدامه بشكل بناء. أنت سيد مصيرك الأرضي تماماً مثلما لديك القدرة على التحكم في أفكارك. يمكنك التأثير على بيئتك الخاصة وتوجيهها والتحكم فيها في نهاية المطاف، مما يجعل حياتك كما تريدها-أو قد تتجاهل ممارسة الامتياز الخاص بك، لجعل حياتك منظمة، وبالتالي تلقي نفسك على البحر الواسع من "الظروف" حيث سيتم إلقاءك هنا وهناك، مثل رقاقة على أمواج المحيط.

ورشة عمل الشيطان- الخطيئة السابعة

بالإضافة إلى المخاوف الأساسية الستة، هناك شر آخر يعاني منه الناس. يشكل تربة غنية تنمو فيها بذور الفشل بغزارة. إنه دقيق لدرجة أنه لا يتم اكتشاف وجوده في كثير من الأحيان. لا يمكن تصنيف هذه البلاء على أنها خوف. إنه أكثر عمقًا في الجلوس وأكثر قتلا في كثير من الأحيان من جميع المخاوف الستة. لعدم وجود اسم أفضل، دعونا نطلق على هذا القابلية الشريرة للتأثيرات السلبية.

الرجال الذين يراكمون ثروات كبيرة دائمًا يحمون أنفسهم من هذا الشر! الفقراء المنكوبون لا يفعلون ذلك أبدا! أولئك الذين ينجحون في أية دعوة يجب أن يهيئوا عقولهم لمقاومة الشر. إذا كنت تقرأ هذه الفلسفة بغرض تجميع الثروات، فيجب أن تفحص نفسك بعناية شديدة، لتحديد ما إذا كنت عرضة للتأثيرات السلبية. إذا أهملت هذا التحليل الذاتي، فسوف تفقد حقلك في تحقيق هدف رغباتك.

اجعل التحليل يبحث. بعد أن تقرأ الأسئلة المعدة لهذا التحليل الذاتي، اخضع نفسك للمحاسبة الصارمة في إجاباتك. انطلق في المهمة بعناية كما تبحث عن أي عدو آخر تعرف أنه ينتظرك في كمين وتعامل مع أخطائك كما تفعل مع عدو أكثر واقعية.

يمكنك حماية نفسك بسهولة من اللصوص على الطرق السريعة، لأن القانون ينص على تعاون منظم لمصلحتك، ولكن "الشر السابع الأساسي" يصعب السيطرة عليه، لأنه يحدث عندما لا تكون مدرِّجاً لوجوده، وعندما تكون نائمًا، وبينما أنت مستيقظ. علاوة على ذلك، فإن سلاحه غير ملموس، لأنه يتكون من مجرد- حالة ذهنية. هذا الشر خطير أيضًا لأنه يضرب بأشكال مختلفة مثل التجارب البشرية. في بعض الأحيان يدخل العقل من خلال الكلمات حسنة النية من أقارب المرء. في أوقات أخرى، يشعر بالملل من الداخل، من خلال الموقف العقلي للفرد. دائمًا ما تكون مميتة مثل السم، على الرغم من أنها قد لا تقتل بالسرعة نفسها.

كيف تحمي نفسك من التأثيرات السلبية

لحماية نفسك من التأثيرات السلبية، سواء من صنعك أو نتيجة لأنشطة الأشخاص السلبيين من حولك، عليك أن تدرك أن لديك قوة إرادة، استخدمها باستمرار، حتى تبني جدارًا من المناعة ضد السلبية. التأثيرات في عقلك.

اعلم حقيقة أنك بطبيعتك، وكل إنسان آخر، كسول، وغير مبالي، قابل لجميع الإيحاءات التي تنسجم مع نقاط ضعفك.

اعلم أنك، بطبيعتك، عرضة لجميع المخاوف الأساسية الستة، وقم بإعداد عادات لغرض مواجهة كل هذه المخاوف.

اعلم أن التأثيرات السلبية غالبًا ما تعمل عليك من خلال عقلك الباطن، وبالتالي يصعب اكتشافها، وأبقى عقلك مغلقًا على كل الأشخاص الذين يثبطونك بأي شكل من الأشكال.

نظف صندوق الأدوية الخاص بك، وتخلص من جميع زجاجات حبوب الدواء، وتوقف عن نزلات البرد والأوجاع والآلام والأمراض الخيالية.

ابحث- عن عمد- عن صحبة الأشخاص الذين يؤثرون فيك لتفكر وتتصرف بنفسك.

لا تتوقع المشاكل لأنها تميل إلى عدم الإحباط.

لا شك أن أكثر نقاط الضعف شيوعًا بين جميع البشر هي عادة ترك عقولهم مفتوحة على التأثير السلبي للآخرين. وهذا الضعف أكثر ضررًا، لأن معظم الناس لا يدركون أنهم مولعون به، وكثير ممن يعترفون به، يتجاهلون أو يرفضون تصحيح الشر حتى يصبح جزءًا لا يمكن السيطرة عليه من عاداتهم اليومية.

لمساعدة أولئك الذين يرغبون في رؤية أنفسهم كما هم بالفعل، تم إعداد قائمة الأسئلة التالية. اقرأ الأسئلة واذكر إجاباتك بصوت عالٍ، حتى تتمكن من سماع صوتك. سيسهل عليك ذلك أن تكون صادقًا مع نفسك.

أسئلة اختبار التحليل الذاتي

هل تشكو كثيرًا من "الشعور بالسوء"، وإذا كان الأمر كذلك، فما السبب؟

هل تجد خطأ مع الآخرين عند أدنى استفزاز؟

هل كثيرًا ما ترتكب أخطاء في عملك، وإذا كان الأمر كذلك، فلماذا؟

هل أنت ساخر ومسيء في محادثتك؟

هل تعمدت تجنب الارتباط بأي شخص، وإذا كان الأمر كذلك، فلماذا؟

هل تعاني بشكل متكرر من عسر الهضم؟ إذا كان الأمر كذلك، ما هو السبب؟

هل تبدو لك الحياة عقيمة والمستقبل ميئوس منه؟ إذا كان الأمر كذلك لماذا؟

هل تحب مهنتك؟ إذا لم يكن كذلك، فلماذا؟

هل تشعر غالبًا بالشفقة على الذات، وإذا كان الأمر كذلك فلماذا؟

هل تحسد من يتفوق عليك؟

إلى أيهما تكرس معظم الوقت للتفكير في النجاح أم الفشل؟

هل تكتسب أو تفقد الثقة بالنفس مع تقدمك في السن؟

هل تتعلم شيئاً ذا قيمة من كل الأخطاء؟

هل تسمح لبعض الأقارب أو المعارف بإثارة قلقك؟ إذا كان الأمر كذلك
لماذا؟

هل أنت تارة في الغيوم وتارة أخرى في أعماق اليأس؟

من له التأثير الأكثر إلهاً عليك؟ ما هو السبب؟

هل تتجاهل مظهرك الشخصي؟ إذا كان الأمر كذلك، فمتى ولماذا؟

هل تعلمت كيفية "إغراق مشاكلك" بكونك مشغولاً للغاية بحيث لا
تتضايق منها؟

هل تسمي نفسك "ضعيفاً" إذا سمحت للآخرين أن يفكروا فيك؟

هل تتجاهل الاستحمام الداخلي حتى يتسبب التسمم التلقائي في
شعورك بسوء المزاج وسرعة الانفعال؟

كم عدد الاضطرابات التي يمكن الوقاية منها والتي تزعجك ولماذا
تتسامح معها؟

هل تلجأ إلى الخمر أو المخدرات أو السجائر "لتهديئة أعصابك"؟ إذا
كان الأمر كذلك، فلماذا لا تجرب قوة الإرادة بدلاً من ذلك؟

هل يزعجك أحد، وإذا كان الأمر كذلك، فما السبب؟

هل لديك غرض رئيس محدد، وإذا كان الأمر كذلك، فما هو، وما هي
الخطّة التي لديك لتحقيقه؟

هل تعاني من أي من المخاوف الستة الأساسية؟ إذا كان الأمر كذلك،
وتلك التي؟

هل لديك طريقة يمكنك من خلالها حماية نفسك من التأثير السلبي
للآخرين؟

هل تستخدم الإيحاء التلقائي بشكل متعمد لجعل عقلك إيجابيًا؟
ما الذي تقدره أكثر، ممتلكاتك المادية، أم امتيازك في التحكم في
أفكارك؟

هل تتأثر بسهولة بالآخرين، ضد حكمك؟
هل أضاف اليوم أي شيء ذي قيمة إلى مخزونك المعرفي أو حالتك
الذهنية؟

هل تواجه بشكل مباشر الظروف التي تجعلك غير سعيد، أو تتجنب
المسؤولية؟

هل تحلل كل الأخطاء والإخفاقات وتحاول الاستفادة منها أم أنك تتخذ
موقفًا أن هذا ليس واجبك؟

هل يمكنك تسمية ثلاثًا من أكثر نقاط ضعفك ضررًا؟

ماذا تفعل لتصحيحهم؟

هل تشجع الآخرين على تقديم مخاوفهم إليك من أجل التعاطف؟

هل تختار من تجاربك اليومية، الدروس أو التأثيرات التي تساعد في

تقدمك الشخصي؟

هل وجودك له تأثير سلبي على الآخرين كقاعدة؟

ما هي عادات الآخرين التي تزعجك أكثر؟

هل تشكل آراءك الخاصة أو تسمح لنفسك بالتأثر بالآخرين؟

هل تعلمت كيفية إنشاء حالة ذهنية يمكنك من خلالها حماية نفسك

من كل التأثيرات المحبطة؟

هل مهنتك تلهمك بالإيمان والأمل؟

هل أنت مدرك لامتلاك قوى روحية ذات قوة كافية لتمكينك من إبقاء

عقلك بعيدًا عن جميع أشكال الخوف؟

هل يساعدك دينك على إبقاء عقلك إيجابيًا؟

هل تشعر أنه من واجبك أن تشارك الآخرين همومهم؟

إذا كان الأمر كذلك لماذا؟

إذا كنت تعتقد أن "الطيور على أشكالها تقع" ما الذي تعلمته عن نفسك من خلال دراسة الأصدقاء الذين تجذبهم؟

ما هي العلاقة- إن وُجدت- التي تراها بين الأشخاص الذين تربطك بهم صلة وثيقة، وأية تعاسة قد تواجهها؟

هل يمكن أن يكون شخص ما تعتبره صديقًا هو في الواقع أسوأ أعدائك، بسبب تأثيره السلبي على عقلك؟

بأية قواعد تحكم على من يساعد، ومن يضر بك؟
هل زملاؤك الحميمون أعلى منك عقليًا أم أدنى منك؟
كم من الوقت تخصص من كل 24 ساعة من أجل:

أ. مهنتك

ب. نومك

ج. اللعب والاسترخاء

د. اكتساب المعرفة المفيدة

هـ. نفايات عادية

من من معارفك:

أ. يشجعك أكثر

ب. يحذرك أكثر

ج. يثبط عزيمتك أكثر

د. يساعدك كثيرًا في نواحٍ أخرى

ما هو القلق الأكبر لديك؟ لماذا تتسامح مع ذلك؟

عندما يقدم لك الآخرون نصيحة مجانية غير مرغوب فيها ، هل تقبلها دون سؤال أو تحليل دوافعهم؟

ما الذي ترغب فيه قبل كل شيء؟ هل تنوي الحصول عليها؟

هل أنت على استعداد لإخضاع كل الرغبات الأخرى لهذا الغرض الواحد؟

كم من الوقت- يوميا- تكرس لاكتسابه؟

هل تغير رأيك في كثير من الأحيان؟ إذا كان الأمر كذلك لماذا؟

هل عادة ما تنتهي من كل شيء تبدوّه؟

هل تتأثر بسهولة بأعمال الآخرين، أو ألقابهم المهنية، أو شهاداتهم الجامعية، أو ثروتهم؟

هل تتأثر بسهولة بما يعتقدّه أو يقوله الآخرون عنك؟

هل تلبّي احتياجات الناس بسبب وضعهم الاجتماعي أو المالي؟

من تعتقد أنه أعظم شخص يعيش؟ في أي مجال يكون هذا الشخص متفوقاً عليك؟

كم من الوقت خصصته للدراسة والإجابة على هذه الأسئلة؟ (يوم واحد على الأقل ضروري لتحليل وإجابة القائمة بأكملها)

إذا أجبت على كل هذه الأسئلة بصدق، فأنت تعرف عن نفسك أكثر من غالبية الناس. ادرس الأسئلة بعناية، وارجع إليها مرة واحدة كل أسبوع لعدة أشهر، وستندهش من مقدار المعرفة الإضافية ذات القيمة الكبيرة لنفسك، ستكتسبها بالطريقة البسيطة المتمثلة في الإجابة على الأسئلة بصدق. إذا لم تكن متأكدًا من إجابات بعض الأسئلة، فاطلب مشورة أولئك الذين يعرفونك جيدًا، وخاصة أولئك الذين ليس لديهم دافع لإطرائك، وانظر إلى نفسك من خلال أعينهم. ستكون التجربة مذهلة.

لديك سيطرة مطلقة على شيء واحد فقط، وهذا هو أفكارك. هذه هي أهم الحقائق التي يعرفها الإنسان وإلهامها! إنه يعكس طبيعة الإنسان الإلهية. هذا الامتياز الإلهي هو الوسيلة الوحيدة التي يمكنك من خلالها التحكم في مصيرك. إذا فشلت في التحكم في عقلك، فقد تكون متأكدًا من أنك لن تتحكم في أي شيء آخر.

إذا كان لا بد من أن تكون مهملاً بممتلكاتك، فلتكن مرتبطاً بأشياء مادية. عقلك هو ملكيتك الروحية! قم بحمايته واستخدمه بالعناية التي تستحقها الملكية الإلهية. لقد تم منحك قوة إرادة لهذا الغرض.

لسوء الحظ، لا توجد حماية قانونية ضد أولئك الذين- سواء عن طريق الجهل أو عن قصد- يسممون عقول الآخرين بالإيحاءات السلبية. يجب أن يعاقب هذا الشكل من أشكال التدمير بعقوبات قانونية شديدة، لأنه قد يؤدي- في كثير من الأحيان- إلى تدمير فرص المرء في الحصول على أشياء مادية يحميها القانون.

حاول الرجال ذوو العقول السلبية إقناع توماس إديسون بأنه لا يستطيع بناء آلة من شأنها تسجيل وإعادة إنتاج الصوت البشري، "لأنهم قالوا،" لم ينتج أي شخص آخر مثل هذه الآلة". لم يصدقهم إديسون. كان يعلم أن العقل يمكن أن ينتج أي شيء يمكن للعقل أن يتوصل إليه ويؤمن به، وأن المعرفة هي الشيء الذي رفع إديسون العظيم فوق القطيع المشترك.

قال رجال ذوو عقول سلبية لويلورث، ولكنه لم يصدقهم. كان يعلم أنه يمكن أن يفعل أي شيء، في حدود المعقول، إذا دعم خطته بإيمان. ممارسة حقه في إبقاء الإيحاءات السلبية من الرجال الآخرين بعيدة عن عقله، فقد جمع ثروة تزيد عن مائة مليون دولار.

أخبر الرجال ذوو العقول السلبية جورج واشنطن أنه لا يمكنه أن يأمل في الفوز على القوات البريطانية المتفوقة بشكل كبير، لكنه مارس حقه الإلهي في الإيمان، لذلك نُشر هذا الكتاب تحت حماية النجوم والمشارب، بينما كان اسم اللورد كورنواليس تم نسيانه.

شكك توماس-بل سخر من ذلك- عندما حاول هنري فورد تجربة أولى سياراته المبنية بقسوة في شوارع ديترويت. قال البعض إن الشيء لن يصبح عمليًا أبدًا. قال آخرون إن أحدًا لن يدفع نقدًا مقابل مثل هذه الأداة الغريبة.

قال فورد: "سأحزم الأرض بسيارات ذات محرك يمكن الاعتماد عليها" وفعل!

لقد أدى قراره بالثقة في حكمه إلى تكديس ثروة- أكبر بكثير- مما يمكن أن تبده الأجيال الخمسة التالية من نسله. لصالح أولئك الذين يسعون إلى ثروات هائلة، دعنا نتذكر أن الاختلاف الوحيد عمليًا بين هنري فورد وأغلبية الرجال الذين يزيد عددهم عن مائة ألف رجل يعملون لديه، هو أن فورد لديه عقل ويتحكم فيه، والآخرون يتمتعون بعقول لا يحاولون التحكم فيها.

تم ذكر هنري فورد مرارًا وتكرارًا، لأنه مثال مذهل لما يمكن أن يحققه رجل له عقل خاص به وإرادة للسيطرة عليه. سجله يقرب الأساس من

تحت تلك الذريعة، "لم تسنح لي الفرصة أبدًا." لم تتح الفرصة لفورد أبدًا، لكنه خلق فرصة، ودعمها بإصرار حتى جعله أكثر ثراءً من كروسوس.

السيطرة على العقل هي نتيجة الانضباط الذاتي والعادة. إما أن تتحكم في عقلك أو يتحكم فيك، لا يوجد حل وسط. أكثر الطرق عملية للسيطرة على العقل هي عادة إبقائه مشغولاً بهدف محدد، مدعومًا بخُطة محددة. ادرس سِجِلَّ أي رجل حقق نجاحًا ملحوظًا، وستلاحظ أنه يتحكم في عقله، علاوة على أنه يمارس ذلك التحكم، ويوجهه نحو تحقيق أهداف محددة. بدون هذه السيطرة، لن يكون النجاح ممكنًا.

الأعذار السبعة وخمسون الشهيرة كتبه أولد مان آي إف

الأشخاص الذين لم ينجحوا لديهم سمة مميزة واحدة مشتركة. إنهم يعرفون كل أسباب الفشل، ولديهم ما يعتقدون أنها أعذار محكمة لشرح افتقارهم إلى الإنجاز.

بعض هذه الأعذار ذكية، وبعضها يمكن تبريره بالحقائق. لكن لا يمكن استخدام الأعذار مقابل المال. العالم يريد أن يعرف شيئًا واحدًا فقط - هل حققت النجاح؟

قام محلل الشخصية بتجميع قائمة بالعذر الأكثر استخدامًا. أثناء قراءتك للقائمة، اختبر نفسك بعناية، وحدد عدد الأعذار - إن وجدت - التي هي ملكك الخاص. تذكر أيضًا أن الفلسفة المقدمة في هذا الكتاب تجعل كل واحدة من هذه الأعذار بالية.

إذا لم يكن لدي زوجة وعائلة. . . إذا كان لدي ما يكفي من "سحب". . .
لو كان لدي مال . . .

إذا كان لدي تعليم جيد. . . إذا كان بإمكانني الحصول على وظيفة. . .
إذا كنت أتمتع بصحة جيدة. . . إذا كان لدي الوقت فقط. . .
لو كانت الأوقات أفضل. . .

إذا فهمني الآخرون. . .

إذا كانت الظروف من حولي مختلفة فقط. . إذا كان بإمكانني أن أعيش حياتي مرة أخرى. . .

لو لم أخشَ ما سيقولونه. . لو أُتيحت لي الفرصة. . .

إذا سنحت لي الفرصة الآن. . .

إذا لم يكن الآخرون "يملكونها من أجلي". . .

إذا لم يحدث شيء يمنعني. . لو كنت أصغر سناً فقط. . .

إذا كان بإمكانني فعل ما أريد فقط. . لو ولدت ثرياً. . .

إذا كان بإمكانني مقابلة "الأشخاص المناسبين". . .

إذا كانت لديّ الموهبة التي يمتلكها بعض الناس. . إذا تجرأت على تأكيد نفسي. . .

إذا كنت قد اعتنقت الفرص السابقة فقط. . إذا لم يزعجني الناس. . .

إذا لم يكن عليّ الاحتفاظ بالمنزل ورعاية الأطفال ...

إذا كان بإمكانني توفير بعض المال. . .

إذا كان المدير قد قدرني فقط. . إذا كان لديّ شخصٌ ما لمساعدتي فقط. . . لو فهمتني عائلتي. . .

إذا كنت أعيش في مدينة كبيرة. . .
إذا كان بإمكانني البدء للتو. . . لو كنت حراً فقط. . .
لو امتلكت شخصية بعض الناس. . . إذا لم أكن سمياً جداً. . .
إذا كانت مواهبي معروفة. . . إذا كان بإمكانني الحصول على "استراحة".
إذا كان بإمكانني الخروج من الديون فقط. . . إذا لم أفشل. . .
إذا كنت أعرف فقط كيف. . .
إذا لم يعارضني الجميع. . . إذا لم يكن لدي الكثير من المخاوف. . .
إذا كان بإمكانني الزواج من الشخص المناسب. . . إذا لم يكن الناس
أغبياء جداً. . .
إذا لم تكن عائلتي باهظة الثمن. . . إذا كنت واثقاً من نفسي. . .
لو لم يكن الحظ ضدي. . .
إذا لم أكن قد وُلدتُ تحت نجم خاطئ. . . إذا لم يكن صحيحاً أن "ما
سيكون سيكون". . . إذا لم أضطرّ إلى العمل بجد. . .
إذا لم أفقد أموالي. . .
إذا كنت أعيش في حي مختلف. . .
إذا لم يكن لديّ "ماضي". . .

إذا كان لديّ عمل خاص بي فقط. . .

إذا كان الناس الآخرون يستمعون إليّ فقط. . .

إذا (وهذا أعظمهم جميعًا) كان لديّ الشجاعة لأرى نفسي كما أنا حقًا، فسأكتشف ما هو الخطأ معي، وأقوم بتصحيحه، فقد تكون لديّ فرصة للاستفادة من أخطائي وتعلّم شيء من تجربة الآخرين، لأنّي أعلم أن هناك شيئًا خاطئًا معي، أو سأكون الآن في المكان الذي سأكون فيه إذا قضيت وقتًا أطول في تحليل نقاط ضعفي، ووقتًا أقل في بناء الأعذار لتغطيتها.

بناء الأعذار التي يمكن بواسطتها تفسير الفشل هو هواية وطنية. هذه العادة قديمة قدم الجنس البشري، وهي قاتلة للنجاح! لماذا يتشبث الناس بأعذار حيواناتهم الأليفة؟ الجواب واضح. إنهم يدافعون عن أعذارهم لأنهم يصنعونها! عذر الرجل هو ابن خياله. من طبيعة الإنسان أن يدافع المرء عن عقله.

إن بناء الأعذار عادة عميقة الجذور. من الصعب كسر العادات، خاصة عندما تقدم مبررًا لشيء تقوم به. وضع أفلاطون هذه الحقيقة في ذهنه عندما قال: "إن الانتصار الأول والأفضل هو غزو الذات. أن تغزو الذات هو، من بين كل الأشياء، الأشد عارًا وحقارة".

فيلسوف آخر كان يفكر في نفس الفكرة عندما قال: "لقد كانت مفاجأة كبيرة بالنسبة لي عندما اكتشفت أن معظم القبح الذي رأيته في الآخرين، كان مجرد انعكاس لطبيعتي الخاصة".

قال إلبرت هوبارد: "لقد كان الأمر دائمًا لغزًا بالنسبة لي، لماذا يقضي الناس الكثير من الوقت في خداع أنفسهم عمدًا من خلال إنشاء أعذار لتغطية نقاط ضعفهم. إذا تم استخدامه بشكل مختلف، فسيكون هذا الوقت نفسه كافيًا لعلاج الضعف، فلاتكون هناك حاجة إلى الأعذار".

في فراقك، أود أن أذكرك بأن "الحياة عبارة عن رقعة شطرنج، واللاعب المقابل لك هو الوقت. إذا ترددت قبل التحرك، أو أهملت التحرك على الفور، فسيتم محو رجالك من اللوحة بحلول الوقت. أنت تلعب ضد الشريك الذي لن يتسامح مع التردد!"

في السابق، ربما كان لديك عذر منطقي لعدم إجبار الحياة على أن تأتي بكل ما طلبته، لكن هذه الحجة أصبحت قديمة الآن، لأنك تمتلك المفتاح الرئيس الذي يفتح الباب أمام ثروات الحياة الوفيرة.

المفتاح الرئيس غير ملموس، لكنه قوي! إنه امتياز أن تخلق، في عقلك، رغبة ملتزمة لشكل محدد من الثروة. لا توجد عقوبة على استخدام المفتاح، ولكن هناك ثمن يجب عليك دفعه إذا لم تستخدمه؛ الثمن الفشل.

هناك مكافأة ذات أبعاد هائلة إذا استخدمت المفتاح؛ إنها الرضا الذي يأتي لكل من ينتصر على نفسه ويجبر الحياة على دفع ما يطلبه.

المكافأة تستحق مجهودك. هل ستبدأ وستقتنع؟

قال إيمرسون الخالد: "إذا كنا قرييين، سنلتقي". في الختام، اسمح لي أن أستعير فكره، وأقول: "إذا كنا متصلين، فقد التقينا من خلال هذه الصفحات".

