

شاه کلید ثروت
نویسنده: ناپلئون هیل
مترجم: مهین خالصی
انتشارات نسل نواندیش

بیندیشید!

چند قرن پیش، فیلسوف ثروتمند و فرزانه‌ای به نام کراسوس، مشاور کوروش، پادشاه ایرانیان، گفت: «پادشاهها، یادآور می‌شوم و این درس را از جان و دل بپذیر؛ چرخ‌چی وجود دارد که امور زندگی انسان‌ها حول آن می‌چرخد، و سازوکار آن طوری است که نمی‌گذارد هر انسانی همیشه خوشبخت باشد.»

این چرخ زندگی است که سرنوشت ما را کنترل می‌کند! و با نیروی فکر عمل می‌کند.

شاه کلید ثروت با این نیت طرح‌ریزی شد تا شما را در تسلط و کنترل این چرخ بزرگ یاری دهد، تا حدی که وادار شود از هر آنچه آرزویش را دارید به وفور در اختیارتان قرار دهد، از جمله دوازده ثروت عظیم زندگی که در فصل ۲ توضیح داده شده است.

شما که در آغاز مطالعه‌ی این فلسفه هستید فراموش نکنید همین چرخ‌چی که «نمی‌گذارد هر انسانی همیشه خوشبخت باشد»، می‌تواند کاری کند که هیچ‌کس برای همیشه بدبخت نباشد، به شرطی که انسان ذهن خویش را تصرف کند و آن را در جهت دستیابی به هدفی مشخص در زندگی هدایت نماید.

مقدمه

«من بزرگ‌ترین بخش ثروت بیکران خود را وقف مردم تمام دنیا می‌کنم که شامل فلسفه‌ی موفقیت فردی می‌شود که به واسطه‌ی آن، من این همه ثروت روی هم انباشته‌ام.»

بدین سان وصیت‌نامه‌ی یکی از ثروتمندترین مردانی شروع شد که ثروتمندترین ملت روی زمین تا به حال به خود دیده است، و اینک به عنوان آغاز مقدمه‌ی هر داستانی عمل می‌کند که مهم‌ترین نقطه‌ی عطف را در زندگی تمامی کسانی که آن را مطالعه می‌کنند به خوبی مشخص می‌کند.

این داستان اولین بار در اواخر پاییز سال ۱۹۰۸ شروع شد، موقعی که اندرو کارنگی مردی را صدا کرد که به او اعتماد داشت و به درستی و قضاوتش احترام می‌گذاشت، و آنچه به قول آقای کارنگی «بزرگ‌ترین بخش» ثروت بیکرانش بود نزدش به امانت گذارد، با این شرط که این میراث را در اختیار مردم سرزمینش قرار دهد.

امروز، با گذشت تقریباً صد سال از آن ماجرا، داستانش نوشته می‌شود تا شما از حق خویش در سهمیم شدن در این ماترک عظیم آگاه شوید و از شرایطی مطلع شوید که در آن بتوانید این گونه عمل کنید. شاید شما همان کار طبیعی‌ای را انجام دهید که افراد بی‌شماری انجام می‌دادند، یعنی به این نتیجه‌ی غلط برسید: شرایطی که در آن بتوانید در این ماترک عظیم سهمیم شوید به قدری سخت است که به شما اجازه‌ی این کار را نمی‌دهد. بگذارید خیالتان را راحت کنم و بگویم که این شرایط در دسترس هر شخص بالغ دارای هوش متوسط قرار دارد، و هیچ حيله یا امید واهی در ارتباط با این شرایط یا این وعده و وعید وجود ندارد.

برای این که بدانید آیا این موضوع نوید آن چیزی را می‌دهد که نیاز یا آرزو دارید یا نه، اجازه بدهید برایتان بگویم چه چیزهایی را نوید می‌دهد:

تعریفی روشن از فرمولی که به وسیله‌ی آن می‌توانید از مزایای کامل شاه کلید ثروت برخوردار شوید؛ کلیدی که قفل درهای راه حل تمامی مشکلات شما را خواهد گشود، کمکتان خواهد کرد تا تمامی شکست‌های گذشته‌ی خویش را به دارایی‌های گران‌قیمت تبدیل کنید، و شما را به سوی دستیابی به دوازده ثروت عظیم، از جمله امنیت اقتصادی، راهنمایی خواهد کرد.

فهرستی از ثروتی عظیم که اندرو کارنگی برای توزیع بین کسانی فراهم کرد که واجد شرایط دریافت آن‌ها بودند، به اضافه‌ی راهکارهای مفصلی که شما از طریقشان می‌توانید سهم کامل خود را از این ثروت بردارید و استفاده کنید.

توصیفی از شیوه‌هایی که به وسیله‌ی آن‌ها بتوانید از مزایای کامل تحصیلات، تجربه، و مهارت فنی افرادی بهره‌مند شوید که به همکاری آن‌ها برای نیل به هدف عمده‌ی خود در زندگی نیاز دارید، تا شیوه‌های مفیدی فراهم کند که با آن‌ها بتوانید اشکالات تحصیلات ناکافی را برطرف کنید و با همان موفقیت افراد دارای تحصیلات رسمی، به عالی‌ترین اهداف زندگی خویش دست یابید. امتیاز به کارگیری فلسفه‌ی موفقیت که با شیوه‌ی آزمون و خطا و از روی تجارب زندگی بیش از پانصد مرد موفق سازمان یافت. مردانی همچون هنری فورد، توماس ادیسون، ویلیام دایلی، سائرس، کورتیس، آگدن آرمور، البرت هوبارد، چارلز اشواب، وولورت، فرانک واندربلیپ، ادوارد باک، دکتر الکساندر گراهام بل، کلرنس درو، و لوتر بربنک. طرحی مشخص که به وسیله‌ی آن هر کسی که در ازای دستمزد یا حقوق کار می‌کند بتواند خود را با همکاری و رضایت کامل کارفرمای خویش به موقعیتی بالاتر ارتقا دهد.

برنامه‌ای مشخص که به وسیله‌ی آن هر کسی که برای دیگران کار می‌کند بتواند با احتمال موفقیت بیشتر، برای خود تجارت یا حرفه‌ای راه بیندازد. برنامه‌ای که به وسیله‌ی آن هر تاجری بتواند مشتریان خود را به ارباب رجوع‌های دائمی تبدیل کند، و از طریق همکاری مشتاقانه‌ی آن‌ها مشتریان جدیدی پیدا کند که آن‌ها نیز دائمی شوند. برنامه‌ای که به واسطه‌ی آن هر فروشنده‌ی بیمه‌ی عمر، یا کالا یا خدمات مفید دیگری، بتواند خریداران خود را به کارکنانی مشتاق تبدیل کند که دریافتن مشتریان جدید وی را مساعدت کنند، در شرایطی که او را قادر سازد کارش را برای خودش و کارمندانش سودآورتر کند.

اینک توصیف روشنی از وعده‌ی من در دست دارید، و اولین شرطی که بتوانید از این موارد بهره‌مند شوید این است که این کتاب را دو بار بخوانید، خط به خط، و ضمن خواندن تأمل کنید! هیچ‌وقت اتفاقی بدون علتی مشخص رخ نمی‌دهد. ممکن است میل به وفور نعمت از روی

خودخواهی باشد، لیکن همه‌ی ما می‌دانیم که میلی طبیعی است. اندرو کارنگی این موضوع را زمانی فهمید که تصمیم گرفت ثروت کلان خود را ببخشد، ولی همان طور که تجربیاتش او را در برخورد با افراد راهنمایی می‌کرد، موهبت خود را این طور حفظ کرد که شرط‌های معینی به آن افزود که تمامی کسانی که از بخشی از آن موهبت برخوردار می‌شدند باید آن‌ها را رعایت می‌کردند.

آقای کارنگی شیوه‌ی جدیدی برای توزیع ثروتش در پیش گرفت، زیرا نقطه ضعف انسان را تشخیص داده بود که همانا خواهان چیزهای مفت و مجانی بود. او می‌دانست که مردم از هر قشری، از گذشته تاکنون، دنبال «زمینی مملو از شیر و عسل» می‌گشته‌اند.

وی همچنین می‌دانست که موهبت ثروت، به هر شکلی که باشد، بدون این که چیزی در ازای آن داده شود، اغلب ضررش برای شخص دریافت‌کننده بیشتر از منفعت آن است. از آن رو، او عاقلانه چند شرط برای هدیه‌اش تعیین کرد که افراد دریافت‌کننده‌ی آن را در برابر این نقطه ضعف مشترک یعنی خواستن چیزهای مفت و مجانی، حفاظت می‌کرد.

آقای کارنگی با بررسی تاریخ متوجه شد که میل به دریافت چیزی در قبال هیچ، موضوع تجسس پيشاهنگانی بود که توسط حضرت موسی اعزام شدند، چون بچه‌های سرزمینش پس از سال‌ها بردگی در مصر، یعنی بدون گاه خشت درست می‌کردند، از دست فرعون گریختند، و پس از گذراندن دوره‌ای طولانی در بیابان، منتظر فرصتی بودند تا از دریا عبور کنند و وارد سرزمین فراوانی شوند. توصیف درخشان فراوانی در آن سرزمین انگیزه‌ای شد که رهبران‌شان بتوانند به‌رغم مخالفت‌های شدید، اتحاد مردم را حفظ کنند تا به اهدافشان برسند.

عین همین داستان در مهاجرت افراد موقر از انگلستان به دنیای جدید آمریکا یافت می‌شود. آن‌ها نه فقط به امید یافتن سرزمینی مملو از فراوانی مادی آمدند، بلکه به دنبال جایی بودند که فرصت‌های فراوانی برای ابراز ابتکارات شخصی، آزادی پرستش، و آزادی بیان فراهم کند، و هدف واقعی آن‌ها از مهاجرت‌شان باعث تضمین موفقیت برجسته‌ترین گامی شد که تاکنون توسط هر گروهی در تاریخ معاصر برداشته شده است.

آن‌ها سرزمینی از فراوانی به دست آوردند. فراوانی نتیجه‌ی تلاش‌هایشان بود فقط به این دلیل که

فلسفه‌ای استوار و هدفی سازنده اساس تلاش‌های آنان را تشکیل می‌داد که اندرو کارنگی قرن‌ها بعد آن را تشخیص داد. او نه فقط آن فلسفه را به ثروتی کلان تبدیل کرد، بلکه مجموعه‌ای از قوانین ساده - یک شاه کلید - برای مردم آمریکا به جا گذاشت که به وسیله‌ی آن بتوانند ثروتمند شوند.

در نتیجه‌ی سال‌ها تلاش، آن‌ها توانستند همه‌ی نیازهای مسلم خود را برآورده کنند. تمامی این مزایا نتیجه‌ی اساسی مستحکم است - سنگ بناهای یک سرزمین نوپا که زیر نور خورشید، با دشت‌هایی حاصلخیز مردم را به خود جذب کرد.

تاریخ مملو از دورانی است که پیشرفت تمدن با شرایطی درخشان اعلام می‌شد. با وجود این، تمدن هر دوره‌ای خاص به درصد نسبتاً کمی از افراد محدود می‌شد.

ریشه‌ی تفاوت بین دوره‌های گذشته‌ی دور و حال - که اکنون ما در آن به سر می‌بریم - در این حقیقت قرار دارد که در گذشته توده‌های مردم زیر تسلط پادشاهانی مستبد قرار داشتند، در حالی که اینک ما از زندگی‌ای برخورداریم که حتی برای پادشاهان آن ایام هم ناشناخته بود.

به این ترتیب، ما تفاوت بین دوران فرهنگی گذشته و امروز را نشان می‌دهیم. اگر می‌خواهید از مزایایی مطلع شوید که امروزه کشورهای ثروتمند و توسعه‌یافته از آن برخوردارند، حتی در دون‌ترین و

پست‌ترین پایه، این کتاب را مطالعه کنید. تحصیلات مجانی، تفریحات مجانی، رادیو، تلویزیون و

خودروها، هواپیماها، شبکه‌ی بزرگراه‌های مجانی، سبک‌های پیشرفته‌ی ارتباطات، و هزاران مزایای دیگری که در گذشته از روستاییان دریغ می‌شد، ولی اینک متعلق به تمامی مردم این کشورها است.

وقتی کارگران ابتکار عمل شخصی خویش را بروز دادند، اول به صورت فردی، و بعد گروهی، و آن‌گاه باز هم به علت امنیت و حمایت به صورت شرکت‌های سهامی، با سرمایه‌ای که توسط کارگران و

غیرکارگران تأمین شد، کارمندان هنر فروشندگی، هنر رقابت، فواید ابتکار فردی، و ضرورت تولید صادقانه را فرا گرفتند تا هنر تبلیغات را توجیه کنند.

ترکیب تمامی این عوامل تولید بیشتر با قیمت کمتر را توجیه کرده است، به طوری که افراد بیشتری توانایی خرید کالاهای آمریکایی را داشته باشند و افراد بیشتری بتوانند در کار تولید درگیر شوند.

خلاصه این که قلب سیستم آمریکایی این است: ایمان صریح، اشتیاق، همکاری، اعتماد به یکدیگر،

ابتکار شخصی، و حس عدالت در روابط انسانی.

برای درک داستان مسیر منتهی به ثروت، خواننده‌ی کتاب باید با مقایسه‌ی بیانات ما با تجارب خویش، بخشی از داستان را با افکار خود تنظیم کند. این نیز به نوبه‌ی خود ایجاب می‌کند که خواننده تصویر واضحی از تاریخ منابع ثروت داشته باشد تا بتواند از برداشتن سهم خود از آن ثروت‌ها مطمئن شود.

ما با این روحیه به توصیف شاه کلید نزدیک می‌شویم؛ شاه کلیدی که منشأ تمامی ثروت‌های آشنا برای مردمان امریکاست.

بگذارید مردم در ابتدا بدانند که وقتی ما از ثروت حرف می‌زنیم. منظورمان تمامی ثروت‌هاست و نه فقط آن‌هایی که موجودی‌های بانکی یا اموال مادی نشان می‌دهند. منظور ما ثروت استقلال و آزادی است که کشورهای توسعه‌یافته بیشتر از هر ملت دیگری از آن برخوردارند.

منظور ما ثروت روابط انسانی است که هر شهروند در دنیا می‌تواند از مزیت ابتکار شخصی در هر مسیری که انتخاب می‌کند، به‌طور کامل برخوردار شود؛ ثروت نظام سرمایه‌گذاری آزاد را مایه‌ی حسرت کل جهان ساخته است، و ثروت مطبوعات آزاد، مدارس عمومی آزاد، و مکان‌های پرستش آزاد.

بنابراین، وقتی از «ثروت» صحبت می‌کنیم به زندگی غنی‌ای اشاره می‌کنیم که همه جا در دسترس مردم قرار دارد، و با کمترین تلاش دست‌یافتنی است.

در ضمن بگذارید مردم دنیا بدانند که ما نه درباره‌ی ماهیت ثروتی که انسان باید کسب کند و نه مبلغی که باید متعهد شود به دست بیاورد، توصیه‌ای به کسی نمی‌کنیم.

خوشبختانه شیوه‌ی زندگی کشورهای توسعه‌یافته، همه نوع ثروت را به وفور عرضه می‌کند، که هم از لحاظ کیفی و هم از لحاظ کمی برای ارضای تمامی امیال معقول انسانی کافی است، ولی ما خالصانه امیدواریم هر خواننده‌ای به نوعی به سهم خود برسد، نه فقط به چیزهایی که با پول می‌توان خرید بلکه به چیزهایی هم که با پول نمی‌توان خرید.

ما قول نمی‌دهیم به همه بگوییم چگونه زندگی کنند، لیکن در نتیجه‌ی مشاهده‌ی زندگی اغنیا و فقرا می‌دانیم که ثروت مادی به تنهایی ضامن خوشبختی نیست.

ما هنوز نتوانسته‌ایم شخصی به‌راستی خوشبخت پیدا کنیم که در نوعی خدمات درگیر نباشد که دیگران از آن متنفع شده باشند. ما افراد بی‌شماری را می‌شناسیم که از لحاظ چیزهای مادی ثروتمندند، ولی به خوشبختی نرسیده‌اند.

هدف ما از ذکر این مشاهدات موعظه نیست، بلکه این است تا افرادی را تحریک کنیم که به علت فراوانی ثروت‌های مادی، آن‌ها را بدیهی فرض می‌کنند، و افرادی که چیزهای بسیار ارزشمند زندگی را فراموش کرده‌اند که فقط از طریق ثروت‌های نامرئی مذکور می‌توانند به دست بیایند.

گرچه مردم این دسته کشورها همین حالا هم از بالاترین معیار زندگی در دنیا برخوردارند، ما از این معیار راضی نیستیم و در نظر داریم توضیح دهیم به اعتقاد ما چگونه می‌توان این معیار را باز هم بالاتر برد.

در صفحات بعد، خواهید دید که چگونه شما هم می‌توانید در بهبود شیوه‌ی زندگی خود، و در واقع، زندگی افرادی که با آن‌ها ارتباط نزدیک دارید سهیم شوید.

فصل ۱: شروع تمامی ثروت‌ها

شما به منظور یافتن «شاه کلید ثروت» این کتاب را باز کرده‌اید! شما این کتاب را به سبب میل انسان به چیزهای بهتر در زندگی باز کرده‌اید که خواست مشترک تمامی افراد است. بعضی از شما خواهان آن امنیت اقتصادی هستید که پول به تنهایی می‌تواند آن را تأمین کند.

بعضی از شما خواهان راه خروجی برای استعدادهایتان هستید تا بتوانید از لذت ایجاد ثروت برای خویش برخوردار شوید.

بعضی از شما به دنبال شیوه‌ای آسان برای کسب ثروت می‌گردید، با این امید که آن را بدون این که چیزی در ازایش بدهید به دست بیاورید، که این هم خواسته‌ای مشترک است. لیکن این خواسته‌ای است که امیدوارم آن را به نفع شما تعدیل کنم، زیرا به تجربه آموخته‌ام که هیچ چیزی به رایگان به دست نمی‌آید.

فقط یک راه مطمئن به سوی کسب ثروت وجود دارد، و فقط کسانی می‌توانند به آن راه دسترسی یابند که چیزی داشته باشند که من آن را شاه کلید ثروت می‌نامم.

این «شاه کلید» وسیله‌ای ابتکاری است که صاحبانش با آن می‌توانند در جایی را باز کنند که آن جا راه حل تمامی مشکلاتشان را خواهند یافت. نیروهای جادویی آن فراتر از نیروهای جادویی خود هودینی^۱ است.

در ورود به سلامتی را می‌کشاید.

در ورود به عشق و هیجان را می‌کشاید.

در ورود به رفاقت را می‌کشاید، بدین گونه که ویژگی‌ها و منش شخصیتی را آشکار می‌کند که باعث استحکام دوستی‌ها می‌شود.

شیوه‌ای را آشکار می‌کند که توسط آن هر مصیبت، شکست، ناامیدی، خطا یا اشتباهی در قضاوت، یا شکستی در گذشته به ثروتی کلان تبدیل می‌شود.

امیدهای بر باد رفته‌ی تمامی صاحبانش را زنده می‌کند، و فرمولی را آشکار می‌سازد که به وسیله‌ی آن فرد می‌تواند از طریق آن حالت ذهنی معروف به ایمان، منبع علم مطلق الهی را به کار گیرد. افراد زبون

را نیز به جایگاه‌های قدرت، شهرت و ثروت می‌رساند.

عقربه‌های زمان را به عقب برمی‌گرداند و روحیه‌ی جوانی را به کسانی برمی‌گرداند که خیلی زود پیر شده‌اند.

شیوه‌ای ارائه می‌دهد که به وسیله‌ی آن فرد می‌تواند اختیار کامل ذهن خویش را در دست گیرد؛ بدین گونه به انسان توانایی می‌بخشد تا بر احساسات قلبی و نیروی تفکر خویش تسلط کامل یابد. کاستی‌های افرادی را که تحصیلات رسمی‌شان ناقص است، برطرف می‌کند، و همان فرصتی را در دسترس آن‌ها قرار می‌دهد که افراد با تحصیلات عالی از آن برخوردارند. و سرانجام، درها را یکی پس از دیگری می‌گشاید، روی آنچه من دوازده ثروت عظیم زندگی می‌نامم. مشروح آن را در جای خود خواهم داد.

به آنچه می‌گویم با دقت گوش کنید؛ نه فقط با گوش‌های باز، بلکه با ذهن‌های باز و قلب‌های مشتاق. یادتان باشد انسان نمی‌تواند چیزی را بشنود که آمادگی شنیدنش را ندارد. آن آمادگی به جهات گوناگون است که برخی از آن‌ها عبارتند از: خلوص نیت، فروتنی قلب، شناخت کامل این حقیقت که هیچ کس همه چیز را نمی‌داند؛ که دانش جمعی بشر آن قدر نبوده است که ما را از نابودی یکدیگر در میدان جنگ نجات دهد و از تقلب و دستبرد زدن به نتایج کار دیگران باز دارد. من باید از واقعیت با شما سخن بگویم و اصول بسیاری را برایتان توضیح دهم که ممکن است اسم بیشتر آن‌ها را هرگز نشنیده باشید، زیرا آن‌ها فقط برای کسانی آشنا هستند که خود را برای پذیرفتن پندی آماده کرده‌اند که من باید در اختیار تعداد اندک، ولی همواره فزاینده‌ای از افرادی قرار دهم که به درجه‌ی رفاقت رسیده باشند.

رسیدن به درجه‌ی رفاقت

رفاقت زنان و مردان در بسیاری از مشاغل، دربرگیرنده‌ی تمامی ملیت‌ها و سنت‌ها است. هدف این است که منافعی را در معرض نمایش قرار دهد که از طریق روحیه‌ی درمیان گذاشتن تعلیمات فراگیر در دسترس قرار می‌گیرند. رفاقت غیرفرقه‌ای و غیرتجاری است. اعضایش جداگانه کار می‌کنند. هیچ رهبر مجازی ندارد، لیکن تمامی کسانی که واجد شرایط درجه‌ی رفاقت هستند به رهبران خویش

تبدیل می‌شوند. تنها شرط لازم برای عضویت در آن، این است که تمامی افراد واجد شرایط رسیدن به درجه‌ی رفاقت باید منافع‌ی را که از طریق این تعالیم دریافت می‌کنند با دیگران تقسیم کنند؛ هر چند نفری که بتوانند بیابند تا مایل باشند خود را برای دریافت آن مزایا آماده کنند. رفاقت، مردان و زنان را آماده می‌کند تا به‌عنوان خواهر یا برادر با یکدیگر ارتباط برقرار کنند. ثروت‌های مادی عظیم در دسترس همه هست. از این رو رفاقت برنامه‌ای منطقی ارائه می‌دهد که به‌وسیله‌ی آن همه می‌توانند به نسبت استعداد‌های خود در این ثروت‌ها سهیم شوند، زیرا این ثروت‌ها به شکل خدمات مفید ظاهر می‌شوند.

تفکر ثروت خیلی زیاد برای تعداد کمی از افراد و ثروت خیلی کم برای تعداد زیادی از افراد را ناپسند تلقی می‌کند، ولی تمامی کسانی را هم که می‌کوشند چیزی به رایگان گیر بیاورند، مایوس می‌سازد. علاوه بر این، مانع انباشتن ثروت توسط افرادی می‌شود که طمع آن‌ها را وامی‌دارد تا به دنبال بیش از آن مقداری باشند که می‌توانند برای امنیت اقتصادی خود به کار ببرند و آن‌ها را وامی‌دارد فرصت‌هایی فراهم کنند که دیگران از طریق آن‌ها بتوانند به چنین امنیتی برسند.

رفاقت وظیفه‌ای شگفت‌انگیز پیش‌رو دارد. تمدن باید زنده بماند و پیشرفت کند نه پسرفت. ما باید بیاموزیم با هم زندگی کنیم، به‌گونه‌ای که بتوانیم دست در دست یکدیگر راه برویم، کار دنیا را انجام دهیم و نتیجه‌ی عادلانه‌ی اعمال خویش را بدون فقر، مشقت و ترس یا نگرانی ببینیم. اعضای رفاقت انجام این کار را آموخته‌اند، بدون این که مجبور شوند از لذات زندگی دست بکشند یا حقوق فردی خود را قربانی کنند. آن‌ها دریافته‌اند که راه رفاقت، تنها مسیر به سوی خوشبختی جاودان است.

من آمده‌ام تا درباره‌ی رفاقت با شما صحبت کنم و آنچه با عنوان دوازده ثروت عظیم توصیف می‌کنم به‌دستان شما بسپارم.

خودهای زیادی که شما را راهنمایی می‌کنند

پیش از این که دوازده ثروت عظیم را شرح دهم، بگذارید بعضی از ثروت‌هایی را نشان‌تان دهم که همین الان در اختیار شماست؛ ثروت‌هایی که ممکن است بیشتر شما از وجود آن‌ها خبر نداشته باشید.

نخست بدانید که هر یک از شما شخصیتی جمعی هستید، گرچه ممکن است خود را شخصیتی منفرد تلقی کنید. شما و هر شخص دیگری دست کم دو شخصیت متمایز دارید، و بسیاری از شما حتی بیش از دو شخصیت دارید.

یکی آن خودی است که هنگام نگاه کردن در آینه می بینید. این خود جسمانی شماست. لیکن این خود فقط خانه‌ای است که خودهای دیگر شما در آن زندگی می کنند. در آن خانه دست کم دو نفر زندگی می کنند که تا ابد در تضاد با یکدیگرند.

یکی شخصی منفی گراست که در حال وهوایی از ترس و تردید و فقر و ناخوشی می اندیشد، حرکت می کند و به سر می برد. این خود منتظر شکست است و به ندرت ناامید می شود. به شرایطی از زندگی می اندیشد که دلخواه شما نیست، ولی به ظاهر مجبورید بپذیرید که عبارتند از: فقر، طمع، خرافات، ترس، تردید، نگرانی و بیماری‌های جسمانی.

و یکی «خود دیگر» شماست، شخصی مثبت که به فراوانی، سلامت، عشق و دوستی، موفقیت شخصی، دید خلاق، و خدمت به دیگران می اندیشد، و به طور دقیق، شما را به سوی کسب تمامی این موهبت‌ها هدایت می کند. این خود است که به تنهایی می تواند دوازده ثروت عظیم را شناسایی و از آن خود کند. این تنها خودی است که توانایی دریافت شاه کلید ثروت را دارد.

شخصیت‌هایی که من از آن‌ها صحبت می کنم خیالی نیستند. حقیقی اند، زیرا صحت بی چون و چرای آن با بررسی‌های علمی ثابت شده است. شاید عده‌ی بسیاری، مارتین سلیگمن را می شناسند؛ روان‌شناس مشهور و محقق بالینی که بیش از بیست و پنج سال به بررسی آثار خوش بینی یا مثبت اندیشی پرداخته است. تحقیق او فقط نمونه‌ی علمی بررسی‌های بی شماری است که قدرتی را ثابت کرده‌اند که افکار ما می توانند بر سرنوشتمان داشته باشند.

بنابراین، شما دارایی‌های گرانبهایی دارید که ممکن است از آن‌ها آگاه نباشید؛ ثروت‌های پنهانی که نه آن‌ها را تشخیص داده‌اید و نه به کار برده‌اید. از جمله‌ی این‌ها ایستگاه فرستنده و گیرنده‌ی رادیویی جدیدی است که به قدری قدرتمند است که می تواند ارتعاشات فکر را از سراسر دنیا بگیرد یا ارسال کند، و نیز توانایی ذاتی نزدیک شدن به کائنات و برقراری ارتباط با شعور معنوی و بی پایان را دارد.

ایستگاه رادیویی شما به طور خودکار و پیوسته عمل می‌کند، موقعی که در خوابید همانند مواقع بیداری است. و همیشه تحت کنترل یکی از دو شخصیت عمده‌ی شما قرار دارد: شخصیت منفی یا شخصیت مثبت. موقعی که شخصیت منفی تان غالب می‌شود، ایستگاه رادیویی شما فقط ارتعاشات افکار منفی‌ای را می‌گیرد که به وسیله‌ی هزاران میلیون شخصیت منفی دیگر در سراسر دنیا فرستاده شده‌اند. این افکار بر حسب شرایط زندگی‌ای که باب میل شما نیست پذیرفته می‌شوند، براساس آن‌ها عمل می‌شود و به معادل فیزیکی خود تبدیل می‌شوند.

موقعی که شخصیت مثبت شما غالب است، فقط ارتعاشات فکری مثبتی را می‌گیرد که میلیون‌ها شخصیت مثبت دیگر در سراسر جهان آن‌ها را رها کرده‌اند و آن‌ها را بر حسب موفقیت، سلامت، عشق، امید، ایمان، آرامش ذهن و خوشبختی - ارزش‌های زندگی که شما و هر شخص معمولی دیگری در صدد یافتن آن‌ها هستید - به معادل فیزیکی شان تبدیل می‌کند.

تعهد به تقسیم ثروت

چرا باید آنچه به شما می‌گویم باور کنید؟ چرا باید مطمئن باشید که درس‌های من را برای موفق شدن لازم دارید؟ همان طور که می‌دانید، من یکی از ثروتمندترین و بانفوذترین مردان دنیا تلقی می‌شوم؛ اما ثروتمند به دنیا نیامده‌ام.

در فقر و بی‌سوادی متولد شدم. تحصیلات رسمی‌ام منحصر به دانشی می‌شود که از یکی از مدرسه‌های ابتدایی روستایی کسب کردم. و کل کائنات، تا جایی که به من مربوط می‌شد، بیش از خطوط مرزی جنگل‌های دورافتاده‌ی محل تولدم، ادامه نداشت. آن‌گاه عشق وارد قلبم شد، و آن عشق به همراه تأثیر بزرگ‌ترین شخصی‌آمد که همواره امید دیدنش را داشتم. وی همسر و راهنمای من شد، چون او از دنیایی خارج از دنیای من آمد؛ دنیایی که گمان نمی‌کردم وجود داشته باشد. وی زنی با فرهنگ و تحصیلکرده بود، و من برخی از رازهای زیست‌شناسی، شیمی، نجوم و فیزیک را از او آموختم. وی وارد عمق روحم شد و آن «خودِ دیگر» را کشف کرد که هیچ اطلاعی از وجودش نداشتم. وی گام به گام، صبورانه و با عشق، مرا به سطح بالاتر درک رساند تا این که عاقبت آماده‌ی دریافت موهبت عظیمی شدم که اینک آن را با شما تقسیم می‌کنم، به امید این که شما هم مثل من ثروتمند

شوید.

آن موهبت مسؤولیتی هم به همراهش داشت: تعهد به فاش کردن رازهای چیزی که آن را «شاه‌کلید بزرگ» می‌نامم برای آن عده‌ای که آماده‌ی دریافت آن‌ها باشند. لیکن بگذارید هشدار دهم که فقط کسانی می‌توانند این شاه‌کلید را نگه دارند که تعهد کنند آن را با دیگران سهیم شوند.

بنیانگذاران جنبش باشگاه چرخشی^۲ باید مزایای مشارکت را شناخته باشند، چون آن‌ها این جمله را شعار خود قرار داده‌اند: «کسی بیشترین سود را می‌برد که بهتر خدمات‌رسانی کند.» و هر مشاهده‌گر دقیقی باید تشخیص داده باشد که تمامی موفقیت‌های فردی کسب‌شده، ریشه در نفوذ سودمند فردی دیگر، به واسطه‌ی نوعی مشارکت داشته است. فرصت بزرگ این بود که همسرم تمایل داشت دانشی را که کسب کرده بود با من سهیم شود، به‌اضافه‌ی دانشی که از اصولی کسب کردم که شاه‌کلید را در دسترس من قرار داد.

تمایل من به تسهیم این دانش به منزله‌ی فرصتی برای شماست، ولی یادتان باشد، من نیامده‌ام تا فقط ثروت مادی به شما بدهم، بلکه آمده‌ام تا دانشی در اختیارتان قرار دهم که با آن می‌توانید از طریق ابراز ابتکار عمل خود به انواع ثروت دست یابید. این بزرگ‌ترین تمامی موهبت‌هاست. و این تنها موهبتی است که هرکسی که از مزایای ملتی پیشرفته برخوردار است باید منتظرش باشد. بنابراین، گمان می‌کنم شما هم آرزو دارید ثروتمند شوید.

اجازه دهید در نیل به خواسته‌تان همراه شویم، چون من راه رسیدن به تمامی ثروت‌ها را یافته‌ام. از آن رو آمده‌ام تا به‌عنوان راهنما در خدمتتان باشم.

مسیر به سوی موفقیت را راه دشواری یافتم، پیش از این که دریابم راه کوتاه و مطمئنی وجود دارد، که اگر همان‌گونه راهنمایی شده بودم که امیدوارم شما را راهنمایی کنم، می‌توانستم آن را دنبال کنم. پیش از این که سفرمان به سرزمین ثروت‌ها را شروع کنیم باید از ثروت‌ها صورت‌برداری کنیم، یعنی بتوانیم ماهیت راستین ثروت‌ها را بشناسیم. باید آماده باشیم تا ثروت‌ها را - وقتی در دسترسمان قرار می‌گیرند - تشخیص دهیم.

عده‌ای معتقدند که ثروت یعنی پول تنها، ولی ثروت‌های پایدار غیر از چیزهای مادی، ارزش‌های

بسیاری را نیز دربرمی‌گیرند، و باید اضافه کنم که بدون این چیزهای باارزش ناملموس، داشتن پول باعث آن خوشبختی نخواهد شد که بعضی افراد فکر می‌کنند پول خواهد آورد. وقتی صحبت از «ثروت» می‌کنم، منظورم ثروت‌های بزرگ‌تری است که دارندگان آن‌ها زندگی را وادار کرده‌اند تا براساس شرایط خاص آن‌ها بپردازد، که به عمری خوشبختی کامل منجر می‌شود. من این ثروت‌ها را «دوازده ثروت زندگی» می‌نامم و دلم می‌خواهد آن‌ها را صادقانه با شما تقسیم کنم، شما که آماده‌ی دریافت آن‌ها هستید؛ به‌طور کلی یا نسبی.

ممکن است از رضایت من برای تقسیم این ثروت‌ها تعجب کنید، بنابراین باید بگویم که شاه‌کلید ثروت به دارندگانش توانایی می‌دهد هرچیز ارزشمندی را که با دیگران تقسیم می‌کنند به منبع ثروت خویش بیفزایند. این از عجیب‌ترین حقایق زندگی است، لیکن حقیقتی است که هر یک از شما باید آن را به رسمیت بشناسید و محترم شمردید، اگر می‌خواهید از قدرتش بهره‌برداری کنید.

فصل ۲: دوازده ثروت زندگی

۱. نگرش ذهنی مثبت

تمامی ثروت‌ها، با هر ماهیتی، به شکل حالتی ذهنی شروع می‌شوند، و باید به خاطر بسپاریم که حالتی ذهنی یک و تنها چیزی است که هر کسی حق کنترل کامل و بی‌چون و چرا بر آن را دارد. بسیار مهم است که بدانیم هیچ‌یک از ما بر چیزی غیر از نیروی شکل دادن به افکارمان و امتیاز گنجاندن آن‌ها در هر الگویی با انتخاب خود کنترل نداریم.

نگرش ذهنی مهم است، زیرا مغز را به آهن‌ربایی الکتریکی تبدیل می‌کند که همتای نیات و افکار غالب شخص را جذب می‌کند. در عین حال همتای ترس‌ها، نگرانی‌ها و تردیدهای شخص را نیز جذب می‌کند.

نگرش ذهنی مثبت نقطه‌ی شروع تمامی ثروت‌هاست، خواه ثروت‌هایی با ماهیت مادی باشند یا ثروت‌های ناملموس. نگرش ذهنی مثبت ثروتِ رفاقت راستین و ثروتی را جذب می‌کند که شخص به امید موفقیت در آینده کسب می‌کند. ثروتی را فراهم می‌کند که شخص می‌تواند در کاردستی طبیعت بیابد، در شب‌های مهتابی، در ستارگانی که در آسمان سوسو می‌زنند، در زیبایی مناظر و در افق‌های دوردست.

ثروتی را جذب می‌کند که در کار انتخابی خود شخص یافت می‌شود؛ جایی که بالاترین سطح روح انسان آشکار شود.

ثروت هماهنگی در روابط خانوادگی را جذب می‌کند، جایی که تمامی اعضای خانواده همراه با روحیه‌ای از همکاری دوستانه با یکدیگر کار می‌کنند.

ثروت رهایی از ترس، و اشتیاق - فعال و غیرفعال - خلق می‌کند.

ثروت آواز و خنده خلق می‌کند، که هر دو نشان‌دهنده‌ی حالات ذهنی هستند.

و ثروت انضباط فردی می‌آفریند که شخص می‌تواند از لذت آگاهی از این موضوع بهره‌مند شود که ذهن می‌تواند هر هدف مورد نظری را برآورده کند و خواهد کرد؛ اگر شخص آن را در اختیار بگیرد و به وسیله‌ی هدفی مشخص هدایت کند.

ثروت موجب بازی می شود که از طریق آن شخص می تواند با کنار گذاشتن تمامی بارهای زندگی، دوباره به بچه ای کوچک تبدیل شود.

و ثروت کشف «خودِ دیگر» فرد؛ خودی که واقعیتهای به عنوان شکست دائمی را نمی شناسد. باعث ایجاد ثروت ایمان به کائنات می شود که هر ذهن جداگانه ای تصویر کوچکی از آن است. و ثروت عبادت، حلقه ی رابطی که به وسیله ی آن هر کسی می تواند به دلخواه خود از منبع جهانی علم مطلق الهی بهره برداری کند.

این ثروت ها و تمامی ثروت های دیگر با یک نگرش ذهنی مثبت شروع می شوند. بنابراین، جای تعجب نیست که چرا نگرش ذهنی مثبت اولین جایگاه در فهرست دوازده ثروت را اشغال کرده است.

۲. سلامت کامل جسمانی

سلامت کامل با «آگاهی از سلامت» شروع می شود که به وسیله ی ذهنی ایجاد می شود که بر حسب سلامت نه بر حسب بیماری می اندیشد. سلامت مستلزم رعایت اعتدال در خورد و خوراک و تعهد به فعالیت جسمانی است.

۳. هماهنگی در روابط انسانی

هماهنگی با دیگران با خود شخص شروع می شود. همان طور که شکسپیر گفت، رعایت این قانون مزایایی دارد. «با خودِ خودت صادق باش، در آن صورت نمی توانی با کس دیگری دورو باشی.»

۴. رهایی از ترس

کسی که از چیزی می ترسد آزاد نیست. ترس منادی شرارت است، و هر جا ظاهر شود فرد می تواند علتی بیاید که باید آن را قبل از این که از هر لحاظ ثروتمند شود برطرف کند. هفت ترس عمده ای که بیشتر وقت ها در ذهن ما ظاهر می شود عبارتند از: ۱. ترس از فقر ۲. ترس از انتقاد ۳. ترس از ناخوشی ۴. ترس از دست دادن عشق ۵. ترس از دست دادن آزادی ۶. ترس از پیری و ۷. ترس از مرگ.

۵. امید به پیشرفت

بزرگ ترین نوع خوشبختی امید به رسیدن به خواسته های است که هنوز به دست نیامده باشد. شخصی که نتواند با امید به تبدیل شدن به شخص دلخواهش، یا با ایمان به رسیدن به هدفی به آینده بنگرد

که در گذشته موفق به رسیدن به آن نشده است، به قدری فقیر است که در توصیف نمی‌گنجد.

۶. ظرفیت برای ایمان

ایمان حلقه‌ی رابط بین ذهن خودآگاه و جهان بزرگ است. خاک حاصلخیز باغ ذهن انسان است که در آن تمامی ثروت‌های زندگی عمل می‌آید. «اکسیر جاودانی» است که به تکانه‌های فکر عمل و قدرت خلاق می‌بخشد. ایمان اساس تمامی معجزات و معماهای بسیاری را تشکیل می‌دهد که قوانین منطقی یا علمی نمی‌تواند آن‌ها را توضیح دهد. «ماده‌ی شیمیایی» روحانی‌ای است که وقتی با دعا ترکیب شود، بین شخص و خدایش ارتباطی مستقیم و فوری برقرار می‌کند. ایمان نیرویی است که انرژی‌های معمولی فکر را به معادل روحانی آن تبدیل می‌کند.

۷. تمایل به تقسیم موهبت‌ها

افرادی که یاد نگرفته‌اند موهبت‌های خود را تقسیم کنند مسیر درست خوشبختی را نشناخته‌اند، زیرا خوشبختی فقط با تقسیم کردن به دست می‌آید. تمامی ثروت‌ها می‌تواند با روند ساده‌ی تقسیم آن‌ها در جایی که به درد دیگران می‌خورد، تقویت و تکثیر شوند. فضایی که شخص در دل دیگران اشغال می‌کند، تعیین‌کننده‌ی خدماتی است که وی با تقسیم موهبت‌های خویش ارائه می‌دهد. ثروت‌هایی که تقسیم نشوند، خواه مادی باشند یا ناملموس، مانند گل رز روی ساقه‌ی بریده‌شده‌ای می‌میرند، چون این یکی از قوانین طبیعت است که رکود و بلا استفاده بودن به مرگ و زوال منتهی می‌شود، و این قانون در دارایی‌های مادی صدق می‌کند؛ درست همان‌طور که در سلول‌های زنده‌ی هر بدن جسمانی صدق می‌کند.

۸. کار تفننی

هیچ‌کس ثروتمندتر از شخصی نیست که کاری تفننی پیدا کرده باشد و سخت‌درگیر اجرای آن باشد. کار عالی‌ترین نوع ابراز خواسته‌ی انسان است. رابطی است بین عرضه و تقاضای تمام نیازهای انسان، طلایه‌دار هر نوع پیشرفت انسانی، و رسانه‌ای است که به تخیل بال عمل می‌دهد. تمامی کارهای تفننی مقدس هستند، چون شادی ابراز وجود را به ارمغان می‌آورند.

۹. فکری باز درباره‌ی تمامی موضوع‌ها

بردباری که جزو ویژگی‌های بالاتر فرهنگی است، فقط توسط شخصی ابراز می‌شود که همیشه راجع به همه‌ی موضوع‌ها فکری باز داشته باشد. و این فقط شخصی با فکری باز است که به‌راستی فرهیخته و بدین‌سان آماده‌ی دریافت ثروت‌های بزرگ‌تر زندگی می‌شود.

۱۰. انضباط فردی

شخصی که انضباط فردی را یاد نگیرد هرگز صاحب چیز دیگری نمی‌شود. افرادی که خود را کنترل می‌کنند می‌توانند ارباب سرنوشت دنیوی خویش شوند. عالی‌ترین شکل انضباط فردی در ابراز تواضع قلبی و هنگامی نمود می‌یابد که شخص ثروت کلان به‌دست آورده باشد یا به چیزی رسیده باشد که اغلب «موفقیت» خوانده می‌شود.

۱۱. ظرفیت درک افراد

افرادی که در درک خویش از افراد توانگرند، همواره تشخیص می‌دهند همه‌ی افراد در اصل مثل هم هستند، چون از یک منشأ تکامل یافته‌اند. اساس تمامی فعالیت‌های انسانی را یکی یا بیشتر از یکی از نه‌انگیزه‌ی عمده زندگی تشکیل می‌دهد که عبارتند از:

احساس عشق

میل به رابطه‌ی جنسی

میل به سود مالی

میل به صیانت نفس

میل به آزادی ذهن و بدن

میل به ابراز وجود

میل به جاودانه کردن زندگی پس از مرگ

احساس خطر

احساس ترس

کسانی که درک می‌کنند چه چیزی دیگران را برمی‌انگیزاند، باید اول درک کنند چه چیزی خودشان

را برمی‌انگیزاند.

ظرفیت درک دیگران بسیاری از علل رایج اصطکاک بین مردم را رفع می‌کند، اساس هر نوع رفاقت است و پایه‌ی هر نوع همکاری و هماهنگی است. در هر نوع رهبری‌ای که مستلزم هماهنگی و همکاری دوستانه باشد بسیار مهم است.

۱۲. امنیت اقتصادی

آخرین و مهم‌ترین دوازده ثروت، امنیت اقتصادی است.

امنیت اقتصادی با داشتن پول تنها کسب نمی‌شود، بلکه با خدماتی کسب می‌شود که شخص ارائه می‌دهد؛ چون خدمات مفید را می‌توان به کلیه‌ی نیازهای انسانی تبدیل کرد، حتی بدون استفاده از پول.

امنیت اقتصادی هنری فورد به دلیل ثروت کلانش نبود، بلکه دلیلش این بود که برای میلیون‌ها مرد و زن اشتغال سودآور ایجاد کرد، و نیز اولین خودروهایی مطمئن را در دسترس تعداد باز هم بیشتری از افراد قرار داد. خدمتی که وی به مردم کرد، باعث جذب ثروتی شد که اندوخت. هر نوع امنیت اقتصادی باید این‌گونه کسب شود.

من اصولی را به شما معرفی می‌کنم که به وسیله‌ی آن‌ها انواع ثروت‌ها را می‌توان به دست آورد، لیکن در درجه‌ی اول شما باید علاقه‌مند به اجرای این اصول باشید. ذهن شما باید برای پذیرش ثروت تقویت شود، درست همان‌طور که خاک زمین باید برای کاشت دانه آماده شود. شاید این اصطلاح را شنیده باشید: «موقعی که شاگرد حاضر باشد، معلم خودش ظاهر خواهد شد.»

این بدان معنا نیست که چیزهایی که شخص لازم دارد بدون دلیل ظاهر خواهند شد، چون اختلاف گسترده‌ای بین «نیازهای» فرد و آمادگی وی برای دریافت کردن وجود دارد. نادیده گرفتن این فرق به معنای نادیده گرفتن منافع عمده‌ای است که من می‌کوشم به شما برسانم.

چالش پذیرفتن تفکرات نو

ممکن است نخست به نظرتان عجیب بیاید، ولی نباید دلسرد شوید، چون تمامی تفکرات نو عجیب به نظر می‌رسد. اگر به سودمندی این رویکرد شک دارید، نترسید و شجاع باشید، زیرا این رویکرد

موجب ثروت‌های فراوانی برای من شد.

پیشرفت انسان همیشه کند بوده است، چون افراد از پذیرفتن تفکرات نو اکراه دارند.

هنگامی که ساموئل مورس کشف تلگراف خود را اعلام کرد، به جای استقبال از آن، مردم دنیا او را به باد استهزا گرفتند. آن‌ها پیشتر هرگز چنین چیزی ندیده بودند. نامتعارف و جدید بود، و از آن رو باعث ایجاد شک و تردید شد.

مردم دنیا مارکونی را هم مسخره کردند، وقتی سیستم مورس را از گذشته بهتر کرد، همین امر درباره‌ی مردی اتفاق افتاد که امروزه او را به‌عنوان نابغه‌ای تمام‌عیار می‌شناسیم: توماس ادیسون. او در روزگار خود محترم شمرده نمی‌شد، و درحقیقت، به‌خاطر لامپ برقی خیلی‌ها مسخره‌اش کردند. آیا دنیا از درشکه‌ی بی‌اسب (کنایه از خودرو) فورد استقبال کرد؟ خیر، وی نیز با همان تجربه روبه‌رو شد.

بنابراین، جای تعجب نبود وقتی ماشین‌پرنده (هواپیما) ی افسانه‌ای ویلبر و اورویل رایت با تمسخر مواجه شد. درحقیقت گزارشگران روزنامه‌ها از حضور در به‌نمایش‌گذاردن آن هواپیمای مسخره امتناع کردند.

رادیو به‌جای این که به‌عنوان معجزه‌ای به رسمیت شناخته شود، به‌منزله‌ی اسباب‌بازی‌ای برای سرگرمی بچه‌ها در نظر گرفته شد، و نه چیزی بیشتر.

من این نمونه‌ها را ذکر کردم تا مبادا گمان کنید که چون تاریخ در همه‌جا از این افراد بزرگ و اهمه داشته است، افراد دوران آن‌ها هم همین احساس را داشتند.

خیر، آنچه آن‌ها پیشنهاد کردند جدید و ناشناخته بود و آنچه من به شما پیشنهاد می‌کنم به‌همان اندازه جدید است، و به شما هشدار می‌دهم تا دل‌سرد نشوید. ناشناخته‌ها همیشه مستحق تردید و انکار نیستند. فکر مرا دنبال کنید، فلسفه‌ام را بپذیرید، و مطمئن باشید که برایتان کارساز خواهد بود، همان‌طور که برای من کارساز بوده است.

من که به‌عنوان راهنمای شما عمل می‌کنم، پاداش زحمات خود را متناسب با منافع می‌گیرم که شما دریافت می‌کنید. قانون ازلی پاداش این امر را تضمین می‌کند. شاید پاداش زحماتم را به‌طور مستقیم

از شما نگیرم، ولی به نحوی به دستم خواهد رسید، چون این بخشی از برنامه‌ی عالم بزرگ هستی است که اگر کسی خدمت مفیدی به کسی بکند بدون پاداش عادلانه نمی‌ماند. به گفته‌ی امرسون: «کار را انجام بده، در نتیجه باید قدرت را به دست آوری.»

گذشته از پاداشی که در ازای تلاشم برای خدمت به شما دریافت می‌کنم، موضوع تعهدی است که به دنیا در عوض موهبت‌هایی می‌دهم که ارزانی‌ام داشته است. من بدون مساعدت بسیاری از افراد، نمی‌توانستم این همه ثروت به دست بیاورم. دیده‌ام که تمامی کسانی که ثروت‌های دیرپا می‌اندوزند، با دو دست گشوده از نردبان ثروت بالا رفته‌اند: یک دست که به سمت بالا دراز شده تا از دیگرانی کمک بگیرد که به نوک نردبان رسیده‌اند و دست دیگر به سمت پایین دراز شده تا به کسانی کمک کند که تازه دارند بالا می‌آیند.

بنابراین، بگذارید به شما که روی مسیر ثروت هستید پندی بدهم: شما هم باید با دست‌هایی گشوده پیش بروید، تا کمک بدهید و کمک بگیرید. این حقیقتی شناخته شده است که هیچ کس نمی‌تواند به موفقیت ازلی برسد یا ثروت ازلی بیندوزد بدون این که به دیگرانی کمک کند که در صدد این اهداف پسندیده برمی‌آیند. انسان باید اول بدهد تا بگیرد! من امروز این پیغام را همان گونه به شما تحویل می‌دهم که باید بدهم.

گام بعدی که باید در روند «شرطی کردن» ذهن خویش برای دریافت ثروت بردارید این است که نه تمرین دریافت پاداش‌های زندگی را یاد بگیرید.

این تمرین‌ها در خواب و بیداری به من خدمت می‌کنند. این‌ها مرا در برابر ترس، حسد، طمع، تردید، بی‌تصمیمی، و تعلل محافظت کرده‌اند. این‌ها ترغیب کرده‌اند بر اساس ابتکار عمل شخصی خویش حرکت کنم، قوه‌ی تخیلم را فعال نگه داشته‌اند، و به من قطعیت هدف و ایمان به تضمین تحقق آن بخشیده‌اند. آن‌ها «تقویت‌کنندگان» راستین ذهن من بوده‌اند، سازندگان نگرش ذهنی مثبت من!

فصل ۳: نه تمرین برای دریافت پاداش های زندگی

من می خواهم تمرین هایی را با شما در میان بگذارم که برای ابقای چشم انداز مثبت خود بر زندگی به کار می برم. اولین آن ها **قدردانی** است. تمرین کنید برای هر آنچه زندگی به شما ارزانی داشته سپاسگزار باشید. من هر روز برای آنچه دریافت کرده ام قدردانی می کنم. می گویم:

امروز چه روز زیبایی بود.

به من سلامت ذهن و بدن داد.

به من غذا و پوشاک داد.

فرستی به من داد تا در خدمت دیگران باشم.

به من آسودگی خاطر و رهایی از ترس داد.

برای همه ی این نعمات سپاسگزارم.

بعد نوبت تمرین **موفقیت مادی** است. هر روز باید ذهن خویش را به آگاهی از وفور نعمت و فراوانی، بدون وجود ترس از فقر و نداری عادت دهید.

سومی، تمرین **سلامت کامل جسمانی** است. هر روز هوشیار باشید چگونه با بدن خود رفتار می کنید، چه می خورید، و چگونه فشار روانی خود را کنترل می کنید. آگاهی از سلامت جسمانی کمکتان می کند تا قدر آن را بدانید و حفظش کنید.

چهارمی، تمرین **آسودگی خاطر** است. بکوشید ذهن خود را فارغ از هر گونه قید و بند و محدودیت های خود خواسته نگه دارید، تا بدین وسیله استراحت کامل ذهن و بدن خود را فراهم کنید. بعدی تمرین **امید** است. برای تحقق آرزوهای امروز، و برای وعده ی تحقق آرمان های فردا سپاسگزار باشید.

ششمی، تمرین **ایمان** است، به هر معنایی که می خواهد برای شما باشد. من از پروردگار سپاسگزارم برای نظری که به من داشته است؛ برای این که به من القا کرد کاری انجام دهم که برایم مفید بوده

است، و نگذاشت کاری کنم، که اگر انجام شده بود، لطمه اش را می خوردم. بعد تمرین عشق است. این نه فقط شامل عشق رمانتیک می شود، بلکه شامل عشق به مملکت، عشق به خانواده، عشق به دوستان، و عشق به تمامی ابنای بشر هم می شود. خلاق باشید و ثروت خویش را با تمامی کسانی تقسیم کنید که با آن ها رابطه دارید. از هرگونه عشقی در زندگی خود آگاه باشید، که زندگی را شیرین و روابطتان را با دیگران تقویت می کند. هشتمی، تمرین شور و شوق است. تنها چیزی که باید گفت این است که شور و شوق روحیه ی جوانی ما را، به رغم گذشت سال ها، احیا می کند.

دست آخر، تمرین خرد کامل است که کلیه ی شکست ها، خطاها در قضاوت و در کردار، ترس ها، اشتباهات، نومیدی ها، و مصیبت های گذشته ی شما را از هر نوع که باشد به دارایی ارزشمند پایداری تبدیل می کند. برای من، این رویدادها باعث شد تمایل و توانایی ترغیب دیگران را بیابم که بتوانند ذهن های خود را تصرف کنند و از نیروی ذهن خویش برای دستیابی به ثروت های زندگی بهره گیرند. خرد این افتخار را به من می دهد تا تمامی موهبت های خود را با افرادی تقسیم کنم که آماده ی دریافت آن هستند، و بدین وسیله می توانند با سودی که به دیگران می رسانند تقویت و تکثیر شوند. من از خرد کامل سپاسگزارم که این حقیقت را بر من آشکار کرده است که به طور لزوم، هر تجربه ی انسانی نباید مایه ی دردسر شود؛ که تمامی تجربه ها می توانند به خدمات مفید تبدیل شوند؛ که نیروی فکر تنها نیرویی است که به کلی در تصرف انسان است؛ که نیروی فکر می تواند به طور دلخواه به خوشبختی تبدیل شود؛ که قدرت فکر هیچ محدودیتی ندارد به جز محدودیت هایی که در ذهن خود شخص هست.

این نه تمرین ذهن شما را شرطی می کنند تا از مزایای دوازده ثروت برخوردار شود. این ها به عنوان رسانه ای عمل می کنند که از طریق آن ها می توانید ذهن خود را بر امور دلخواه خویش متمرکز کنید و از آنچه دوست ندارید دور نگه دارید. آن ها شما را در برابر هر نوع نگرش ذهنی منفی مصون نگه می دارند؛ بدین سان هم بذرتفکر منفی و هم رویش آن بذرها در خاک ذهنتان نابود می کنند. کمکتان می کنند ذهن خویش را بر هدف اصلی خویش در زندگی متمرکز نگه دارید، و نیل به آن هدف را

محقق کنید. این تمرین‌ها شما را با خودتان و با دنیا آشتی می‌دهد و با وجدانتان هماهنگ می‌کند. این تمرین‌ها وجود آن «خودِ دیگر» را آشکار می‌کند که به وسیله‌ی نیروی محرکه‌ای فکر می‌کند، برنامه‌ریزی می‌کند، آرزو و عمل می‌کند و چیزی به نام غیرممکن را نمی‌شناسد. آن‌ها بارها و بارها ثابت کرده‌اند که هر مصیبتی بذری از منفعتی یکسان با خود حمل می‌کند. بنابراین، هنگامی که مصیبتی گریبانگیرتان می‌شود، همان‌طور که گریبان همه را می‌گیرد، از آن وحشت نکنید، بلکه بلافاصله به دنبال آن «بذر منفعتی یکسان» بگردید و آن را در گل شکفته‌ای از فرصت بکارید. به این ترتیب این تمرین‌ها مریاری کردند تا چشم‌انداز مثبت خود را حفظ کنم.

چگونه از دوازده ثروت استفاده کنیم؟

حال اجازه دهید داستانمان را با شرحی از فلسفه‌ای ادامه دهیم که شخص باید به کمک آن دوازده نوع ثروت را بیندوزد.

من شیوه‌ای را برای آماده کردن ذهن برای دریافت ثروت شرح داده‌ام. لیکن این فقط شروع داستان است و باز هم باید توضیح دهم که چگونه شخص می‌تواند این ثروت‌ها را به دست بیاورد و بیشترین بهره‌برداری را از آن‌ها بکند.

شروع این داستان از زندگی اندرو کارنگی است، بشردوست بزرگی که محصول نظام سرمایه‌گذاری آزاد بود. آقای کارنگی دوازده نوع ثروت را کسب کرد، که بخش مالی آن به قدری وسیع بود که عمرش کفاف نداد آن را ببخشد، از آن رو بیشتر آن را به افراد دیگری واگذار کرد که آن را به نفع نوع بشر به کار بردند. آقای کارنگی از موهبت تدریس این نه تمرین نیز برخوردار بود. تمرین **خرد کامل** به قدری برایش مفید بود که ترغیب شد نه فقط تمامی ثروت مادی خود را ببخشد، بلکه فلسفه‌ای کامل از زندگی هم در اختیار مردم بگذارد تا آن‌ها هم از طریق آن بتوانند ثروت بیندوزند.

آن فلسفه شامل هفده اصل می‌شود که از هر حیث با اصول مسلم قانون اساسی ایالات متحده و نظام سرمایه‌گذاری آزاد آمریکا مطابقت می‌کند.

سازمان این فلسفه مدیون بیست سال تلاش بود، که در آن آقای کارنگی و بیش از پانصد تن دیگر از رهبران بزرگ صنایع دنیا نقش داشتند، که هر یک از آن‌ها مجموع چیزهایی را اهدا کردند که از عمری

تجربه ی زندگی تحت نظام سرمایه گذاری آزاد آمریکا فرا گرفته بودند.

آقای کارنگی دلیل خود را برای ایجاد فلسفه ای از پیشرفت فردی این گونه بیان می کند:

«من ثروتم را به واسطه ی تلاش های افراد دیگر به دست آوردم، و به محض این که بتوانم راه هایی بیابم آن را به افراد برخواهم گرداند، بدون این که میل به کسب چیزی به رایگان در کسی ایجاد کنم. بخش عمده ی ثروت من شامل دانشی می شود که با آن بخش های ملموس و ناملموس ثروتم را کسب کردم. بنابراین، این آرزوی من است که این دانش به صورت فلسفه ای درآید و در دسترس افرادی قرار گیرد که به دنبال یافتن فرصتی برای خودمختاری زیر لوای علم اقتصاد هستند.»

این فلسفه بود که آقای کارنگی را ترغیب کرد به افرادی که دوازده نوع ثروت را در اختیار من قرار دادند فرصتی بدهد تا تمامی چیزهایی را به دست بیاورند که من در زندگی دارم. و این فلسفه ای است که شما باید اتخاذ و اجرا کنید، اگر امیدوارید ثروتی را به دست آورید که من دوست دارم با شما سهیم شویم.

پیش از این که اصول این فلسفه را شرح دهم، تاریخچه ی کوتاهی از خدمتی ارائه می دهم که پیش از این به افراد دیگر در نیمی از جهان کرده است:

به چهار زبان محلی هندی ترجمه شده است و در دسترس بیش از دو میلیون نفر در هندوستان قرار گرفته است.

به زبان پرتغالی به نفع مردم برزیل ترجمه شده است؛ جایی که به بیش از یک و نیم میلیون نفر خدمت کرده است.

برای توزیع در سراسر امپراتوری بریتانیا، در چاپ ویژه ای منتشر شده است، و در آن جا به بیش از دو میلیون نفر خدمت کرده است.

به یک یا چند نفر در هر شهر، قصبه، و روستایی منفعت رسانده است که روی هم حدود بیست میلیون نفر می شوند.

و به خوبی می تواند به وسیله ای تبدیل شود که باعث ایجاد روحیه ای بهتر با همکاری دوستانه بین تمامی مردم دنیا می شود، چون مبتنی بر هیچ آیین یا مسلکی نیست، ولی شامل مبانی تمامی

موفقیت های دیرپا، و پیشرفت های سازنده ی انسانی در هر میدان تلاش انسانی می شود. ماهیت آن به قدری جهانی است که انسان ها را در کلیه ی مشاغل ناگزیر به موفقیت می رساند. ولی آنچه بیش از این همه مدرک برای شما اهمیت دارد این است که این فلسفه به قدری آسان است که می توانید درست از جایی که هستید، بهره برداری از آن را شروع کنید.

این هفده اصل، به عنوان نقشه ی راه قابل اطمینانی عمل می کند که به طور مستقیم به منبع تمامی ثروت ها منتهی خواهد شد، خواه ثروت ناملموس باشد و خواه ثروت مادی. وقتی نقشه را دنبال کنید، دیگر راه را گم نمی کنید. برای اجرای تمامی دستورهای آماده باشید و مسؤولیت هایی را به عهده بگیرید که تصرف ثروت های کلان به همراه دارد. و مهم تر از همه، یادتان باشد که ثروت های جاودانی را باید با دیگران تقسیم کرد؛ انسان برای آنچه به دست می آورد باید بهایی بپردازد.

شاه کلید از طریق هیچ یک از این هفده اصول آشکار نخواهد شد، چون رمز آن در ترکیبی از همه ی آن هاست. این اصول، هفده در را نشان می دهد که شخص باید از آن ها عبور کند تا به اتاق درونی ای برسد که در آن منبع تمامی ثروت ها قفل شده است. شاه کلید قفل در آن اتاق را باز خواهد کرد، و به محض این که آمادگی دریافت آن را داشته باشید در دست هایتان قرار خواهد گرفت. آمادگی شما شامل درک و به کارگیری پنج اصل اول این هفده اصل خواهد شد که اینک باید آن ها را به تفصیل توضیح دهم.

فصل ۴: قطعیت هدف

مؤثر است بدانید که تمامی رهبران بزرگ، در تمامی مشاغل و در طول تاریخ، رهبری خویش را از طریق به کارگیری توانایی‌هایشان در پشت هدفی قطعی کسب کرده‌اند. همچنین باید بدانید افرادی که با عنوان افراد ناموفق طبقه‌بندی شده‌اند چنین هدفی ندارند، ولی به طور مرتب، مثل کشتی بدون سکان می‌چرخند و می‌چرخند، و همواره دست خالی به نقطه‌ی شروع خود برمی‌گردند. بعضی از این «افراد ناموفق» با هدفی قطعی شروع می‌کنند، لیکن به محض رویارویی با شکست موقت یا مخالفت شدید، هدف را رها می‌کنند. آن‌ها تسلیم می‌شوند، غافل از این که فلسفه‌ی موفقیتی وجود دارد که همچون قوانین ریاضی مطمئن و محکم است، و هرگز شک نمی‌کند که شکست موقت فقط میدانی آزمایشی است که اگر به صورت قطعی پذیرفته نشود، می‌تواند توفیقی اجباری از کار درآید.

این یکی از بزرگ‌ترین فجایع تمدن است که از هر صد نفر، هشتادونه نفر زندگی را پشت سر می‌گذارند بدون این که به چیزی که به هدفی مهم شباهت داشته باشد، نزدیک شوند! و این شناخت اندرو کارنگی از این فاجعه بود که او را واداشت پانصد تن از رهبران صنایع بزرگ آمریکا را تحت تأثیر قرار دهد تا در سازماندهی این فلسفه‌ی موفقیت فردی همیاری کنند.

اولین آزمون آقای کارنگی از کارمندانش که برای ارتقا به موقعیت‌های سرپرستی بررسی می‌شدند، آزمونی بود که مشخص کند آن‌ها تا چه حد مایل بودند تلاش بیشتری کنند. دومین آزمون او این بود تا مشخص کند آیا آن‌ها ذهن خود را بر هدفی قطعی متمرکز کرده بودند یا نه؛ به انضمام آمادگی لازم برای کسب آن هدف.

چارلز شواب، یکی از کارمندانش، گفت: «وقتی از آقای کارنگی اولین ارتقای خود را تقاضا کردم، وی نیشش را تا بناگوش باز کرد و پاسخ داد که اگر دلت را بر خواسته‌ات متمرکز کرده باشی، من هیچ کاری نمی‌توانم بکنم تا مانع رسیدن تو به آن شوم.» آقای شواب می‌دانست چه می‌خواهد. خواسته‌اش مهم‌ترین شغل در کنترل کارنگی بود. آقای کارنگی

هم وی را یاری کرد تا به آن برسد.

یکی از حقایق عجیب درباره‌ی افرادی که با قطعیت به سوی هدف حرکت می‌کنند، آمادگی‌ای است که به واسطه‌ی آن دنیا کنار می‌رود تا آن‌ها بتوانند عبور کنند؛ حتی اگر در اجرای اهدافشان به کمک آن‌ها آمده باشد.

اندرو کارنگی چگونه کارمندان مناسب را یافت

داستان پشت این فلسفه مهیج است و اهمیتی را نشان می‌دهد که اندرو کارنگی برای قطعیت هدف قایل بود.

وی صنعت عظیم فولاد را بنیان نهاد و ثروت مالی کلانی روی هم انباشت و توجهش را بر به کارگیری و سازماندهی ثروتش معطوف کرد. پس از این که تشخیص داد بخش بهتر ثروتش شامل منبع دانشی است که با آن ثروتش را اندوخته بود و باعث درک وی از روابط انسانی می‌شد، در نتیجه هدف عمده‌اش در زندگی ترغیب فردی شد تا با ایجاد فلسفه‌ای این دانش را به تمامی مشتاقان آن منتقل کند.

وی بدین‌سان سال‌ها پیش رفت و تشخیص داد که این شغل مستلزم خدمات فردی جوان بود که وقت و تمایل داشت تا بیست سال یا بیشتر صرف بررسی علل پیشرفت فردی کند. پس از مصاحبه با بیش از دویست و پنجاه همکار معتبری که به گمان وی چنین توانایی‌ای داشتند، برحسب اتفاق با مرد جوانی روبه‌رو شد که مجله‌ای او را فرستاده بود تا به خاطر داستان پیشرفت‌هایش با او مصاحبه کند. شناخت دقیق کارنگی از شخصیت انسان به وی کمک کرد که دریابد ممکن است این مرد جوان ویژگی‌هایی داشته باشد که وی مدت‌ها در جستجویش بوده است. از آن رو، طرحی ابتکاری ریخت تا وی را بیازماید.

وی با نقل داستان موفقیت‌های خود برای مرد جوان شروع کرد. آن‌گاه به تدریج برایش توضیح داد که دنیا به فلسفه‌ای عملی از موفقیت فردی نیاز دارد که به فقیرترین کارگزار اجازه می‌داد تا هر مقدار و هر نوع ثروتی که دوست داشت جمع کند.

او به مدت سه شبانه‌روز درباره‌ی ایده‌اش توضیح داد و این که چگونه شخص می‌تواند چنین فلسفه‌ای

را سازماندهی کند. وقتی داستان به پایان رسید، آقای کارنگی آماده بود تا آزمایش خود را اجرا کند تا معلوم شود آیا فردی را یافته است که بتواند برای اجرای ایده‌اش تا آخر راه به او اتکا کند یا نه. او گفت: «اینک شما منظورم از فلسفه‌ای جدید را درک می‌کنید و دوست دارم درباره‌ی آن سؤال‌ی از شما بکنم که با بله یا خیر ساده جواب بدهید. سؤال این است: اگر به شما فرصتی بدهم تا اولین فلسفه‌ی دنیا از موفقیت فردی را تشکیل دهید، و شما را به افرادی معرفی کنم که بتوانند با شما در تشکیل آن همکاری کنند و خواهند کرد، آیا از این فرصت استقبال می‌کنید، و آن را تا آخر دنبال خواهید کرد؟»

مرد جوان سینه‌اش را صاف کرد، و من من کنان با جمله‌ای کوتاه پاسخ داد که فرصتی برای او مقدر شده بود تا تأثیرش را برای همیشه در سراسر جهان منعکس کند. وی اعلام کرد: «بله، من نه فقط این مسؤولیت را به عهده خواهم گرفت، بلکه آن را به اتمام خواهم رساند!»

هدفش قطعی بود. این تنها چیزی بود که آقای کارنگی دنبالش می‌گشت - قطعیت هدف. چند سال بعد، این مرد جوان خبردار شد که وقتی آقای کارنگی این سؤال را مطرح کرد، زمان سنجی در دست داشت و درست شصت ثانیه فرصت برای یک جواب داده بود. اگر جواب به زمان بیشتری نیاز می‌داشت، فرصت از او گرفته می‌شد. پاسخ او در واقع بیست‌ونهم ثانیه طول کشید. آقای کارنگی دلیل زمان سنجی او را توضیح داد.

او گفت: «به تجربه می‌دانم اگر شخصی نتواند سریع به تصمیمی برسد، زمانی که کلیه‌ی حقایق لازم برای آن تصمیم مورد نظر توضیح داده شده باشد، نمی‌توان برای اجرای تصمیمش به او اعتماد کرد. همچنین دریافته‌ام کسانی که سریع به مرحله‌ی تصمیم‌گیری می‌رسند، اغلب می‌توانند با قطعیت هدف در دیگر شرایط حرکت کنند.»

اولین مشکل آزمون آقای کارنگی با موفقیت قطعی برطرف شد، ولی باز هم مشکل دیگری وجود داشت که بعد ظاهر شد.

کارنگی گفت: «بسیار خوب، شما از یکی از دو ویژگی مهم برخوردارید. اینک باید بدانم آیا ویژگی دوم را

دارید یا نه. اگر فرصت تشکیل این فلسفه را به شما بدهم، حاضرید بیست سال از عمر خود را صرف یافتن علل شکست و موفقیت کنید، آن هم بدون دستمزد، و در حالی که پیش می‌روید امرار معاش کنید؟»

مرد جوان از این سؤال یکه خورد. گمان کرد چون آقای کارنگی او را برای شغلی با این اهمیت انتخاب کرده بود، از ثروت کلان آقای کارنگی یارانه به او می‌دادند. ولی وقتی از آقای کارنگی پرسید چرا مایل نبود پول چنین مأموریت مهمی را تأمین کند، سریع از شوک بیرون آمد.

آقای کارنگی پاسخ داد: «موضوع بی میلی به تأمین پول نیست، بلکه این خواسته‌ی من است تا بدانم آیا شما از توانایی طبیعی برخوردارید تا از طریق خدمات‌رسانی مسافت اضافی را طی کنید، پیش از این که برایش دستمزد بگیرید.»

آن‌گاه ادامه داد تا توضیح دهد که افراد موفق‌تر در کلیه‌ی مشاغل همواره کسانی بوده‌اند که عادت داشتند خدمتی بیشتر از مزد دریافتی ارائه دهند. وی همچنین تأکید کرد که کمک‌های مالی، خواه به فرد بشود یا به گروهی از افراد، اغلب زیانش بیشتر از نفعش است. همچنین به مرد جوان یادآور شد که فرصتی به او داده شده است که از بیش از دویست و پنجاه نفر دیگر دریغ شده بود، در حالی که بعضی از آن‌ها بزرگ‌تر و باتجربه‌تر از او بودند.

وی حرفش را چنین به پایان رساند: «اگر از فرصتی که در اختیارتان گذاشته‌ام بیشترین استفاده را بکنید، می‌توانید آن را به ثروتی افسانه‌ای تبدیل کنید که ثروت مادی من در مقایسه با آن اندک جلوه کند، چون آن فرصت راهی در اختیارتان می‌گذارد تا در تیزترین اذهان این ملت نفوذ کنید، از تجارب بزرگ‌ترین رهبران دنیا بهره‌گیرید، و به شما توانایی ببخشد تا تأثیر خود را برای همیشه در سراسر دنیای متمدن منعکس کنید و به این وسیله، افرادی را غنی سازید که هنوز متولد نشده‌اند.»

آقای کارنگی شخصی را یافته بود که مدت‌ها در جستجویش بود، و این شخص اولین درسش را درباره‌ی قطعیت هدف و تمایل به پیمودن مسافت اضافی گرفته بود.

بیست سال بعد، یعنی تا به امروز و تقریباً نه یک روز کم و نه یک روز زیاد، فلسفه‌ای که آقای کارنگی

به عنوان دلیل برای ثروتش برنامه ریزی کرده بود کامل و در هشت جلد به دنیا عرضه شد. بعضی ها می پرسند: «و چه بر سر آن آقای آمد که بیست سال عمر خود را بدون دستمزد صرف کرد؟ چه پاداشی برای کارش گرفت؟»
دادن پاسخی کامل به این سؤال غیرممکن است، چون همان آقا هم از ارزش کلی مزایایی که دریافت کرد خبر ندارد. به علاوه، بعضی از این مزایا به قدری انعطاف پذیرند که بقیه ی عمرش هم او را یاری خواهند داد.

اما برای خرسندی افرادی که ثروت را فقط با ارزش های مادی می سنجند، می توان گفت کتابی که این آقا نوشت، و تجربه و دانشی که در ازای پیمودن مسافت اضافی به دست آورد، بیش از سه میلیون دلار بازده و سود داشت. زمان واقعی که صرف نوشتن کتاب شد، چهار هفته بود.

چرا این اصول بسیار مؤثرند؟

قطعیت هدف و عادت پیمودن مسافت اضافی موجب تشکیل نیرویی می شود که قوه ی تخیل حتی تخیلی ترین افراد را مبهور می کند، گرچه این ها فقط دو اصل از هفده اصل موفقیت فردی هستند. من به منظوری این دو اصل را با هم نام بردم تا نشان دهم چگونه اصول این فلسفه مثل حلقه های یک زنجیر به هم وصل هستند، و چگونه این آمیزش اصول به ایجاد قدرت شگفت انگیزی منجر می شود که با به کارگیری هر یک از آن ها به تنهایی نمی تواند به دست بیاید.
حال نیروی قطعیت هدف و اصول روانی ای را تجزیه و تحلیل می کنیم که منشأ این نیرو هستند.

فرض اول

نقطه ی شروع هر نوع موفقیت فردی اتخاذ هدفی قطعی و برنامه ای قطعی برای کسب آن است.

فرض دوم

هر نوع موفقیتی محصول یک انگیزه یا آمیزه ای از انگیزه هاست، و نه انگیزه ی بنیانی وجود دارد که تمامی اعمال عمدی را کنترل می کنند (این انگیزه ها پیشتر در فصل ۲ توضیح داده شده اند).

فرض سوم

هر منظور، برنامه یا تفکر قوی‌ای که در ذهن نگه داشته شود، از طریق تکرار فکر، و احساساتی شدن با میلی سوزان برای تحقق آن، به وسیله‌ی بخش ناخودآگاه ذهن برداشته و مطابق آن عمل می‌شود، و بدین سان با هر وسیله‌ی طبیعی که در دسترس باشد به اوج منطقی‌اش منتقل می‌شود.

فرض چهارم

هر میل، برنامه یا منظور قوی‌ای که در ذهن خودآگاه نگه داشته شود و با ایمان صددرصد به تحقق آن حمایت شود، بلافاصله به وسیله‌ی بخش ناخودآگاه ذهن برداشته و مطابق آن عمل می‌شود. هیچ پیشینه‌ی معروفی از این نوع امیال در دست نیست که ارضانشده باقی مانده باشد.

فرض پنجم

نیروی فکر تنها چیزی است که هر شخصی بر آن کنترل کامل و بی‌چون و چرا دارد؛ حقیقتی که برای بعضی‌ها ممکن است به نیاز به رابطه‌ای نزدیک بین ذهن انسان و علم مطلق الهی اشاره کند، که با ایمان به هم پیوند خورده‌اند.

فرض ششم

دستیابی به ذهن ناخودآگاه از طریق ایمان و دستور دادن امکان‌پذیر است، طوری که انگار برای خودش شخص یا موجودی کامل است.

فرض هفتم

هدفی قطعی، حمایت‌شده با ایمان کامل، نوعی خرد است، و خرد در عمل نتایج مثبت به بار می‌آورد.

مزایای عمده‌ی قطعیت هدف

قطعیت هدف موجب خوداتکایی، ابتکار شخصی، تخیل، اشتیاق، خویشتن‌داری، و تمرکز روی تلاش می‌شود؛ همه‌ی این‌ها پیش‌نیازهای نیل به موفقیت مادی هستند.

فرد را به برنامه‌ریزی برای تلاش‌های روزانه تحریک می‌کند، به طوری که او را به سمت کسب هدف عمده‌اش در زندگی هدایت کنند.

شخص را در تشخیص فرصت‌های مربوط به موضوع هدف عمده‌اش هوشیارتر می‌کند، و شهامت لازم را برای عمل کردن براساس آن‌ها در هنگام ظاهرشدنشان ایجاد می‌کند. همکاری دیگر افراد را برمی‌انگیزاند.

راه را برای تمرین کامل آن حالت ذهنی معروف به ایمان هموار می‌کند، به این ترتیب ذهن را مثبت می‌کند و از محدودیت‌های ترس و تردید و بی‌تصمیمی می‌رهاند.

فرد را از موهبت هوشیاری برخوردار می‌کند که بدون آن هیچ‌کس نمی‌تواند به موفقیت دیرپا در هر شغلی دست یابد.

عادت مخرب تعلل را از بین می‌برد.

سرانجام، به‌طور مستقیم به ایجاد و ابقای مداوم اولین ثروت از دوازده ثروت یعنی نگرش ذهنی مثبت منجر می‌شود.

این‌ها ویژگی‌های عمده‌ی قطعیت هدف هستند، گرچه ویژگی‌ها و کاربردهای فراوان دیگری هم دارد و به‌طور مستقیم به هر یک از دوازده ثروت مربوط می‌شوند، چون این‌ها فقط از طریق یگانگی هدف دست‌یافتنی هستند.

اصل قطعیت هدف را با دوازده ثروت مقایسه کنید - یکی یکی - و ببینید تا چه حد ضرورت برای کسب هر یک وجود دارد. آن‌گاه از دارایی‌های افراد بسیار موفق صورت‌برداری کنید، و دریابید چگونه هر یک از آن‌ها تلاش‌هایشان را بر هدفی عمده متمرکز کرده‌اند.

هنری فورد بر ساخت اولین خودروهای ارزان‌قیمت و مطمئن تمرکز کرد. توماس ادیسون

تلاش‌هایش را وقف اختراعات علمی، و اندرو کارنگی وقف تولید و فروش فولاد کرد. وولورت بر اولین

فروشگاه‌های عمومی در مقیاس بزرگ، و فیلیپ آرمور بر بسته‌بندی و توزیع گوشت تمرکز کرد. ویلیام

راندولف هرتز بر روزنامه و الکساندر گراهام بل بر اختراع اولین تلفن تمرکز کردند.

امروزه هر ورزشکار المپیکی با یک هدف عمده در پیش‌روی خود آموزش می‌بیند.

چگونه هدف اصلی مشخصی به دست آوریم؟

روش یافتن یک هدف اصلی مشخص ساده ولی مهم است. اگر شما این مراحل را دنبال کنید،

به تدریج پاداش تلاش‌های خود را خواهید گرفت:

الف. گزارش کامل، روشن و مشخصی از هدف اصلی خود در زندگی بنویسید، آن را امضا کنید و نگه دارید. سپس دست کم روزی یک بار، در صورت امکان بیشتر، آن را به طور شفاهی تکرار کنید. بارها تکرارش کنید، بدین گونه تمامی ایمان خود را به شعور بی پایان ابراز می کنید.

ب. در برنامه‌ای مشخص بنویسید که قصد دارید دست به کار شوید و به موضوع هدف اصلی مشخص خود دست یابید. در این برنامه، بیشترین زمان مجاز برای کسب هدف خود را بیان کنید. به طور دقیق توضیح دهید قصد دارید در ارزی تحقق هدف خود چه بدهید، در حالی که به یاد داشته باشید هیچ چیزی رایگان به دست نمی آید، و هر چیزی بهایی دارد که باید پیشاپیش به نحوی پرداخت شود. ج. برنامه‌ی خود را چنان انعطاف پذیر کنید تا در زمان لازم بتوانید تغییراتی ایجاد کنید. یادتان باشد که شعور بی پایان، که بر هر اتم ماده و بر هر چیز جاندار یا بی جان تأثیرگذار است، ممکن است برنامه‌ای در دسترس شما قرار دهد که به مراتب برتر از هر برنامه‌ای باشد که شما می توانید درست کنید. بنابراین، همیشه آماده باشید و هر برنامه‌ی بهتری را که به ذهنتان می رسد، بپذیرید و به آن عمل کنید.

د. هدف اصلی خود و برنامه‌هایتان برای کسب آن را فقط پیش خود نگه دارید، مگر در مواردی که دستورهای اضافی برای اجرای برنامه‌تان دریافت کنید؛ در توصیف اصل عقل کل، که در پی می آید. به اشتباه گمان نکنید که چون ممکن است این راهکارها را درک نکنید، اصول توضیح داده شده در این جا درست نیستند. دستورها را مو به مو اجرا کنید، با حسن نیت آن‌ها را دنبال کنید، و یادتان باشد که با این کار شیوه‌ی بسیاری از بزرگ‌ترین رهبرانی را تکرار می کنید که این ملت تا به حال بار آورده است.

این دستورها نیاز به تلاشی ندارد که شما نتوانید به راحتی ارائه دهید. این‌ها مستلزم وقت یا توانی نیستند که در استطاعت شخص معمولی نباشد.

همین الان مشخص کنید از زندگی چه می خواهید و چه دارید تا در عوض آن بدهید. مشخص کنید قصد دارید کجا بروید و چگونه به آن جا برسید. آن گاه از همان جایی که اکنون ایستاده‌اید شروع کنید.

با هر وسیله‌ای که برای نیل به هدفتان دم دست دارید شروع کنید. درخواهید یافت که به همان نسبت که از این وسایل استفاده می‌کنید، وسایل دیگر، و حتی بهتری، خود را به شما نشان خواهند داد.

این تجربه‌ی تمامی کسانی بوده است که دنیا به‌عنوان افراد موفق شناخته است. بیشتر آن‌ها با دست خالی شروع کردند و چیزی غیر از میلی سوزان به کسب هدفی مشخص آن‌ها را یاری نکرد. چنین میلی دارای نیروی جادویی پایدار است! به‌زودی با اصلی آشنا خواهید شد که کلید تمامی دستاوردهای بزرگ است. اما اول باید مطمئن شوید که از زندگی چه می‌خواهید.

ایده‌هایی که به موفقیت می‌انجامند، در قالب قطعیت هدف آغاز می‌شوند

این حقیقتی معروف است که ایده‌ها تنها دارایی‌هایی هستند که ارزش ثابتی ندارند. همچنین معروف است که ایده‌ها شروع تمامی موفقیت‌ها هستند.

ایده‌ها اساس تمامی ثروت‌ها و نقطه‌ی شروع تمامی اختراعات را تشکیل می‌دهند. آن‌ها هوای بالای سرمان و آب‌های اقیانوس اطرافمان را تسخیر کرده‌اند؛ به ما توانایی بخشیده‌اند تا خودِ جو را مهار کنیم و به کار بگیریم؛ جوی که از طریق آن مغز یک نفر می‌تواند با اندیشه‌خوانی (تله‌پاتی)، با مغز نفر دیگری ارتباط برقرار کند.

گرامافون هیچ نبود به جز تفکری انتزاعی تا وقتی ادیسون آن را از طریق قطعیت هدف سازمان داد و به بخش ناخودآگاه مغزش تسلیم کرد؛ جایی که در مخزن شعور معنوی و بی‌پایان منعکس شد و از آن‌جا برنامه‌ای عملی به خاطرش رسید. او این برنامه‌ی عملی را به دستگاہی کارساز تبدیل کرد.

فلسفه‌ی موفقیت فردی در قالب ایده‌ای در ذهن اندرو کارنگی آغاز شد. وی ایده‌ی خود را با قطعیت هدف پشتیبانی کرد، و اینک این فلسفه به نفع میلیون‌ها نفر در سراسر دنیای صنعتی در دسترس است. هر ایده‌ای که به ذهن می‌رسد، تأیید می‌شود، ایجاد ترس می‌کند، یا تکریم می‌شود. این ایده به‌طور ناگهانی آغاز می‌شود تا خود را به راحت‌ترین و مناسب‌ترین شکل فیزیکی ممکن بیاراید. آنچه مردم باورش دارند، درباره‌اش بحث می‌کنند، و از آن هراس دارند، خواه خوب باشد یا بد، راهی

بسیار روشن برای ظاهر شدن به هر شکلی دارد. کسانی که می‌کوشند خود را از محدودیت‌های فقر و بدبختی برهانند نباید این واقعیت بزرگ را فراموش کنند، چون در مورد یک فرد درست عین گروهی از مردم صدق می‌کند.

تلقین به خود: رابط بین ذهن خودآگاه و ناخودآگاه

اصلی مؤثر وجود دارد که از طریق آن افکار، تصورات، طرح‌ها، امیدها، و اهدافی که در ذهن خودآگاه گذاشته می‌شوند راه ورود به بخش ذهن ناخودآگاه را می‌یابند؛ جایی که به نظم درمی‌آیند و از طریق قانونی طبیعی، که بعد توضیح خواهم داد، متناسب با پایان منطقی‌شان اجرا می‌شوند. شناخت و درک این اصل به منزله‌ی شناخت این دلیل است که چرا قطعیت هدف آغاز تمامی موفقیت‌هاست. شما می‌توانید با فرایند ساده‌ی تشدید یا تحریک ارتعاشات فکر از طریق ایمان، ترس یا هر احساسی که به شدت تشدید شده باشد، مانند اشتیاق یا میلی شدید مبتنی بر قطعیت هدف، فکر را سریع‌تر از بخش خودآگاه به بخش ناخودآگاه ذهن منتقل کنید. افکار متکی به ایمان از لحاظ قطعیت و سرعتی که با آن به بخش ناخودآگاه ذهن تحویل داده می‌شوند و مطابق آن‌ها عمل می‌شود، بر تمامی افکار دیگر اولویت دارند. سرعتی که نیروی ایمان با آن کار می‌کند باعث ایجاد این باور در میان افراد بی‌شماری شده است که بعضی پدیده‌ها نتیجه‌ی معجزات هستند. روان‌شناسان و دانشمندان پدیده‌ای به‌عنوان معجزه نمی‌شناسند، با این ادعا که هرآنچه رخ می‌دهد نتیجه‌ی علتی مشخص است، ولو علتی توصیف‌ناپذیر. با وجود این، این حقیقتی معروف است که افرادی که می‌توانند با نگرش ذهنی معروف به ایمان، ذهن خویش را از تمامی محدودیت‌های خودخواسته برهانند، اغلب برای تمامی مشکلات زندگی‌شان راه‌حل پیدا می‌کنند، بدون در نظرگیری ماهیت آن‌ها. روان‌شناسان همچنین تصدیق می‌کنند که علم مطلق الهی درحالی که ادعا نشده است که خودبه‌خود معماها را حل می‌کند، با وجود این هر تفکر مشخص و روشنی را به نتیجه، هدف، یا خواسته‌ای منطقی تبدیل می‌کند که با نگرش ذهنی ایمان کامل، به بخش ناخودآگاه ذهن ارائه شده باشد.

با تمامی «گمان‌ها» باید مؤدبانه برخورد کرد و آن‌ها را با دقت بررسی کرد، زیرا اغلب اوقات ارزشمندترین اطلاعات را، یا به صورت کلی یا جزئی، به فرد گیرنده منتقل می‌کنند. این «گمان‌ها» اغلب چند ساعت، روز، یا هفته پس از این که فکر اصلی الهام‌بخش آن‌ها به مخزن علم مطلق الهی رسیده باشد، ظاهر می‌شوند. در این بین، فرد اغلب فکر اصلی را فراموش کرده است. این موضوعی پیچیده است که حتی عاقل‌ترین افراد هم شناخت چندانی از آن ندارند. فقط هنگام تفکر درونی خود را نشان می‌دهد.

اگر شما اصل عملکرد ذهن را که توضیح داده‌ام درک کنید، سرخچی گیر خواهید آورد که چرا گاهی تفکر درونی آن چیزی را به شخص می‌رساند که خواسته است، در حالی که در مواقع دیگر چیزی را به شخص می‌رساند که نخواسته است. این نوع نگرش ذهنی فقط با آمادگی و انضباط فردی کسب می‌شود. ما در آخر کار یاد خواهیم گرفت چگونه این نگرش ذهنی را کسب کنیم. از پیچیده‌ترین واقعیت‌های دنیاست که مشکلات تمامی افراد، خود را به شکلی درمی‌آورند که در الگوی دقیق افکار جا گیرند، خواه افکار جمعی باشد یا فردی. افراد موفق، توانستند فقط برحسب عادت، به موفقیت بیندیشند، در نتیجه هدف قطعیت می‌یابد و چنان ذهن را به طور کامل اشغال می‌کند که شخص در ذهنش وقت یا جایی برای افکار مربوط به شکست نداشته باشد.

واقعیت پیچیده‌ی دیگر این است که کسانی که مغلوب شده‌اند و خود را شکست خورده می‌دانند باید با وارونگی وضعیت «بادبان‌ها» ی ذهن خود، بادهای بدبختی را به نیرویی با همان قدرت تبدیل کنند تا آن‌ها را به سوی موفقیت سوق دهد. چنان که شاعری سرود:

بادبان‌های یک کشتی به سمت مشرق، دیگری به سمت مغرب

تحت فشار همان وزش باد

این جهت بادبان‌هاست نه تندبادها

که به آن‌ها دستور می‌دهد کجا بروند

برای افرادی که به خودشان می‌بالند به این دلیل که دنیا آن‌ها را «خونسرد و اهل عمل» می‌خواند، ممکن است این تحلیل از اصل قطعیت هدف، غیرعملی یا انتزاعی باشد. قدرتی وجود دارد که از

قدرت تفکر آگاهانه بزرگ‌تر است، و اغلب برای ذهن محدود درک‌شدنی نیست. قبول این واقعیت برای رسیدن هر هدف مشخص به اوج موفقیت ضروری است؛ هدفی که مبتنی بر میل به رسیدن به دستاوردهای بزرگ باشد.

هر وضعیتی در زندگی هر کسی نتیجه‌ی علتی مشخص است، خواه وضعیتی باعث شکست فرد شود و خواه وضعیتی باعث موفقیت او شود. بسیاری از وضعیت‌های زندگی هر کس نتیجه‌ی علت‌هایی است که آن شخص بر آن‌ها کنترل دارد یا ممکن است داشته باشد. این حقیقت آشکار بیشترین اهمیت را به اصل قطعیت هدف می‌بخشد. اگر اوضاع زندگی مردم مطابق میلشان نیست، آن اوضاع می‌تواند با تغییر نگرش ذهنی و ایجاد عادات فکری جدید و مطلوب‌تر، تغییر کند.

چگونه قطعیت هدف به موفقیت می‌انجامد؟

از تمامی صاحبان صنایع دنیا که در توسعه‌ی نظام صنعتی ما مشارکت کرده‌اند، هیچ‌یک خارق‌العاده‌تر از والتر کرایسلر نبود. داستان او باید به هر جوانی امید ببخشد که آرزوی کسب شهرت یا ثروت دارد، و به‌عنوان گواه قدرتی عمل می‌کند که فرد می‌تواند با حرکت کردن با قطعیت هدف به دست آورد.

کرایسلر به‌عنوان مکانیک در یک فروشگاه راه‌آهن در شهر سالت لیک شروع به کار کرد. وی اندکی بیش از چهار هزار دلار پس‌انداز کرده بود و در نظر داشت آن را به‌عنوان سرمایه‌ای برای استقرار خود در تجارت به کار ببرد. پس از بررسی دقیق، تجارت خودرو را حرفه‌ای آینده‌دار دانست و از آن رو تصمیم گرفت وارد آن حوزه شود. ورود او به دنیای تجارت هم مهیج بود و هم بدیع. اولین اقدام او دوستانش را غافلگیر و اقوامش را متحیر کرد، چون تمامی پس‌اندازش را در یک خودرو سرمایه‌گذاری کرد. وقتی خودرو به شهر سالت لیک رسید، باز هم شوک دیگری به دوستانش وارد کرد، بدین طریق که آن را اوراق کرد، تکه‌تکه، تا این که قطعات در همه جای مغازه پراکنده شدند. آن‌گاه دوباره قطعات را سرهم کرد.

وی آن قدر این عمل را تکرار کرد که دوستانش گمان کردند عقلش را از دست داده است؛ چون آن‌ها نیت او را درک نمی‌کردند. آن‌ها می‌دیدند که با خودرو چه کار می‌کند، ولی طرحی را نمی‌دیدند که در

ذهن والتر کرایسلر در حال شکل‌گیری بود. وی داشت ذهن خویش را نسبت به خودرو هوشیار می‌کرد. آن را با قطعیت هدف اشباع می‌کرد. او با دقت تمامی قطعات خودرو را بررسی می‌کرد. وقتی کارش با اوراق و سرهم کردن قطعات خودرو تمام شد، دیگر تمامی نقاط قوت و ضعف آن را می‌شناخت.

آن‌گاه مطابق آن تجربه شروع کرد به طراحی خودروها، و در طراحی خود، از تمامی نقاط قوت خودرویی که خریده بود استفاده کرد و تمامی نقاط ضعف را کنار گذاشت. وی به قدری در انجام کارش بی‌نقص بود که وقتی خودروهای کرایسلر به تدریج وارد بازار شدند، به رویداد مهم کل صنعت خودرو تبدیل شد. رسیدن او به شهرت و ثروت هم سریع و هم قطعی بود، زیرا او قبل از این که راه بیفتد می‌دانست به کجا می‌رود، و خود را با دقت برای سفر آماده کرد.

هر جا مردانی را یافتید که با قطعیت هدف حرکت می‌کنند، آن‌ها را رصد کنید. بی‌شک از این که آن‌ها به چه راحتی همکاری دوستانه‌ی دیگران را جلب می‌کنند، مقاومت را درهم می‌شکنند، و آنچه را می‌جویند به دست می‌آورند، تحت تأثیر قرار خواهید گرفت.

والتر کرایسلر را با دقت تجزیه و تحلیل کنید و ببینید چگونه با قاطعیت دوازده ثروت زندگی را به دست آورد و بیشترین استفاده را از آن‌ها کرد. وی با ایجاد بزرگ‌ترین تمامی ثروت‌ها شروع کرد: نگرش ذهنی مثبت. این نگرش زمین حاصلخیزی در اختیار او قرار داد تا در آن بذر هدف اصلی مشخص خود را که ساخت خودروهای سواری راحت بود، بکارد و برویاند. آن‌گاه یکی‌یکی ثروت‌های دیگر را کسب کرد: سلامت کامل جسمانی، توازن در روابط انسانی، رهایی از ترس، امید به موفقیت، ظرفیت ایمان، تمایل به تقسیم موهبت‌ها، کاری تفننی، فکری باز بر تمامی موضوع‌ها، انضباط فردی، ظرفیت درک افراد، و عاقبت امنیت مالی.

یکی از عجیب‌ترین واقعیت‌ها درباره‌ی موفقیت والتر کرایسلر سادگی است که با آن موفقیت را به دست آورد. او مقدار شایان توجهی سرمایه‌ی در گردش نداشت تا با آن شروع کند. تحصیلاتش محدود بود. حامیان ثروتمندی هم نداشت تا او را در تجارت بالا بکشند. لیکن درست همان‌جا که ایستاده بود، ایده‌ای عملی و ابتکار عمل شخصی کافی برای تحقق آن را داشت. هر آنچه برای تبدیل

هدف اصلی قطعی خود به واقعیت لازم داشت، به محض این که آماده‌ی دریافت آن می‌شد، به‌طور معجزه‌آسایی در اختیارش گذاشته می‌شد؛ شرایطی که برای کسانی که با قطعیت هدف حرکت می‌کنند، غیرعادی نیست.

ادوارد باک، رهبری مشهور در دوران خود، در آغاز قرن بیستم مهاجری بود که با دنباله‌روی از این اصول به کاری تاریخی دست زد. وی در شش سالگی وارد این کشور شد و زبان انگلیسی بلد نبود. پس از این که به‌عنوان پیشخدمتی دون‌پایه برای اتحادیه‌ی باختری شروع به کار کرد، درصدد نشر مجله‌ی خانگی بانوان برآمد و آن را به اولین مجله در دنیا تبدیل کرد و یک میلیون مشترک جلب کرد. وی قهرمان اهداف اجتماعی هم بود: به حفظ آبشار نیاگارا کمک کرد، و کرسی استادی ادبیات وودرو ویلسون در پرینستون را احراز کرد.

باک این کارها را با ایده‌های عملی خود و ابتکار عمل شخصی کافی برای تحقق آن‌ها انجام داد. او هر آنچه برای تبدیل هدف قطعی خویش به واقعیت لازم داشت، به محض این که آماده‌ی دریافتش می‌شد، به‌طور معجزه‌آسایی در اختیار می‌گرفت؛ این وضعیت برای کسانی که با قطعیت هدف حرکت می‌کنند غیرعادی نیست.

تمامی خواسته‌های بزرگ باک به اهداف او تبدیل شدند. وی به‌راستی آرزو داشت به‌عنوان یک شهروند بزرگ آمریکایی به رسمیت شناخته شود؛ جاه‌طلبی‌ای که از طریق وسعت فرصت‌هایی تغذیه می‌شد که کشور متبوعش به او عرضه کرد. وی آن هدف را به‌دست آورد.

اجازه دهید اشاره کنم که تمامی اهداف باک را خودش خلق کرد، در ذهن خودش، و با تلاش‌های خودش به‌واسطه‌ی شایستگی محض، به تمامی آن‌ها دست یافت. وی متکی به «فرصت‌های» خوش اقبال نبود، منتظر چیزی به رایگان نبود، لیکن سرنوشت خاص خود را با برنامه‌ریزی دقیق و بر اساس قطعیت هدف رقم زد.

مثل والتر کرایسلر، باک نیز ذهن خود را با کسب هر دوازده ثروت برای موفقیت شرطی کرد.

دو میلیون دلار ظرف کمتر از یک ساعت

اندکی پس از این که کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید (تفسیری یک‌جلدی از بخشی از فلسفه‌ی

موفقیت فردی اندرو کارنگی) منتشر شد، ناشر به تدریج سفارش‌هایی برای کتاب از کتابفروشی‌های داخل و نزدیک دس موپنز در آیوا دریافت کرد.

سفارش‌ها مستلزم ارسال سریع‌السیر بود. علت تقاضای فوری برای کتاب رازی بود که چند هفته بعد فاش شد، موقعی که ناشر نامه‌ای از ادوارد چیس، فروشنده‌ی بیمه‌ی عمر به نمایندگی از طرف شرکت بیمه‌ی عمر سان، دریافت کرد که در آن نوشته بود: «این نامه را می‌نویسم تا از کتاب شما، بیندیشید و ثروتمند شوید، قدردانی کرده باشم. من توصیه‌های آن را موبه‌موا اجرا کردم و در نتیجه، ایده‌ای گرفتم که به فروش دو میلیون دلار ورقه‌ی بیمه‌ی عمر منجر شد؛ بزرگ‌ترین فروش منحصر به فرد از نوع خودش که تا به حال در دس موپنز صورت گرفته است.»

جمله‌ی کلیدی در نامه‌ی آقای چیس در جمله‌ی دوم قرار دارد: «من توصیه‌های آن را موبه‌موا اجرا کردم.»

وی با قطعیت هدف به آن ایده پرداخت، و این به او کمک کرد تا ظرف کمتر از یک ساعت پولی به دست بیاورد که بیشتر از پولی بود که بیشتر کارکنان بیمه‌ی عمر ظرف پنج سال تلاش مستمر به دست می‌آورند. آقای چیس در جمله‌ای کوتاه کل داستان دادوستد بازرگانی‌ای را تعریف کرد که وی را از طبقه‌ی فروشندگان معمولی بیمه‌ی عمر بیرون کشید و به عضوی از میزگرد میلیون دلاری مورد علاقه‌اش تبدیل کرد.

در جایی در مطالعه‌ی کتاب، ذهن آقای چیس با ذهن نویسنده‌ی کتاب ارتباط برقرار کرد، و آن ارتباط ذهن چنان با قاطعیت و با شدت به ذهن او روح بخشید که ایده‌ای متولد شد. ایده‌ی فروش یک ورقه‌ی بیمه‌ی عمر وسیع‌تر از آن بود که تا به حال به فروشش اندیشیده بود. فروش آن ورقه‌ی بیمه، به هدف قطعی وی در زندگی تبدیل شد. وی بدون تردید یا تأخیر مطابق آن هدف عمل کرد، و منظورش ظرف کمتر از یک ساعت برآورده شد.

چگونه قدرت شخصی خود را کشف کردم؟

همان‌طور که زمانی اندرو کارنگی گفت، شخصی که با قطعیت هدف تحریک شده باشد و با نیروهای معنوی وجودش بر اساس آن هدف حرکت کند، می‌تواند افرادی را به چالش بخواند که در کار خود

مرددند و درنهایت از آنان سبقت بگیرد. مهم نیست آن شخص فروشنده‌ی بیمه‌ی عمر باشد یا چاه‌کن.

ایده‌ای مشخص و قوی، وقتی در ذهن فرد تازه باشد، می‌تواند بیوشیمی آن ذهن را طوری تغییر دهد که خصوصیات معنوی‌ای به خود بگیرید که واقعی‌تری به‌عنوان شکست نمی‌شناسند. نقطه‌ضعف بیشتر افراد، همان‌طور که آقای کارنگی بارها گفت، این است که موانعی را که باید از میان بردارند تشخیص می‌دهند، بدون این که قدرت معنوی‌ای را تشخیص بدهند که در دسترس آن‌ها قرار دارد و به آن‌ها امکان برطرف کردن موانع را می‌دهد.

به یاد می‌آورم، انگار همین دیروز بود، شرایطی را تشخیص دادم که در آن نیروهای معنوی در دسترسم بود. و عجیب این که، آن تشخیص را از همان کتابی به دست آوردم که به ادوارد چیس الهام بخشید تا خود را به رده‌های بالای موفقیت در حرفه‌ی انتخابی‌اش، بیندیشید و ثروتمند شوید، برساند. هم‌سر من کتاب را از کتابخانه‌ی عمومی به منزل آورد و از من خواست آن را بخوانم. لحظه‌ای که دستم به جلد آن خورد، پیش از باز کردن کتاب، شور عجیبی از الهام به من دست داد که وادارم کرد همان‌جا و همان موقع کتاب را باز کنم و آن را بخوانم. پیش از پایان فصل اول، دریافتم که قضای روزگار موجب شده بود کتاب در دست‌های من قرار گیرد. آن را با خود به رختخواب بردم و قبل از خواب آن را تا ته خواندم. صبح روز بعد، آدم جدیدی از خواب بیدار شدم. انگار تازه متولد شده بودم. بی‌تصمیمی و تردید برای همیشه رفته بود.

ظرف شش سال، آن ایده به من توانایی بخشید تأثیرم را به نفع میلیون‌ها نفر در سراسر بخش عظیمی از دنیا به‌جا بگذارم. سرانجام هنر مقدس تقسیم ثروتم را با دیگران کسب کردم. من دوازده ثروت را در کامل‌ترین و وافرترین شکلشان کسب کرده بودم. به‌علاوه، «خودِ دیگر» خویش را نیز کشف کرده بودم؛ آن خودی که پیشتر اصلاً نشناخته بودم. به وجود نه تمرین هم پی برده بودم که مرا در تمام کارهایی که انجام می‌دهم راهنمایی می‌کند.

از بس به خاطر زندگی دگرگون‌شده‌ام مسرور بودم که ملاقات با نویسنده و تشکر از او ضروری به‌نظرم رسید. یافتن او مثل به‌دنبال سوزن گشتن در کاهدان بود، زیرا او بازنشسته شده بود و در انزوا به‌سر

می برد. ناشرش نمی توانست آدرسش را به من بدهد، از آن رو آدرس به آدرس دنبال کردم تا بالاخره محلش را یافتم؛ در جستجوییم سه بار این قاره را گشتم.

انگیزه‌ی من برای ملاقات نویسنده بیشتر این بود که احساس می کردم او کل دانش خود درباره‌ی موضوع موفقیت شخصی را از طریق صفحات کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید تخلیه نکرده بود. این فرض من درست بود، چون دریافتم که او در این کتاب فقط از سه اصل از هفده اصل موفقیت شخصی نام برده بود و کتابی کاملاً جدید نوشته بود که در آن هر هفده اصل ارائه شده بود.

با اجرای اصل پیمودن راه اضافی - اصلی که از صمیم قلب به آن ایمان دارم - نویسنده را متقاعد کردم به من اجازه بدهد بخش بسیار مهمی از هدف اصلی مشخص خود را در زندگی اجرا کنم: مساعدت در رساندن این فلسفه به دنیایی بیمار، آن هم وقتی بیشتر از همیشه مورد نیاز بود. به نویسنده گفتم، همان طور که الان به شما می گویم، ترجیح می دادم افتخار نویسندگی آن فلسفه را می داشتم. سپس، افتخار این که در رساندن آن به دنیا کمک کنم تا صاحب تمامی ثروت دنیا شوم. این افتخار به من داده شد.

از افتخارم به شیوه‌های گوناگون استفاده کردم. اول، فلسفه را از طریق مجموعه‌ای از برنامه‌های رادیویی، که هفته‌ای چندبار پخش می شد، در دسترس عموم قرار دادم؛ هرچند به شکلی خلاصه. بعد کمک کردم تا فلسفه به صورت درس‌های چاپی در دسترس قرار گیرد، که از طریق روزنامه‌فروشی‌ها و کتابفروشی‌ها در سراسر کشور بین مردم توزیع می شد.

آن گاه کمک کردم تا آن را به صورت فیلم برای ارائه در جلسات شرکت درآوردند و با همکاری مدیریت بین آن‌ها توزیع شد.

علاوه بر بازارهای فروش برای فلسفه، به تشکیل مجموعه‌ای از گروه‌های مطالعه‌ی خصوصی در سراسر کشور کمک کردم که در آن‌ها فلسفه ارائه می‌شود. هدف من این است که با بنیادهای مذهبی کشور در تهیه‌ی ابزاری همکاری کنم که به وسیله‌ی آن‌ها فلسفه در اختیار اعضای آن‌ها قرار گیرد. من همچنین با نویسندگی فلسفه قرار گذاشتم تا کتابی برای کودکان بنویسد که در آن موضوع فلسفه به زبانی قابل مفهوم برای آن‌ها تفسیر شود. این کتاب از طریق کتابفروشی‌ها توزیع خواهد شد و برای استفاده در مدارس عمومی در دسترس قرار می‌گیرد.

فراتر از این، امیدوارم وقتی فرصت‌ها خود را نشان می‌دهند گام‌های دیگری بردارم تا منجر به پخش این فلسفه در مقیاسی چنان وسیع شود که در دسترس هر شخصی قرار گیرد که در جستجوی جایگاه خویش در دنیاست.

بدین سان من افتخار افشای عملکرد درونی ذهنی را داشته‌ام که الهام‌بخش آن هدف اصلی شخصی در زندگی بوده است. گرچه ممکن است این کار سخت به نظر بیاید، بگذارید به شما اطمینان بدهم که تلاش من به راستی کاری تفننی خواهد بود.

دستمزدم شامل پاداشی همواره فزاینده می‌شود که فقط برای شخصی شناخته شده است که افتخار می‌یابد با تقسیم موهبت‌های خود با دیگران ثروت بیندوزد. افزایش ثروت - ثروت‌های راستین زندگی - به نسبت وسعت و اندازه‌ی منفعتی است که به دیگران می‌رساند. می‌دانم این حقیقت دارد، چون من با قسمت کردن ثروتمند شده‌ام. تا به حال نشده است که به هر طریقی به کسی احسان کرده باشم و عوضش را، از یک منبع یا منابع دیگر، ده برابر نگرفته باشم.

در قسمت کردن ثروتم با دیگران، به دنبال تکریم نیستم، چون بی نام هبه می‌کنم، به جز در موارد نادری که هویتم باید فاش شود. به جای این که درصدد باشم اسمم را مهم جلوه دهم، ترجیح می‌دهم روحم را با خدمت مفید به دیگران زیبا جلوه دهم. ثروت‌هایی که می‌بخشم، به دنبالش به دارایی‌ام اضافه می‌شود.

چگونه هدف اصلی مشخص خود را بیابید؟

از عجیب‌ترین حقایقی که بر من آشکار شده است این است که مطمئن‌ترین راه برای حل مشکلات این

است که شخصی با مشکلی بزرگ‌تر پیدا کنید و به او کمک کنید تا از طریق برخی شیوه‌های به‌کارگیری عادت پیمودن مسافت اضافی، مشکلش را حل کند.

این فرمولی ساده است و با این که طلسم و جادو دارد، شکست در کارش نیست. لیکن شما نمی‌توانید فقط با پذیرفتن شهادت من درباره‌ی صحت این فرمول، صاحب آن شوید.

شما باید به شیوه‌ی خاص خود آن را قبول کنید و به کار گیرید. در آن صورت، نیازی به تصدیق صحت آن نخواهید داشت و در می‌یابید که فرصت‌های بسیاری احاطه‌تان کرده‌اند.

شما می‌توانید با تشکیل یک انجمن دوستی بین همسایگان یا همکاران خود شروع کنید، و به خود نقش رهبر یا معلم گروه را بدهید. در این جا حقیقت بزرگ دیگری را خواهید شناخت: این که بهترین راه تصرف اصل فلسفه‌ی موفقیت فردی این است که آن را به دیگران درس بدهید. وقتی فرد شروع به تدریس چیزی می‌کند، درباره‌ی آنچه می‌آموزد بیشتر یاد می‌گیرد. حالا شما دانش آموز این فلسفه هستید، لیکن می‌توانید با تدریس آن به دیگران استاد شوید. بدین سان، پیشاپیش دستمزد خود را گرفته‌اید.

مهم نیست در چه خط کاری باشید، این فرصتی بزرگ برای شماست تا خود را ببینید که به دیگران کمک می‌کنید تا بتوانند روابط خود را در صلح و هماهنگی تعدیل کنند. مدیری که پیروان خود را با این فلسفه راهنمایی کند اعتماد آن پیروان و کمال همکاری‌شان را جلب خواهد کرد.

اگر تاکنون هدف اصلی شخصی در زندگی اتخاذ نکرده‌اید، این هم فرصتی برای شماست تا این کار را انجام دهید. می‌توانید درست از همین جایی که هستید شروع کنید، یعنی در تدریس این فلسفه به افرادی که نیازمند آن‌اند همکاری کنید. این عمل نه فقط به نفع فرد است که همسایه‌اش را در حل مشکلات شخصی یاری کند، بلکه بر همه واجب است تا این کار را به‌عنوان شیوه‌ای برای صیانت نفس انجام دهند.

از طرف دیگر، افرادی که فلسفه‌ای دقیق از زندگی دارند خود را در محاصره‌ی وفور فرصت‌هایی خواهند یافت که یک دهه قبل وجود نداشت. افرادی که بدون هدف اصلی مشخص پیش می‌روند به مشکلاتی برخورد خواهند کرد که به مراتب بزرگ‌تر از آن است که شخص معمولی بتواند از پس آن‌ها برآید.

سودآورترین فرصت‌های دنیای امروز و فردا نصیب کسانی خواهد شد که خود را برای رهبری در شغل انتخابی خویش آماده می‌کنند. رهبری در هر حوزه‌ای، مستلزم فلسفه‌ای با پایه‌ی درست است. ایام رهبری «گاهی موفق و گاهی مغلوب» به سر رسیده است. مهارت، اسلوب و درک انسان در دنیای رو به دگرگونی ما لازم است.

شمایی که یک هدف اصلی مشخص ندارید صورت موجودی خود را بپذیرید تا دریابید جایتان در این دنیای تغییر یافته کجاست، سپس خود را برای فرصت‌های جدید آماده کنید و بیشترین بهره را از آن‌ها ببرید.

اگر من افتخار انجام این کار را داشتم بی‌تردید می‌توانستم هدف اصلی مشخصی برای شما بیابم که از هر حیث مناسب نیازها و شرایطتان باشد، و باید برنامه‌ی ساده‌ای برای شما درست می‌کردم که با آن می‌توانستید به موضوع آن هدف برسید، ولی می‌توانم خدمتی مفیدتر به شما بکنم؛ یعنی به شما یاد بدهم چگونه این کار را برای خود انجام دهید. جایی در امتداد راه، ایده‌ای که در جستجوی شما هست خود را به شما نشان خواهد داد. این تجربه‌ی بیشتر دانش‌آموزان این فلسفه بوده است. وقتی ایده ظاهر شود، شما آن را تشخیص خواهید داد، چون باید با چنان نیرویی ظاهر شود که دیگر نمی‌توانید از دستش فرار کنید. باید از آن مطمئن شوید، به شرطی که خالصانه در جستجوی شما باشید.

از ویژگی‌های پیش‌بینی‌ناپذیر این فلسفه این است که الهام‌بخش خلق ایده‌های نوست، فرصت‌هایی را برای پیشرفت فاش می‌کند که پیشتر مورد بی‌توجهی قرار گرفته‌اند، و به شخص الهام می‌بخشد تا مطابق ابتکار شخصی خویش حرکت کند و چنین فرصت‌هایی را غنیمت شمرد و بیشترین بهره را از آن‌ها ببرد. این ویژگی فلسفه، نتیجه‌ی بخت‌واقبال نیست. هدف از طرح‌ریزی آن ایجاد اثری ویژه بود، چون بدیهی است فرصتی که شخص برای خود ایجاد می‌کند، یا ایده‌ای که با آن فرد بتواند از طریق تفکر خاص خود برانگیخته شود، مفیدتر از هر فرصت یا ایده‌ای است که شخص از دیگران قرض بگیرد، چون همان روشی که با آن فرد ایده‌های مفید را می‌سازد، بی‌تردید به کشف منبعی می‌انجامد که می‌تواند هنگام نیاز ایده‌های دیگری از آن بگیرد.

در حالی که دسترسی به منبعی بسیار مفید است که از آن الهام لازم را برای خلق ایده‌های خاص خود

بگیرید، و اعتماد به نفس موضوعی بسیار ارزشمند است، شاید زمانی برسد که نیاز داشته باشید از دیگر ذهن‌ها بهره‌برداری کنید. به یقین، آن زمان نصیب کسانی می‌شود که سودای رهبری در رده‌های بالاتر موفقیت شخصی را در سر دارند.

چگونه نیروی شخصی خویش را به کار گیرید؟

در دنباله، ابزاری را به شما نشان خواهیم داد که به وسیله‌ی آن‌ها می‌توان نیروی شخصی کسب کرد؛ آن‌هم از طریق ادغام ذهن‌های بسیاری که شما را به سوی نیل به اهداف مشخص راهنمایی می‌کنند. با همین ابزار بود که اندرو کارنگی باعث شکوفایی صنعت فولاد شد و بزرگ‌ترین صنعتش را به آمریکا ارائه داد، گرچه برای شروع هیچ سرمایه‌ای نداشت جز تحصیلاتی بسیار اندک.

و با این ابزار بود که توماس ادیسون برای همیشه به بزرگ‌ترین مخترع تبدیل شد، گرچه هیچ آگاهی شخصی از فیزیک، ریاضیات، شیمی، الکترونیک، یا بسیاری موضوع‌های علمی دیگری نداشت که همگی برای کارش به عنوان مخترع ضروری بودند.

این باید شما را امیدوار کند تا بدانید که نداشتن تحصیلات، عدم سرمایه و مهارت فنی نباید شما را از رسیدن به هر هدفی که به عنوان هدف اصلی زندگی خود انتخاب می‌کنید، دلسرد کند، زیرا این فلسفه شیوه‌ای به شما می‌آموزد که به وسیله‌ی آن هر کسی با توانایی متوسط می‌تواند به هر هدف معقولی دست یابد.

تنها کاری که نمی‌تواند برای شما انجام دهد انتخاب هدفی برای شماست؛ اما وقتی هدف خاص خود را تعیین کرده باشید، این فلسفه می‌تواند شما را درست به سمت کسب آن هدایت کند. این وعده‌ای است بدون هیچ تغییر. نمی‌توانم به شما بگویم چه چیزی را بخواهید، یا منتظر چه اندازه‌ای از موفقیت باشید، ولی می‌توانم فرمولی به شما نشان دهم که به وسیله‌ی آن موفقیت به دست می‌آید.

اکنون مسؤولیت اصلی شما این است که دریابید در زندگی چه می‌خواهید، کجا دارید می‌روید، و وقتی به آن جا رسیدید چه کار خواهید کرد. این مسؤولیتی است که هیچ کس جز شما نمی‌تواند آن را بپذیرد، و به علت عادت تعلل، این مسؤولیتی است که از هر یکصد نفر، نود و هشت نفر هرگز آن را به عهده نمی‌گیرند. به همین علت از هر یکصد نفر فقط دو نفر می‌توانند به عنوان فرد موفق ارزیابی شوند. با

روش قطعیت هدف شروع می‌شود.

یگانگی هدف دارایی گران‌قیمتی است. معدود کسانی آن را دارند، با وجود این دارایی‌ای است که فرد می‌تواند در فرصتی کوتاه آن را تصرف کند.

مشخص کنید از زندگی چه می‌خواهید، تصمیم بگیرید تا درست همان را به دست آورید، بدون جایگزین، و جل‌الخالق! شما مالک یکی از گران‌قیمت‌ترین دارایی‌هایی خواهید شد که در دسترس انسان‌هاست.

لیکن خواسته‌ی شما نباید امید یا آرزوی صرف باشد.

باید میلی سوزان باشد، همچون خواسته‌ای چنان قاطع که حاضر باشید بهای رسیدن به آن را، هر چقدر باشد، پردازید. ممکن است بهایش زیاد یا شاید هم کم باشد، ولی شما باید ذهن خود را برای پرداخت آن شرطی کنید.

به محض انتخاب هدف اصلی مشخص خود در زندگی، شاهد شرایط عجیبی خواهید شد، از جمله این حقیقت که طرق و وسایل کسب آن هدف بی‌درنگ خود را به شما نشان خواهند داد. فرصت‌هایی غیرمنتظره، سراهتان قرار خواهند گرفت.

دسترسی به همکاری دیگران برایتان آسان خواهد شد، و دوستان به‌طور معجزه‌آسایی در مقابلتان ظاهر خواهند شد. ترس‌ها و تردیدها به تدریج ناپدید می‌شوند، و اعتماد به نفس جای آن‌ها را خواهد گرفت.

شاید این به نظر افراد بی‌سواد و بی‌تجربه وعده‌ای خیالی باشد، ولی برای شخصی که بی‌تصمیمی را ترک کرده و هدفی مشخص در زندگی‌اش برگزیده است، این‌طور نیست. من این را فقط براساس بررسی دیگران نمی‌گویم، بلکه براساس تجربه‌های خاص خود هم می‌گویم. من خود را از فردی ناموفق افسرده به فردی موفق برجسته تبدیل کرده‌ام، و از آن‌رو این حق را به دست آورده‌ام تا چنین اطمینانی به شما بدهم که اگر نقشه‌ی راه‌ها را دنبال کنید، انتظار هر چیزی را داشته باشید که به وسیله‌ی این فلسفه در اختیارتان قرار خواهد گرفت.

وقتی به آن لحظه‌ی الهام‌بخشی رسیدید که هدف اصلی مشخص خود را انتخاب کردید، اگر

نزدیک‌ترین دوستان و اقوامتان شما را خیال‌پرداز خواندند، دلسرد نشوید. فقط یادتان باشد خیال‌پردازان طلایه‌داران تمامی پیشرفت‌های انسان بوده‌اند. آن‌ها بزرگ‌ترین دارایی ما را، افتخار برخورداری از آزادی شخصی و حق خیال‌پردازی در وقت دلخواهمان را، به من داده‌اند.

آن‌ها بزرگ‌ترین نیروی هوایی و بزرگ‌ترین نیروی دریایی جهان را به ما داده‌اند. آن‌ها مرزهای تمدن را کنار زده‌اند و الگوی باشکوهی از سبک زندگی خود ساخته‌اند که مایه‌ی حسرت بقیه‌ی مردم جهان است.

کریستف کلمب آرزوی دنیای ناشناخته را داشت. رهسپار اقیانوسی ناشناخته شد، و دنیایی جدید را کشف کرد. کپرنیک، ستاره‌شناس لهستانی، آرزوی دنیایی نادیده را داشت، و با کمک تلسکوپی سرهم‌بندی شده از آن پرده برداشت، و به این ترتیب ترس‌ها و خرافات زیادی را از بین برد. ادیسون آرزوی لامپی را داشت که با برق روشن شود، رفت تا روی رؤیایش کار کند، و به‌رغم این حقیقت که ده هزار بار با شکست مواجه شد، آن لامپ را به دنیا عرضه کرد.

پس نگذارید هیچ‌کس شما را از خیال‌بافی دلسرد کند، ولی فراموش نکنید رؤیاهای خود را با عملی حمایت کنید که بر اساس قطعیت هدف باشد. شما از بسیاری جهات از امکانات بیشتری برخوردارید، چون اینک به اصولی از موفقیت فردی آگاهی دارید که میلیون‌ها فرد موفق در گذشته مجبور بودند به شیوه‌ای سخت و طولانی آن را به دست بیاورند.

افراد عاقل بیشتر ثروت خویش را سخاوتمندانه قسمت می‌کنند؛ آن‌ها به هر کسی اعتماد نمی‌کنند و بسیار دقت می‌کنند نابه‌جا به کسی اعتماد نکنند. وقتی از اهداف و برنامه‌هایشان صحبت می‌کنند، اغلب این کار را با عمل انجام می‌دهند نه با حرف. افراد عاقل بیشتر گوش می‌کنند و با احتیاط حرف می‌زنند، چون می‌دانند انسان فقط با گوش کردن می‌تواند چیزهای ارزشمند یاد بگیرد، در حالی که هنگام صحبت کردن نمی‌تواند چیزی یاد بگیرد، جز این که مشتی چرندیات سرهم کرده باشد. افراد عاقل، هنگامی که تردید دارند حرف بزنند یا نزنند، تردید خود را در نظر می‌گیرند و ساکت می‌مانند. تبادل افکار، از طریق تبادل سخن، یکی از مهم‌ترین ابزارهای است که تمامی افراد به وسیله‌ی آن

اطلاعات مفید جمع می‌کنند، برنامه‌هایی برای کسب هدف اصلی مشخص خود درست می‌کنند و فوت و فن اجرای این برنامه‌ها را می‌یابند. بحث‌های جمعی نیز ویژگی برجسته‌ی افرادی است که در رده‌های بالاتر موفقیت هستند؛ ولی این‌ها با بحث‌های بی‌اساس بسیار فرق دارند، بحث‌هایی که در آن‌ها عده‌ای دریچه‌ی ذهن خود را روی هرکسی که بخواهد وارد آن شود، می‌گشایند.

فصل ۵: عادت به پیمودن مسافت اضافی

یکی از اصول مهم موفقیت در هر شغل و حرفه‌ای تمایل به پیمودن مسافت طولانی است، که یعنی ارائه‌ی خدمات بهتر و بیشتر از مزد دریافتی، و عرضه‌ی آن با نگرش ذهنی مثبت است. هر جا دوست دارید به دنبال دلیلی درست علیه این اصل بگردید، ولی آن را نخواهید یافت، شما نمی‌توانید نمونه‌ای از موفقیت جاودان بیابید که تا اندازه‌ای از طریق به‌کارگیری این اصل کسب نشده باشد.

این اصل، آفرینش نوع بشر نیست. بخشی از کاردستی طبیعت است، چون بدیهی است که هر موجود زنده‌ای پایین‌تر از هوش انسان‌ها مجبور است برای زنده ماندن این اصل را به‌کار گیرد. افراد بی‌شماری می‌توانند، اگر بخواهند، این اصل را نادیده بگیرند، ولی نمی‌توانند این کار را بکنند و در عین حال از ثمرات موفقیت جاودان نیز بهره‌مند شوند. ببینید طبیعت چگونه این اصل را در تولید مواد غذایی که از زمین می‌رویند، اجرا می‌کند - جایی که کشاورز مجبور است مسافت اضافی را پیماید، زمین را تمیز کند، شخم بزند و دانه را در وقت مناسب سال بکارد؛ در حالی که برای این کارها هیچ پیش‌پرداختی داده نمی‌شود.

اما ببینید که اگر کارش را هماهنگ با قوانین طبیعت انجام دهد، و به‌اندازه‌ی لازم کار کند، طبیعت این وظیفه را در جایی به عهده می‌گیرد که کار کشاورز تمام می‌شود، دانه‌ی کاشته‌شده را سبز می‌کند، و آن را برای کشت پرورش می‌دهد.

این حقیقت مهم را با دقت مشاهده کنید: در ازای هر دانه‌ی گندم یا ذرتی که کشاورز در زمین می‌کارد، گویا طبیعت یکصد دانه تولید می‌کند و در نتیجه، به کشاورز توانایی می‌بخشد از قانون بازده‌های فزاینده بهره‌برداری کند.

طبیعت با تولید چیزهای مورد نیاز خود به‌اندازه‌ی کافی، به‌اضافه‌ی مازادی برای موارد اضطراری و اتلاف، مسافت اضافی را طی می‌کند. برای نمونه، میوه‌های روی درخت‌ها، شکوفه‌ای که از آن میوه می‌روید، قورباغه‌ها در تالاب‌ها، و ماهی‌ها در دریاها. اگر این حقیقت نداشت، گونه‌های تمامی

موجودات زنده خیلی زود ناپدید می‌شد.

بعضی‌ها بر این باورند که حیوانات و پرندگان جنگل بدون هیچ کاری به سر می‌برند، ولی افراد اندیشمند می‌دانند که حقیقت ندارد. درست است که طبیعت برای هر موجود زنده‌ای منابع غذایی تهیه می‌کند، ولی هر موجودی باید قبل از خوردن آن غذا کار کند. پس می‌بینیم که طبیعت با این عادت بعضی افراد که می‌کوشند چیزی به رایگان به دست بیاورند مخالفت می‌کند.

مزایای عادت پیمودن مسافت اضافی مشخص و مفهوم است. بیایید برخی از آن‌ها را امتحان کنیم تا متقاعد شویم:

این عادت فرد را مورد توجه و مطلوب کسانی قرار می‌دهد که می‌توانند فرصت‌هایی برای پیشرفت فرد ارائه کنند و این کار را خواهند کرد.

اغلب، وجود فرد را در بسیاری از روابط انسانی مختلف ضروری می‌سازد، و در نتیجه، به شخص توانایی می‌دهد برای خدمات شخصی از پاداشی بیش از حد متوسط بهره‌مند شود. به رشد ذهنی و به مهارت جسمانی و کمال در بسیاری از انواع تلاش منتهی می‌شود، و به این وسیله به مقدار درآمد فرد می‌افزاید.

فرد را در مقابل نبود شغل در زمانی که اشتغال کمیاب است، حمایت می‌کند، و وی را در موقعیتی قرار می‌دهد تا سزاوار بهترین شغل‌ها شود. به شخص توانایی می‌بخشد تا از مورد توجه بودن سود ببرد، چون بیشتر افراد این عادت را به کار نمی‌بندند.

به توسعه‌ی نگرش ذهنی مثبت منجر می‌شود که برای کسب موفقیت جاودان ضروری است.

به توسعه‌ی تخیلی قوی و هوشیار منجر می‌شود، زیرا این عادت است که به شخص القا می‌کند دایم در صدد یافتن راه‌های بهتر خدمات‌رسانی برآید.

ویژگی مهم ابتکار شخصی را رشد می‌دهد.

شهامت و اعتماد به نفس را افزایش می‌دهد.

در جلب اعتماد دیگران به صداقت فرد به کار می‌رود.

به ترک عادت مخرب تعلل کمک می‌کند. قطعیت هدف ایجاد می‌کند و از فرد در برابر عادت رایج بی‌هدفی محافظت می‌کند.

باز هم دلیلی دیگر و مهم‌تر برای تعقیب عادت پیمودن مسافت اضافی وجود دارد: تنها دلیل منطقی برای طلب پاداش اضافه را به فرد می‌دهد.

اگر کارمندی خدماتی بیشتر از آن که برایش حقوق می‌گیرد ارائه ندهد، آن‌گاه بدیهی است که فقط همان مقدار حقوق را می‌گیرد. آن کارمند برای حفظ شغلیش باید به اندازه‌ی حقوقش خدمات ارائه دهد. ولی شخص مفتخر است که همواره، به‌عنوان ابزاری برای ابراز حسن نیت، خدمات اضافی ارائه دهد، و دلیلی منطقی برای تقاضای حقوق بیشتر، یا موقعیتی بهتر، یا هر دو تأمین کند.

چگونه پیمودن مسافت اضافی به دوازده ثروت مربوط می‌شود؟

عادت پیمودن مسافت اضافی فقط یکی از هفده اصولی است که آقای کارنگی به کسانی توصیه کرده است که در جستجوی ثروت هستند. اما بیایید ببینیم چگونه به‌طور مستقیم به دوازده ثروت مربوط می‌شود؟

در درجه‌ی اول، این عادت ناگزیر به ایجاد مهم‌ترین ثروت از دوازده ثروت - نگرش ذهنی مثبت - منجر می‌شود. وقتی کسی ارباب احساسات خویش می‌شود، و هنر ابراز وجود را از طریق خدمت مفید به دیگران فرا می‌گیرد، آن شخص به ایجاد نگرش ذهنی مثبت بسیار نزدیک شده است. با نگرش ذهنی مثبت به‌عنوان سازنده‌ی الگوی فکری مناسب، بقیه‌ی دوازده ثروت، ناگزیر و به‌طور طبیعی در آن الگو قرار می‌گیرند، درست همان‌طور که شب از پی روز می‌آید.

این حقیقت را به رسمیت بشناسید و در نتیجه در خواهید یافت که چرا عادت پیمودن مسافت اضافی مزایایی به مراتب بیشتر از صرف انباشت ثروت مادی در دسترس انسان قرار می‌دهد. همچنین در خواهید یافت که چرا در فلسفه‌ی موفقیت فردی آقای کارنگی به این اصل مقام اول داده شده است.

حال بیایید رابطه‌ی متناقض میان ارائه‌ی خدمات بیشتر و میزان حقوق دریافتی را بررسی کنیم، متناقض میان زیرا ارائه‌ی چنین خدماتی بدون دریافت پاداش مناسب برای همه غیرممکن است.

به خاطر داشته باشید پاداش می‌تواند به شکل‌های گوناگون و از منابع متفاوت برسد، برخی منابع عجیب و غیرمنتظره، ولی بالاخره خواهد رسید.

شاید کارگری که این نوع خدمات را ارائه می‌دهد، همیشه از شخص دریافت‌کننده‌ی خدمات پاداش مناسب نگیرد، ولی این عادت فرصت‌هایی فراوان برای پیشرفت به‌سوی او جذب خواهد کرد، که از جمله‌ی آن‌ها منابع تازه و مساعدتر اشتغال است. به این ترتیب، دستمزدش به‌طور مستقیم به سویی خواهد آمد.

رالف والدو امرسون این حقیقت را در ذهن داشت، وقتی در سال ۱۸۴۱ در مقاله‌اش «پاداش» چنین گفت: اگر به ارباب حق ناشناسی خدمت می‌کنید، بیشتر به او خدمت کنید. هر ضربه‌ای باید سریع باشد. هر چه حقوقتان را دیرتر به شما بدهند، برای شما بهتر است، چون بهره‌ی مرکب بر بهره‌ی مرکب، نرخ و عرف این خزانه است.

اگر بخواهم بار دیگر در قالبی سخن بگویم که متناقض به نظر بیاید، باید یادآوری کنم که مفیدترین زمانی که فرد می‌تواند به کار اختصاص دهد زمانی است که برایش هیچ پاداش مستقیم یا فوری‌ای نمی‌گیرد. یادتان باشد، دو نوع پاداش در دسترس افرادی است که برای مزد کار می‌کنند. یکی، مزدی است که به صورت پول دریافت می‌کنند. دیگری، مهارتی است که از تجارب کسب می‌شود. نوعی پاداش که اغلب بیشتر از پاداش مالی است. زیرا مهارت و تجربه مهم‌ترین موجودی کارگرند که از طریق آن‌ها می‌تواند به حقوق بالاتر و مسؤولیت‌های بزرگ‌تر برسد.

این دارایی‌ای است که به چارلز شواب توانایی بخشید تا گام به گام از کارگری روزمزد به بالاترین موقعیتی برسد که کارفرمایش در اختیار داشت؛ و همین دارایی بود که پاداشی بیش از ده برابر مبلغ حقوقش به او رساند. پاداش میلیون دلاری که آقای شواب گرفت برای این بود که بهترین تلاش‌های خود را وقف هر کار خود می‌کرد؛ شرایطی که به خوبی بر آن تسلط داشت. اگر او عادت پیمودن مسافت اضافی را دنبال نکرده بود هرگز این پیشامد روی نمی‌داد.

در این جا توجه داشته باشیم افرادی که عادت پیمودن مسافت اضافی را دنبال می‌کنند، خریدار خدمات خود را زیر فشار مضاعف قرار می‌دهند تا پاداشی عادلانه بپردازند؛ یکی فشاری بر اساس حس

عدالت، و دیگری بر اساس ترس از دست دادن کارمندی ارزشمند.

ما این را هم می‌فهمیم که یک رهبر بزرگ صنعتی چه در ذهن داشت وقتی گفت: «من شخصاً به قانون حداقل چهار ساعت کار در هفته چندان علاقه‌ای ندارم، چون به دنبال این هستم که دریابم چگونه می‌توانم چهار ساعت را در یک روز جا دهم.»

همین مرد بود که گفت: «اگر مجبور بودم فرصت‌های موفقیت‌م را روی فقط یکی از اصول موفقیت به خطر بیندازم، بی‌درنگ همه چیز را روی اصل پیمودن مسافت اضافی شرط‌بندی می‌کردم.» هر چند خوشبختانه او مجبور نشد این انتخاب را بکند، چون هفده اصول موفقیت همچون حلقه‌های یک زنجیر به یکدیگر وصل هستند. از آن رو، از طریق هماهنگی در به‌کارگیری‌شان، به وسیله‌ای بسیار قدرتمند تبدیل می‌شوند. حذف هر یک از این اصول آن قدرت را تضعیف می‌کند، درست همان طور که برداشتن یک حلقه‌ی تنها زنجیر را سست می‌کند.

هر یک از این اصول، از طریق کاربردشان، نشان‌دهنده‌ی یک ویژگی مشخص و مثبت ذهن هستند، و هر پیشامدی که از نیروی فکر بهره‌برداری کند مستلزم استفاده از آمیزه‌ای از این اصول است. هفده اصل را می‌توان به بیست‌وشش حرف الفبا تشبیه کرد، که از طریق ترکیباتی از آن‌ها هر نوع اندیشه‌ی انسانی می‌تواند ابراز شود. حروف جداگانه‌ی الفبا هیچ معنایی را تداعی نمی‌کنند، لیکن وقتی در کلمات با هم ترکیب می‌شوند، می‌توانند هر اندیشه‌ای را که به ذهن شخص‌خطور می‌کند، بیان کنند.

این هفده اصل «الفبای» موفقیت فردی هستند، که از طریق آن‌ها تمامی استعدادها می‌توانند در بهترین و مفیدترین شکل خود ابراز شوند، و ابزاری در دسترس قرار می‌دهند که شخص به وسیله‌ی آن‌ها می‌تواند شاه‌کلید ثروت را به دست آورد.

عده‌ای که از عادت پیمودن مسافت اضافی سود برده‌اند

هیچ‌کس تا به حال عملی بدون نتیجه انجام نداده است. بیایید ببینیم آیا از طریق بررسی دقیق چند نفری که به وسیله‌ی این عادت برانگیخته شده‌اند، می‌توانیم نتایجی را آشکار کنیم که عادت پیمودن مسافت اضافی را توجیه کند؟

سال‌ها پیش خانم سالخورده‌ای در فروشگاه بزرگ پترزبورگ قدم می‌زد. معلوم بود وقت‌کشی می‌کند. وی از پیشخانی به پیشخان دیگر می‌رفت بدون این که کسی به او توجه کند. تمامی فروشنده‌ها او را به عنوان خانمی شناخته بودند که به هیچ‌وجه قصد خرید نداشت. آن‌ها لازم دانستند وقتی نزدیک پیشخان‌شان می‌ایستد، سمتی دیگر را نگاه کنند.

سرانجام این خانم به پیشخانی نزدیک شد؛ متصدی آن فروشنده‌ی جوانی بود که مؤدبانه پرسید آیا می‌تواند به او کمک کند؟ وی جواب داد: «نه، فقط دارم وقت‌کشی می‌کنم تا باران بند بیاد و به خانه بروم.»

مرد جوان با لبخندی گفت: «بسیار خوب، خانم. اجازه هست صندلی برایتان بیرون بیاورم؟» و بدون این که منتظر جواب او بماند، صندلی آورد. پس از این که باران بند آمد، مرد جوان دست پیرزن را گرفت، او را تا خیابان بدرقه و با او خداحافظی کرد. آن خانم هنگام رفتن از مرد جوان کارتس را خواست.

چند ماه بعد، صاحب فروشگاه نامه‌ای دریافت کرد که در آن خواسته شده بود که این مرد جوان به اسکاتلند فرستاده شود تا سفارشی برای لوازم منزلی بگیرد. صاحب فروشگاه در جواب نامه نوشت: «متأسفم، مرد جوان در بخش لوازم منزل کار نمی‌کند.» و توضیح داد که خوشحال می‌شود «مردی باتجربه» را برای انجام این کار بفرستد.

جواب آمد که هیچ‌کس جز این مرد جوان نباید بیاید. امضای اندرو کارنگی پای نامه‌ها بود، و «خانه»

ای که می خواست مبله شود قصر اسکیبو در اسکاتلند بود. بانوی سالخورده مادر آقای کارنگی بود. مرد جوان به اسکاتلند فرستاده شد. وی سفارشی به قیمت چندصد هزار دلار لوازم منزل، و همراه آن شراکتی در فروشگاه دریافت کرد. بعدها او صاحب نیم سهم در فروشگاه شد.

چند سال پیش، از سردبیر مجله ای دعوت شد تا در دانشگاهی در شهر داونپورت در ایالت آیوا سخنرانی ای ایراد کند. او دعوت را در ازای دستمزد متوسط مقرر خود، به اضافه ی هزینه های سفر، پذیرفت. وقتی در دانشگاه بود، ایده های کافی برای چند داستانی جمع کرد که داشت برنامه ریزی می کرد تا برای مجله اش بنویسد. وقتی از او خواستند صورت حساب هزینه اش را تحویل دهد، قبول نکرد، و گفت با داستان هایی که حالا قادر بود بنویسد پیشتر به اندازه ی کافی به او پرداخت شده بود. وی با قطار به شیکاگو برگشت، چون عجله داشت زود برسد.

خبر امتناع از پذیرفتن دستمزدش به دانشجویان روزنامه نگاری رسید که با آن ها صحبت کرده بود، چون این نمونه ای از یک تجربه ی روزنامه نگاری واقعی بود. هفته ی بعد، به تدریج کمک های مالی بسیاری برای مجله اش از داونپورت رسید، به دنبال آن نامه ای از رئیس دانشگاه به دستش رسید که در آن توضیح داده بود کمک های مالی از طرف دانشجویانش رسیده است. در طول دو سال بعد، دانشجویان و فارغ التحصیلان دانشگاه بیش از پنجاه میلیون کمک مالی برای مجله ی مرد جوان فرستادند. این داستان به قدری برانگیزنده بود که در مجله ای به تفصیل نوشته شد که در سراسر دنیای انگلیسی زبان منتشر می شد، که باعث شد کمک های مالی فراوانی از کشورهای گوناگون برسد. بدین گونه، با خدمات رسانی بدون دستمزد، سردبیر قانون بازده های فزاینده در کار را به نفع خود به گردش درآورده بود، و همین بازدهی بیش از پانصد برابر سرمایه اش به او ارزانی داشت. عادت پیمودن مسافت اضافی خیال باطل نیست. جواب می دهد، و زیبا هم جواب می دهد.

به علاوه، هرگز فراموش نمی کند! مثل دیگر سرمایه گذاری ها، عادت پیمودن مسافت اضافی اغلب سود سهام را در سراسر عمر شخص پرداخت می کند.

بیاید ببینیم چه اتفاقی افتاد وقتی یک نفر از فرصتی برای پیمودن مسافت اضافی غفلت کرد. بعد از ظهر یک روز بارانی فروشنده ی خودرویی پشت میزش در نمایشگاه مجلل و معروف خود در

نیویورک نشسته بود. در باز شد و آقای وارد شد؛ در حالی که شادوشنگول با دست‌هایش عصایی را می‌چرخاند.

فروشنده در حالی که روزنامه‌ی عصر را می‌خواند نگاهی کوتاه به تازه‌وارد انداخت، و بلافاصله او را همچون تماشاگران ویتروینی دیگر قلمداد کرد که هیچ کاری نمی‌کنند جز اتلاف وقت گرانبهایشان. دو مرتبه سراغ روزنامه‌اش رفت و جرعه‌ای دیگر از قهوه‌اش نوشید، بدون این که زحمت بلند شدن از صندلی‌اش را به خود بدهد.

آقای که با عصا وارد نمایشگاه شد، نگاهی سرسری به خودروها انداخت. سرانجام به طرف فروشنده رفت که در حال مطالعه بود. به عصایش تکیه زد و با خونسردی قیمت سه خودرو را پرسید. فروشنده بدون بلند کردن سرش از روی روزنامه، غرغرکنان قیمت‌ها را گفت.

مرد عصا به دست به طرف سه خودرویی رفت که واریسی کرده بود، لگدی به لاستیک‌های هر یک زد، آن‌گاه به سمت فروشنده برگشت و خونسرد گفت: «خب، هیچ نمی‌دانم آیا این یکی، آن یکی یا دیگری را بردارم یا هر سه را بخرم.»

فروشنده روزنامه‌اش را ورق زد و پوزخندی تحویل داد. آقای عصا به دست گفت: «بسیار خوب، به گمانم مصمم شده‌ام. فاکتور آن ماشین کروکی را برایم بنویس.» سپس دست چکش را درآورد، چکی نوشت و به فروشنده داد، که حالا دیگر بسیار هوشیار شده بود و بالاخره روزنامه‌اش را زمین گذاشته و بلند شده و رفته بود. وقتی فروشنده اسم روی چک را دید، رنگش پرید و چشمانش برقی زد. اسم روی چک همان اسم موزه‌ی پایین خیابان لوکس بود. وی خیلی دیر متوجه شده بود که اگر مسافت اضافی را پیموده بود (جد و جهد بیشتری کرده بود)، همانا به راحتی توانسته بود سه خودروی نمایشگاهش را به هری پین ویتنی بفروشد. ارائه‌ی رایگان هر چیزی به جز بهترین خدمت فرد، کاری گزاف است؛ حقیقتی که خیلی‌ها دیر به آن پی برده‌اند.

حدود چهل سال پیش، فروشنده‌ی جوان دیگری موقعیتی مشابه در فروشگاه سخت‌افزار فروشی داشت. روزی در کسادی کار متوجه شد فروشگاه مقدار زیادی خرت‌وپرت قدیمی دارد که به فروش نمی‌رود. اندیشید حال که وقت دارد میز مخصوصی وسط مغازه بگذارد و این اجناس بدون مشتری را

روی آن قرار دهد و آن‌ها را به قیمت هر قلم ده سنت حراج کند. در کمال تعجب او و صاحب فروشگاه، خرت‌وپرت‌ها مثل ورق طلا فروش رفتند.

راهکار افسانه‌ای تمام فروشگاه‌های پنج و ده سنتی درجا توسط فرانک و ولورت اختراع شده بود. تنها کاری که او می‌کرد پیمودن مسافت اضافی بود و این ایده ثروت و جایگاه مهمی در تاریخ تجارت دنیا برایش به همراه آورد. علاوه بر این، همین ایده افراد دیگر را نیز ثروتمند کرد. شکل‌های گوناگونی از این ایده در قلب بسیاری از نظام‌های بازرگانی سودآور در دنیا نهفته است.

هیچ‌کس به ولورت جوان نگفت از حق خود برای قوه‌ی ابتکار شخصی استفاده کند. هیچ‌کس چیزی برای انجام این کار به او پرداخت نکرد. با وجود این، عمل او به بازده‌های همواره فزاینده‌ای در ازای تلاش‌هایش منجر شد.

چیزی در این عادت انجام دادن کار بیش از مزد دریافتی هست که حتی وقتی فرد می‌خواهد به نفع او کار می‌کند. وقتی شروع به کار می‌کند، به قدری سریع ثروت روی هم تلنبار می‌کند که جادویی به نظر می‌آید، مثل چراغ علاءالدین که لشکری از اجنه را به یاری فرد می‌آورد که غرق در کیسه‌های طلا هستند.

یک روز گزارشگر جوانی را فرستادند تا با اندرو کارنگی مصاحبه کند تا داستانی درباره‌ی دستاوردهای شگفت‌انگیزش بنویسد.

در طول مصاحبه، کارنگی اشاره‌ای کرد که اگر گزارشگر دید پیمودن مسافت اضافی را تا حد بیست سال کار بدون سود داشته باشد، می‌تواند ثروتی نظیر ثروت ارباب بزرگ فولاد کسب کند. گزارشگر آن چالش را قبول کرد و دست به کار شد. پس از گذشت بیست سال از چنین کار «بدون سودی»، گزارشگر نتایج نهایی چیزهایی را به دنیا عرضه کرد که درباره‌ی شیوه‌های انباشتن ثروت اندرو کارنگی یاد گرفته بود و نیز چیزهایی که از شیوه‌های حدود پانصد نفر دیگری یاد گرفته بود که ثروت‌های کلانی از طریق ترفند ساده‌ی پیمودن مسافت اضافی انباشته بودند.

امروزه آن اطلاعات به شکل کتاب تقریباً در همه‌ی کشورهای انگلیسی‌زبان دنیا منتشر می‌شود؛ در جایی که به میلیون‌ها نفری خدمت می‌کند که آرزو دارند راز موفقیت را از طریق به کارگیری قوه‌ی

ابتکار شخصی فرا گیرند. همچنین به چند زبان گوناگون دنیا ترجمه شده است. هدف از طرح آن کمک به افرادی است که از انجام کار بیشتر از مزد دریافتی واهمه ندارند و آرزو می کنند سهم خود را از این فرصت به نوعی ثروت تبدیل کنند.

پاداشی که الان این گزارشگر پیشین روزنامه در ازای بیست سال کار «بدون سود» می گیرد، ثروتی کافی برای رفع تمامی نیازهایش به او می دهد. از جمله بزرگ ترین این ثروت ها عبارتند از: آسودگی خاطر، رفاقت های بی قیمت در سراسر دنیا، و نوعی خوشبختی دیرپاست؛ و این سرنوشت هر کسی است که کار دلخواهش را یافته است، آن را دوست دارد، و مصرانه در اجرایش درگیر است.

شما به خاطر خواهید داشت که چارلز شواب به عنوان کارگری شروع به کار کرد که از جد و جهد بیشتر هراسی نداشت. چند سال بعد، واگن راه آهن او روی خط فرعی در کارخانه ی فولادش در پنسیلوانیا به کار افتاد. صبح روزی سرد و یخ زده بود. همین که از واگن پیاده شد با مرد جوانی روبه رو شد که با دفتری در دست و با عجله توضیح داد که در دفتر مرکزی شرکت فولاد دستیار است، و آمده بود تا ببیند آیا آقای شواب لازم داشت یادداشتی نوشته شود، پیغامی فرستاده شود یا کارهایی از این قبیل. آقای شواب پرسید: «کی از شما خواست مرا ملاقات کنید؟»

مرد جوان پاسخ داد: «هیچ کس. من اعلامیه ی ورود شما را دیدم، از آن رو پایین آمدم تا شما را ببینم، به امید این که خدمتی از دستم بریاد.»

فکرش را بکنید! او آمده بود به امید این که شاید بتواند کاری انجام دهد که برایش اضافه حقوقی نمی گرفت. او بنا به قوه ی ابتکار خودش آمد، بدون این که کسی به او گفته باشد.

آقای شواب به خاطر دقتش از او تشکر کرد، ولی گفت در این لحظه هیچ نیازی به کمک ندارد. پس از این که اسم مرد جوان را با دقت به خاطر سپرد، جوانک را سر کارش برگرداند.

آن شب، وقتی واگن راه آهن خصوصی شواب برای بازگشتش به نیویورک سیتی بسته شد، مرد جوان مشتاق را هم با خود برد. او بنا به تقاضای آقای شواب، برای خدمت در نیویورک به عنوان یکی از معاونان شخصی غول فولاد منصوب شده بود. اسم جوانک ویلیامز بود. او چند سال در تأسیسات آقای شواب ماند، و در طول این ایام فرصت ها برای ترفیع ناخواسته یکی پس از دیگری به او رو آوردند.

عجیب است که چگونه چنین فرصت‌هایی شیوه‌ای برای گرفتن ردِ افرادی دارند که پیمودن مسافت اضافی را برای خود به صورت وظیفه درمی‌آورند، و آن‌ها همیشه این کار را بسیار قاطعانه انجام می‌دهند. سرانجام فرصتی نصیب ویلیامز جوان شد که نتوانست آن را رد کند. او رئیس و سهامداریکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های دارویی آمریکا شد؛ شغلی که ثروتی به مراتب بزرگ‌تر از نیازهایش به او ارزانی داشت.

جا دارد در این جا موضوع مهمی را درباره‌ی عادت پیمودن راه اضافی از طریق انجام کار بیشتر از مزد دریافتی، به شما یادآوری کنم و آن تأثیر عجیبی است که بر افرادی می‌گذارد که آن را انجام می‌دهند. بزرگ‌ترین فایده‌ی این عادت نصیب کسانی نمی‌شود که از این خدمات بهره می‌گیرند، بلکه نصیب کسانی می‌شود که این خدمات را ارائه می‌دهند. فواید آن به شکل یک «نگرش ذهنی» تغییر یافته ظاهر می‌شود که به آن‌ها اعتبار بیشتر نزد افراد دیگر، اعتماد به نفس بیشتر، قوه‌ی ابتکار قوی‌تر، اشتیاق بیشتر، دید بهتر، و قطعیت بیشتر هدف می‌دهد.

امرسون گفت: «کار را انجام بده تا قدرت به دست آوری.» آه بله، قدرت! بدون قدرت در این دنیا چه کار می‌توانیم بکنیم؟ این قدرت باید قدرتی باشد که افراد دیگر را به جای دفع، جذب کند. باید به شکل قدرتی باشد که از قانون بازده‌های فزاینده رونق بگیرد، قانونی که عملکرد آن باعث می‌شود نتیجه‌ی اعمال و کردار شخص چند برابر به او بازگردد.

شمایی که برای دستمزد کار می‌کنید باید درباره‌ی موضوع کاشت و برداشت بیشتر یاد بگیرید. آن‌گاه درک می‌کنید چرا هیچ‌کس نمی‌تواند تا ابد دانه‌ی خدمات‌رسانی ناکافی بکار در حالی که خرمی از دستمزد کامل درو کند. آگاه می‌شوید که باید به عادت تقاضای حقوق یک روز کامل در ازای یک روز ناقص کار خاتمه داد.

شمایی که برای دستمزد کار نمی‌کنید، ولی دوست دارید از چیزهای بهتر زندگی بیشتر به دست بیاورید، بگذارید چند کلمه با شما حرف بزنیم. چرا سر عقل نمی‌آیید و دست به کار نمی‌شوید تا خواسته‌های خود را از راهی آسان و مطمئن به دست آورید؟ بله، راهی آسان و مطمئن وجود دارد که شخص را به هر آنچه از زندگی می‌خواهد می‌رساند. راز آن بر تمامی کسانی فاش می‌شود که پیمودن

مسافت اضافی را وظیفه‌ی خود قرار داده‌اند. این راز به هیچ طریق دیگری نمی‌تواند فاش شود، چون مسافت اضافی در آن پیچیده شده است.

کوزه‌ی طلا در «انتهای رنگین کمان» فقط داستان جن و پری نیست. پایان آن مسافت اضافی نقطه‌ای است که رنگین کمان تمام می‌شود، و آن همان جایی است که کوزه‌ی طلا پنهان شده است.

معدود افرادی به «انتهای رنگین کمان» می‌رسند. وقتی به جایی می‌رسیم که فکر می‌کردیم انتهای رنگین کمان است، درمی‌یابیم که هنوز خیلی دور است. اشکال بیشتر ما این است که بلد نیستیم چگونه رنگین کمان‌ها را دنبال کنیم. کسانی که از این راز آگاه‌اند، می‌دانند که فقط با پیمودن مسافت اضافی می‌توان به تهِ رنگین کمان رسید.

اواخر بعد از ظهر یک روز ویلیام دورانت، مؤسس جنرال موتور، پس از پایان ساعات کار به بانکش رفت و خواهشی کرد که اغلب در طول ساعات کار بانکی برآورده می‌شد.

آقایی که کار او را انجام داد کارول دونس، کارمند رده پایین بانک، بود. او نه فقط کار آقای دورانت را با کارایی راه انداخت، بلکه مسافت اضافی را هم پیمود و ادب را به خدمتش اضافه کرد. او باعث شد آقای دورانت گمان کند که خدمت به او مایه‌ی خوشحالی است. این رویداد ناچیز به نظر آمد، و به خودی خود اهمیت چندانی نداشت. با وجود آن، بدون اطلاع آقای دونس، مقدر شده بود این ادب پیامدهای بسیار مهمی داشته باشد.

روز بعد آقای دورانت از دونس خواست به دفترش بیاید. آن ملاقات به پیشنهاد یک شغل انجامید که دونس آن را پذیرفت. به او میزی در اداره‌ی کل دادند؛ جایی که حدود یکصد نفر دیگر کار می‌کردند. حقوق شروع کارش به نسبت کم بود.

در پایان روز اول، وقتی صدای زنگ پایان روز کاری را اعلام کرد، دونس متوجه شد تمامی کارمندان کت و کلاه‌هایشان را برداشتند و به طرف در هجوم بردند. او باز هم نشست، منتظر ماند تا دیگران دفتر را ترک کنند. سپس پشت میزش ماند، فکر کرد چرا همه این قدر عجله نشان دادند تا در همان ثانیه‌ی دست کشیدن از کار بروند.

پانزده دقیقه‌ی بعد، آقای دورانت در دفتر خصوصی خود را باز کرد و دید دونس هنوز پشت میزش نشسته است. از او پرسید آیا می‌داند که او حق داشت تا ساعت پنج‌ونیم کار کند. دونس جواب داد: «آه بله، ولی می‌خواستم در ازدحام زیر دست و پا نمانم.» و آن‌گاه پرسید آیا می‌تواند در خدمت آقای دورانت باشد. به او گفته شد مدادی برای غولِ موتور بیابد. او مداد را یافت، درون مدادتراش گذاشت و آن را به آقای دورانت داد، آقای دورانت از او تشکر کرد و شب‌به‌خیر گفت. در پایان ساعت کاری روز بعد، باز هم آقای دونس پشت میزش باقی ماند. او این دفعه با هدف منتظر ماند. اندکی بعد آقای دورانت از دفتر خصوصی‌اش بیرون آمد و دومرتبه از دونس پرسید آیا می‌دانست که ساعت پنج‌ونیم زمان اتمام کار است.

دونس با لبخندی گفت: «بله. می‌دانم که این زمان ترک کار برای دیگران است؛ اما نشنیده‌ام کسی

بگویند که بعد از اتمام کار، من باید دفتر را ترک کنم، از آن رو تصمیم گرفتم همین جا بمانم تا شاید بتوانم خدمت کوچکی به شما بکنم.»

دورانت با تعجب گفت: «چه امید عجیبی، این ایده را از کجا گرفتی؟»

دونس جواب داد: «از صحنه‌ای گرفتم که در این جا هر روز در زمان اتمام کار شاهدش هستم.» آقای دورانت غرغرکنان پاسخی داد که دونس به روشنی نشنید و به دفترش بازگشت.

از آن موقع به بعد، دونس همیشه پس از پایان ساعت کاری پشت میزش می ماند تا وقتی که می دید آقای دورانت کارش را ترک می کرد. با این که به او اضافه کاری نمی دادند. هیچ کس به او نگفت این کار را بکند. هیچ کس برای ماندن قول چیزی به او نداد، و تا آن جا که ناظر اتفاقی می توانست ببیند او وقتش را هدر نمی داد.

چند ماه بعد، دونس به دفتر آقای دورانت احضار و مطلع شد که او را برای کارخانه‌ی جدیدی برگزیده بودند که به تازگی خریداری شده بود تا بر نصب ماشین‌آلات کارخانه نظارت کند.

مجسم کنید! یک کارمند سابق بانک ظرف چند ماه کارشناس ماشین‌آلات شود.

دونس بدون جروبحث مأموریت را قبول کرد و راه خود را پیش گرفت. او نگفت که آقای دورانت، من چیزی از نصب ماشین‌آلات نمی دانم. او نگفت که این کار من نیست، یا من برای نصب ماشین‌آلات حقوق نمی گیرم. نه، او سر کارش رفت و آنچه از او خواسته بودند انجام داد. به علاوه، او با نگرش ذهنی دلپذیری بر سر آن کار رفت.

سه ماه بعد، کار به اتمام رسید. به قدری خوب انجام شد که آقای دورانت دونس را به دفترش احضار کرد و از او پرسید کار با ماشین‌آلات را کجا یاد گرفته بود. دونس توضیح داد: «اوه، من هرگز یاد نگرفتم، آقای دورانت. فقط دور و بر را گشتم، مردانی را یافتم که این کار را بلد بودند، آن‌ها را به کار گرفتم، و آن‌ها هم کار را انجام دادند.»

آقای دورانت با تعجب گفت: «عالیه! دو نوع افراد هستند که ارزشمندند. یکی آن که می تواند کاری انجام دهد و آن را به خوبی انجام می دهد، بدون این که شکایت کند از او زیاد کار کشیده اند. دیگری کسی است که می تواند دیگران را وادار کند کارها را به خوبی انجام دهند، بدون شکایت. تو هر دو نوع

پیچیده شده در یک بسته بندی هستی.»

دونس از او به خاطر تعریفش تشکر کرد و رفت.

دورانت تقاضا کرد: «لحظه‌ای صبر کن. فراموش کردم به تو بگویم تو مدیر جدید کارخانه‌ای هستی

که تازه نصب کردی، و حقوق تو برای شروع درست دوبرابر شده است.»

ده سال بعد، ارتباط با آقای دورانت بین ده و دوازده میلیون دلار برای کارل دونس ارزش داشت، که

در آن زمان مبلغ هنگفتی بود. وی مشاور صمیمی پادشاه موتور شد و در نتیجه، خود را ثروتمند ساخت.

اشکال عمده‌ای که اغلب ما داریم این است که افرادی را می‌بینیم که موفق شده‌اند و آن‌ها را در

ساعت پیروزی‌شان ارزیابی می‌کنیم، بدون این که به خود زحمت بدهیم تا دریابیم که چگونه و چرا

موفق شدند.

در داستان کارل دونس موضوع بسیار مهیجی به چشم نمی‌خورد. رویدادها در طول روز کاری اتفاق

افتاد، بدون این که حتی اشخاص معمولی که کنار دونس کار می‌کردند متوجه شوند. ما شک نداریم

که بسیاری از این همکاران به او حسادت کردند، چون معتقد بودند که مورد لطف آقای دورانت قرار

گرفته بود، آن هم به واسطه‌ی نوعی جاذبه یا اقبال، یا هر چه که آن‌هایی که به موفقیت نمی‌رسند

به عنوان بهانه‌ای برای توجیه موفقیت نشدن خویش به کار می‌برند.

خیلی خب، رک و پوست کنده بگویم، دونس «جاذبه‌ای» درونی به سمت آقای دورانت داشت!

وی آن «جاذبه» را با قوه‌ی ابتکار خاص خویش و با پیمودن مسافت اضافی در قضیه‌ای ایجاد کرد که

به کم‌اهمیتی تراشیدن نوک مدادی در وقتی بود که هیچ درخواستی جز مدادی ساده از او نشده بود.

وی آن را با ماندن پشت میزش ایجاد کرد به امید آن که شاید پس از پایان ازدحام کارکنان در ساعت

پنج‌ونیم هر روز عصر، به کارفرمایش کمکی بکند.

وی آن را با به کارگیری حق خود از قوه‌ی ابتکار شخصی ایجاد کرد، از طریق یافتن مردانی که بلد

بودند چگونه ماشین‌آلات را نصب کنند، به جای این که از دورانت بپرسد کجا یا چگونه چنین مردانی را

بیابد.

وقتی این رویدادها را گام به گام و تا آخر دنبال کنید، در خواهید یافت که موفقیت دونس فقط و فقط

مرهون ابتکار عمل خودش بود. به علاوه، این داستان حاوی مجموعه‌ای از وظایف کوچکی است که به خوبی اجرا شدند، آن هم با نگرش ذهنی مناسب. شاید یکصد نفر دیگر برای آقای دوران‌ت کار می‌کردند که می‌توانستند به خوبی دونس کار کنند، ولی اشکال این افراد این بود که آن‌ها در صدد رسیدن به «انتهای رنگین کمان» بودند، ولی هر روز عصر در شلوغی ساعت پنج و نیم از آن فرار می‌کردند.

سال‌ها پس از آن، دوستی از کارول دونس پرسید که چگونه فرصت بودن با آقای دوران‌ت را به دست آورد. وی با تواضع جواب داد: «من فقط این را وظیفه‌ی خود قرار دادم تا سر راهش قرار گیرم، طوری که می‌توانست مرا ببیند. وقتی به اطراف نگاه می‌کرد و به خدمت کوچکی نیاز داشت، مرا صدا می‌کرد، چون تنها شخص در دیدرس بودم. او به تدریج به صدا کردن من عادت کرد.»
بفرمایید! آقای دوران‌ت به صدا کردن او عادت کرد. علاوه بر این، وی دریافت که دونس می‌تواند با پیمودن مسافت اضافی مسؤولیت‌ها را بپذیرد و پذیرفت.

افسوس که بسیاری از مردم چیزی از این روحیه‌ی پذیرفتن مسؤولیت‌های بزرگ‌تر درک نمی‌کنند. افسوس که اغلب ما بنا نمی‌کنیم تا بیشتر درباره‌ی مزیت‌های سبک زندگی خود و کمتر درباره‌ی نبود فرصت‌ها سخن بگوییم.

آیا امروز کسی در دنیا زندگی می‌کند که به‌طور رسمی ادعا کند که کارول دونس دارا تر شده بود اگر طبق مقررات مجبور می‌شد در ازدحام جمعیت، کارش را در ساعت پنج و نیم عصرها کند؟ اگر این کار را کرده بود، برای نوع کاری که انجام می‌داد دستمزدی استاندارد گرفته بود. چرا او باید بیشتر گرفته باشد؟

سرنوشت او در دست‌های خودش قرار داشت و در این یک امتیاز ویژه‌ی مجزا و منفرد خاتمه یافت؛ امتیاز ویژه‌ای که هر فردی باید از آن برخوردار باشد: امتیاز ابتکار شخصی که او به واسطه‌ی به‌کارگیری پیمودن مسافت اضافی آن را به صورت عادت درآورد. همین کل داستان را شرح می‌دهد. هیچ راز دیگری در موفقیت دونس وجود ندارد. وی این را قبول دارد، و هرکسی که با کم و کیف ارتقای او از فقر به ثروت آشنا باشد، این را می‌داند.

چیزی وجود دارد که به ظاهر هیچ کس نمی‌داند: چرا تعداد زنان و مردانی که مثل کارول دونس نیروی نهفته در انجام کار بیشتر از مزد دریافتی را کشف می‌کنند این قدر کم است؟ این امر بذر هر موفقیت بزرگی را در خود دارد. راز هر موفقیت شایان توجه است، و با وجود این به قدری کم درک می‌شود که بیشتر مردم آن را به چشم حقه‌ای زیرکانه می‌نگرند که با آن کارفرمایان می‌کوشند از کارمندان خود کار بیشتر بگیرند.

روحیه‌ی بی‌تفاوتی نسبت به عادت پیمودن مسافت اضافی به نحو چشمگیری توسط دیوانه‌ی عاقل‌نمایی ابراز شد که یک بار از هنری فورد تقاضای کار کرد. آقای فورد از این آقا درباره‌ی تجربه‌اش، عاداتش، و دیگر مسائل عادی سؤال کرد و از جواب‌ها راضی بود. سپس پرسید: «برای خدماتت چقدر پول می‌خواهی؟» آن آقا این سؤال را سربالا جواب داد و دست‌آخر آقای فورد گفت: «بسیار خوب، فرض کن دست به کار می‌شوی و به ما نشان می‌دهی چه کار می‌توانی بکنی، و ما پس از این که امتحانت را پس دادی تمامی آنچه ارزشش را داری به تو خواهیم داد.» آقای عقل کل با تعجب گفت: «من در جایی که همین حالا کار می‌کنم بیشتر از آن می‌گیرم.» و ما شک نداریم که او واقعیت را گفت.

این با صراحت نشان می‌دهد چرا این همه مردم در زندگی پیش نمی‌روند. آن‌ها در جایی که هستند «بیشتر از آنچه می‌ارزند می‌گیرند» و هرگز یاد نمی‌گیرند چگونه با ارزشمندتر شدن پیشرفت کنند. داستان معروفی به نام «پیغامی برای گارسیا» نقل می‌کند که چگونه رئیس جمهور ویلیام مک‌کینلی به سرباز جوانی به نام رووان مأموریت داد تا پیغامی را از طرف دولت آمریکا به گارسیا، سردسته‌ی شورشیان در طول جنگ آمریکا و اسپانیا که جایگاهش به‌طور دقیق معلوم نبود، برساند. سرباز جوان پیغام را گرفت و راهی جنگل‌های کوبا شد. سرانجام گارسیا را پیدا کرد و یادداشت را به او داد. کل ماجرا همین بود، فقط سربازی خصوصی که دستوراتش را در شرایط دشوار اجرا کرد و کار را انجام داد، بدون این که با بهانه‌ای برگردد.

داستان به تخیلات دامن زد و در سراسر دنیا پخش شد. عمل ساده‌ی مردی که کاری را انجام داد که به او محول شده بود، و انجام آن کار به نحو احسن، به صورت اخبار دست اول درآمد. پیغامی برای

گارسیا به شکل کتابی کوچک چاپ شد و فروشی بیش از ده میلیون جلد داشت که برای چنین نشریه‌هایی خیلی زیاد بود. این تک‌داستان نویسنده را مشهور کرد، حالا ثروتمند کردن او به کنار. تمام دنیا مصرانه خواهان چنین افراد نایابی هستند. وجودشان در هر فعالیتی لازم است. صنعت دنیا همواره موقعیت‌های شاهانه‌ای برای افرادی دارد که بتوانند مسؤولیت‌ها را تقبل کنند و با نگرش ذهنی مثبت کار را انجام دهند، با پیمودن مسافت اضافی.

اندرو کارنگی بیش از چهل تن از چنین مردانی، از جمله چارلز شواب، را از جایگاه دون کارگران روزمزد به جایگاه میلیونرها رساند. وی قدر افرادی را می دانست که مایل بودند مسافت اضافی را طی کنند. هر جایی از این افراد را یافت، «یافته اش» را به درون حلقه‌ی کارش آورد و فرصتی به او داد تا «تمامی آنچه ارزشش را داشت» به دست بیاورد.

شواب کار با کارنگی را در حالی آغاز کرد که توانایی اش در حد یک تیرکوب روزمزد بود؛ اما قدم به قدم به قله صعود کرد و به مرد دست راست کارنگی تبدیل شد. افراد به واسطه‌ی یک انگیزه کارها را انجام می دهند یا از انجام آن‌ها خودداری می کنند. سالم‌ترین انگیزه برای عادت به پیمودن مسافت اضافی این حقیقت است که با شیوه‌هایی به پیروان خود پاداش‌های جاودانه‌ای می بخشد که به قدری تعدادشان زیاد است که گفتنی نیست

تا به حال کسی ندیده است شخصی بدون انجام کار بیشتر از دستمزد، به موفقیتی دائمی رسیده باشد. همانند این عادت در قوانین طبیعت نیز یافت می شود. مجموعه‌ی شواهد حقیقی برای صحت و درستی آن وجود دارد که فقط افرادی که عادت به پیمودن مسافت اضافی دارند، آن را تأیید می کنند. این عمل مبتنی بر عقل سلیم و عدالت است.

بهترین شیوه‌های آزمودن سلامت این اصل این است که به عنوان بخشی از عادات روزانه‌ی فرد اجرا شود. برخی حقایق را فقط می توانیم از طریق تجربه‌ی خود بشناسیم.

بعضی‌ها خواهند گفت: «من همین حالا هم بیشتر از دستمزدم کار می کنم، ولی کارفرمایم به قدری خودخواه و طماع است که این خدمت من را تشخیص نمی دهد.» همه‌ی ما می دانیم افراد طماعی هستند که خواهان خدمتی بیشتر از آن هستند که حاضرند برایش پول بدهند.

کارفرمایان خودخواه مثل قطعات سفال در دست‌های سفالگرند. به واسطه‌ی طمعشان می توان آن‌ها را واداشت به کسی پاداش دهند که به آن‌ها خدمتی بیشتر از آن که برایش دستمزد می گیرد، ارائه کند.

کارفرمایان طماع دوست ندارند خدمات شخصی را از دست بدهند که عادت به پیمودن مسافت اضافی دارد. آن‌ها ارزش چنین کارمندانی را می دانند. بنابراین، از این عادت می توان به عنوان اهرم و

تکیه گاهی برای رهانیدن آن‌ها از طمعشان سود جست.

افراد زیرک این را وظیفه‌ی خود قرار می‌دهند تا با انجام کار بیشتر و بهتر از هر کارمند دیگری وجودشان برای کارفرمای طماع ضروری شود. کارفرمایان طماع، برای جدانشدن از چنین کارمندی دارایی‌های باارزش خود را خواهند داد. بنابراین حرص و آز نسبت داده شده به کارفرمایان به دارایی باارزشی برای فردی تبدیل می‌شود که عادت دارد مسافت اضافی را طی کند.

ما دست کم صدبار شاهد اجرای این شگرد به عنوان وسیله‌ای برای گول زدن کارفرمایان طماع از طریق به کارگیری نقاط ضعفشان بوده‌ایم.

گاه کارفرمای طماع موفق نمی‌شد تا با سرعت مورد انتظار حرکت کند، ولی این از بدقابالی او بود، چون همان کارمند توجه کارفرمای رقیب را جلب می‌کرد که برای خدمات او ارزش قایل بود و آن را به دست می‌آورد.

هیچ راهی برای فریب دادن افرادی که عادت پیمودن مسافت اضافی را دارند وجود ندارد. اگر آن‌ها از منبعی تأییدیه‌ی مقتضی نگیرند، تأییدیه خود به خود از منبع دیگری می‌رسد و آن هم اغلب هنگامی که کمترین انتظارش می‌رود.

افرادی که مسافت اضافی را طی می‌کنند و این کار را با نوع مناسب نگرش ذهنی انجام می‌دهند هرگز وقت خود را صرف یافتن شغل نمی‌کنند. نیازی ندارند این کار را بکنند، چون همیشه کار در صدد یافتن آن‌هاست. رکودهای اقتصادی می‌آیند و می‌روند، ممکن است کاسبی خوب باشد یا ضعیف، ممکن است مملکت در جنگ باشد یا در صلح، ولی افرادی که خدماتی بهتر و بیشتر از دستمزدی که می‌گیرند ارائه می‌دهند وجودشان ضروری می‌شود و به این وسیله خود را در برابر بیکاری بیمه می‌کنند.

دستمزدهای بالا و ضرورت، خواهرهای دوقلو هستند. آن‌ها همواره بوده‌اند و همواره خواهند بود. پیمودن مسافت اضافی نه فقط فی‌نفسه ارزشمند است، بلکه کار شخص نیز از آن نفع می‌برد. در حقیقت، پیمودن مسافت اضافی باعث ایجاد شعور کاری می‌شود، همان گونه که در فصل بعد توضیح خواهیم داد.

پیمودن مسافت اضافی باعث ایجاد شعور کاری مناسب می شود

بسیاری از شرکت ها راهکار پیمودن مسافت اضافی را در دفتر هیأت نمایندگی شرکت خود ثبت می کنند. یکی از شرکت های هواپیمایی معروف ما چنین شرکتی است. مؤسس شرکت همه ی کارها را درست انجام داده است، و به دلیل فهرست متقاضیان مشتاق به کار در این شرکت معروف شده است. یکی از عوامل مهم موفقیت این شرکت، دادن خدمات بی نظیر به مشتری است.

بنیانگذار شرکت می گوید: «می دانم ساده به نظر می آید، لیکن من مدام می گویم اصل مهم خدمات رسانی را رعایت کنید. طوری به دیگران خدمات رسانی کنید که دوست دارید به خودتان خدمت کنند. من از کارمندانمان می پرسم که آیا شما دوست دارید به رستوران یا فروشگاه بزرگی بروید و با فروشنده ای روبه رو شوید که نسبت به شما بی تفاوت باشد، به نیازها و خواسته های شما اهمیت ندهد و طوری با شما رفتار کند انگار شما یک شیء هستید؟ بسیار خوب، باید جواب همه این باشد که نه، من این رو دوست ندارم. آن گاه به آن ها می گویم که خب پس، ریاکار نباشید. خدمات بهتر بدهید، خدماتی بدهید که خود شما دوست دارید بگیرید.»

داستان آموزنده ی ادوارد چوت

افراد باهوش و عاقل راه رسیدن به ثروت را با اجرای داوطلبانه ی اصل پیمودن مسافت اضافی برای سود مالی کشف کرده اند. هر چند آن ها که به راستی عاقل هستند می دانند بزرگ ترین بازدهی این اصل بر حسب رفاقت هایی ظاهر می شود که تا آخر عمر دوام می آورند، در روابط انسانی هماهنگ، در اجرای کار مورد علاقه، در توانایی درک افراد، در تمایل به تقسیم موهبت ها با دیگران؛ که همه ی این ها جزو دوازده ثروت زندگی هستند.

ادوارد چوت کسی است که این حقیقت را شناخت و شاه کلید ثروت را به دست آورد. وی در لوس آنجلس زندگی می کرد و فروشنده ی بیمه ی عمر بود. در ابتدای حرفه اش به عنوان فروشنده ی بیمه ی عمر قوت بخور و نمیری از تلاش هایش به دست می آورد، ولی در آن میدان رکوردشکن نبود. تمامی پول خود را در اثر مشارکت کاری ناموفق از دست

داد و خود را پایین نردبان دید، و مجبور شد دست به اقدامی دیگر بزند. من گفتم «مشارکت کاری ناموفق»، ولی شاید باید می گفتم «مشارکت کاری مساعد»، چون باخت او وادارش کرد بایستد، نگاه کند، بیندیشد، و سر به جیب تفکر فرو ببرد که چرا سرنوشت به ظاهر بعضی ها را به جایگاه های رفیع موفقیت می رساند، ولی دیگران را محکوم به شکست دایم یا موقت می کند.

به واسطه ی تعمق هایش به دانش آموز فلسفه ی موفقیتی بدل شد که اندرو کارنگی از طریق حرفه ی درخشانش در ارائه اش سهیم شد. وقتی آقای چوت به درس پیمودن مسافت اضافی رسید، حس عمیقی از درک او را بیدار کرد که پیشتر هرگز تجربه نکرده بود، و تشخیص داد که فقدان ثروت مادی می تواند فرد را به سمت منبع ثروت های بزرگ تر، شامل نیروهای روحانی خود شخص، راهنمایی کند. با این کشفیات آقای چوت بنا کرد به تصرف یک به یک دوازده ثروت زندگی که مهم ترین آن ها ایجاد نگرش ذهنی مثبت بود. مدتی به مقدار بیمه ی عمری که باید می فروخت فکر نکرد، و به دنبال فرصت هایی در اطراف خود گشت تا در خدمت کسانی باشد که غرق در مشکلاتی حل نشدنی بودند. اولین فرصت زمانی پیش پایش قرار گرفت که مرد جوانی را در بیابان های کالیفرنیا پیدا کرد که در سرمایه گذاری در معدن شکست خورده و با گرسنگی مواجه شده بود. مرد جوان را به خانه آورد، به او غذا داد، روحیه اش را تقویت کرد، و او را در خانه اش نگه داشت تا وقتی شغل خوبی برایش پیدا کرد. آقای چوت که به خود نقش فردی خیر را داد، به هیچ وجه به فکر سود مالی نبود، چون می دانست که هرگز پسر بچه ای فقیر و دل شکسته خریدار آتی بیمه ی عمر نمی شود.

آن گاه فرصت های دیگر برای کمک به افراد کم اقبال چنان سریع خود را به او نشان دادند که به نظر می آمد، انگار آقای چوت خود را به آهن ربایی تبدیل کرده است که فقط افراد با مشکلات حاد را جذب می کند تا مشکلاتشان را حل کند.

اما ظاهر امر فریبنده بود، چون او فقط داشت از دوره ی آزمونی عبور می کرد که از طریق آن می توانست حسن نیت خود را در کمک به دیگران نشان دهد. دوره ای که - بیا بید فراموش نکنیم - هر کسی که اصل پیمودن مسافت اضافی را اجرا می کند باید به نحوی آن را تجربه کند.

آن‌گاه صحنه تغییر یافت و کار و بار آقای چوت یکدفعه طوری شد که شاید پیش بینی نکرده بود. فروش بیمه‌ی عمر بالاتر و بالاتر رفت، تا این‌که سرانجام به بالاترین میزان رسید و معجزه‌ها روی داد. یکی از جامع‌ترین بیمه‌نامه‌هایی که تا آن زمان نوشته بود به کارفرمای مرد جوانی فروخته شد که او همراهی‌اش کرده بود. فروش بدون تقاضای آقای چوت انجام شد. باقی فروش‌ها به همین طریق سر راهش قرار گرفتند، تا این‌که به راستی فروشش، بدون تلاش چندانی، بیشتر از پیش شد؛ بیشتر از زمانی که با زحمت بسیار می‌کوشید تا بفروشد. علاوه بر این، وی از حوزه‌ای از فروشندگی در بیمه‌ی عمر بهره‌برداری کرده بود که در آن مبالغ حاصل از فروش بیمه‌نامه بسیار زیاد بود. رهبران با مسؤولیت‌های بزرگ و امور مالی وسیع به دنبال او آمدند تا درباره‌ی موارد بیمه‌ی عمرشان با آن‌ها مشاوره کند. کارش توسعه یافت تا این‌که او را به هدفی رساند که تمامی فروشندگان بیمه‌ی عمر غبطه‌ی آن را می‌خوردند: عضویت مادام‌العمر در کنفرانس میزگرد میلیون‌دلاری. چنین امتیازی فقط نصیب کسانی می‌شود که مدت سه سال متوالی هر سال یک میلیون دلار در امر بیمه فروش داشته باشند. در آن زمان فقط پنجاه و هفت نفر پیش از او به این موفقیت برجسته دست یافته بودند. از آن‌رو، چوت در جستجوی ثروت معنوی، ثروت مادی را هم یافت، و آن‌ها را در مقادیری بسیار بیشتر از آن‌که پیش‌بینی کرده بود کسب کرد. آقای چوت فقط شش سال پس از این‌که در نقش شخص خیربازی کرد، بیش از دو میلیون دلار از فروش بیمه‌ی عمر در طول چهار ماه اول سال به دست آورد. داستان موفقیتش به تدریج در سراسر مملکت پخش شد و به همین دلیل دعوت‌نامه‌هایی دریافت کرد تا پیش از بستن قراردادهای بیمه‌ی عمر برای فروشندگان بیمه‌ی عمری سخنرانی کند که می‌خواستند بدانند چگونه برنامه‌ریزی کرده بود تا خود را به چنین موقعیت رشک‌آوری در آن حرفه برساند. او برایشان تعریف کرد! و برعکس عادت معمول افراد موفق، فروتنی قلبی‌ای را نشان داد که الهام‌بخش او بود، و با صراحت قبول کرد که موفقیتش نتیجه‌ی به‌کارگیری فلسفه‌ی دیگران بوده است.

افراد موفق متوسط تمایل دارند بکوشند تا این نظر را طوری دیگر منتقل کنند که موفقیت آن‌ها مرهون زرنگی و فرزنگی آنان است و خود را مدیون معلمان و مربیان خود نمی‌دانند؛ اما بر همه آشکار است که تا به حال هیچ‌کس، بدون همکاری دوستانه‌ی دیگران، به درجه‌ی بالای موفقیت جاودانه نرسیده است، و تا به حال کسی بدون کمک دیگران موفقیت جاودانه کسب نکرده است. ادوارد چوت به اندازه‌ی نیازش در ارزش‌های مادی ثروتمند است. هرچند در ارزش‌های معنوی به مراتب ثروتمندتر است، چون وی دوازده ثروت زندگی را کشف کرد، به خود اختصاص داد و از تمامی آن‌ها هوشمندانه بهره‌برداری کرد؛ ثروت‌هایی که پول از لحاظ اهمیت آخرین و کمترین آن‌هاست.

فصل ۶: عشق، منجی راستین بشر

به عنوان انسان عشق بزرگ‌ترین تجربه‌ی ماست و می‌تواند فرد را به جایی برساند که با علم مطلق الهی ارتباط برقرار کند.

وقتی با احساسات جنسی و هیجان ترکیب می‌شود می‌تواند شخص را از طریق دید خلاقانه به قله‌های رفیع موفقیت فردی برساند.

عشق، رابطه‌ی جنسی، و هیجان سه ضلع مثلث ابدی موفقیت معروف به نبوغ هستند. طبیعت نابغه‌ها را از هیچ راه دیگری خلق نمی‌کند. عشق سیمای ظاهری طبیعت معنوی بشر است.

رابطه‌ی جنسی به کلی زیست‌شناختی است، لیکن سرچشمه‌های عمل را در هر نوع تلاش خلاق عرضه می‌کند؛ از زبون‌ترین موجود خزنده گرفته تا فهم‌ترین تمامی مخلوقات یعنی انسان‌ها.

وقتی عشق و رابطه‌ی جنسی با روح هیجان تلفیق می‌شوند به راستی دنیا به وجد می‌آید، چون این‌ها عوامل بالقوه‌ی رهبرانی‌اند که متفکران فهم دنیا هستند.

عشق تمامی ابنای بشر را خویشاوند می‌کند. خودپسندی، حرص و آز و حسادت را از بین می‌برد. در جایی که عشق پایدار نماند عظمت راستین هرگز یافت نخواهد شد.

عشقی که من از آن سخن می‌گویم نباید با احساسات جنسی اشتباه گرفته شود، چون عشق در بالاترین و خالص‌ترین سیمای خودآمیزه‌ای از مثلث عشق است، با وجود این بزرگ‌تر از هر یک از سه جزو تشکیل‌دهنده‌ی آن است.

عشقی که من به آن اشاره می‌کنم «نیروی حیاتی» است، عامل حیات‌بخش، سرچشمه‌ی عمل تمامی تلاش‌های خلاق‌ی که بشر را به فرهنگ و حالت فرهیختگی کنونی‌اش رسانده است.

این همان عاملی است که خط مرزی شفاف‌ی بین انسان‌ها و تمامی مخلوقات زمین زیرپای ما کشیده است. همان عاملی است که مقدار فضایی را تعیین می‌کند که هر شخصی باید در قلب دیگران اشغال کند.

عشق پایه‌ی محکمی است که اولین ثروت از دوازده ثروت، نگرش ذهنی مثبت، را می‌توان بر آن بنا

نهاد و باید بدانیم که هیچ کس نمی تواند بدون عشق ثروتمند واقعی شود. عشق تار و پود تمامی یازده ثروت باقیمانده است. تمامی ثروت ها را زینت می بخشد و آن ها کیفیت استقامت می دهد و گواه آن با بررسی اجمالی تمامی کسانی آشکار می شود که ثروت مادی اندوخته اند لیکن به عشق دست نیافته اند.

عادت پیمودن مسافت اضافی به کسب آن عشق ناب منجر می شود، زیرا بیان هیچ عشقی بزرگ تر از عشقی نیست که از طریق خدماتی نشان داده می شود که متواضعانه به نفع دیگران ارائه می شود. امرسون چشم اندازی از نوع عشقی داشت که من به آن اشاره می کنم وقتی گفت: افرادی که ظرفیت تواضع، عدالت، عشق و عروج دارند، همین حالا روی سکویی قرار گرفته اند که مشرف بر علوم و فنون، سخن و شعر، عمل و مرحمت است. چون کسی که این قدر غرق در سعادت فانی باشد، پیشتر نیروهای ویژه ای را که انسان ها بسیار مغتنم می شمردند پیش بینی می کند. افراد بزرگوار خیلی خوب می دانند کسانی که به غریبه ها وقت، پول یا سرپناه می دهند. اگر این کار را از روی عشق انجام دهند نه از روی تظاهر، پاداش های بسیاری دریافت می کنند. از طرفی، زمانی را که به ظاهر از دست می دهد، بازپس می گیرند، و رنج هایی که می کشند تاوان خود را پس می دهد. این افراد به آتش عشق بشری دامن می زنند و سطح فضیلت مدنی را در میان نوع بشر بالا می برند. مغزهای بزرگ از هر سنی عشق را به عنوان اکسیر جاودانه ای به رسمیت شناخته اند که قلب های نوع بشر را محصور و همه ی ما را نسبت به یکدیگر مسؤول می کند. از بزرگ ترین مغزهایی که این ملت عمل آورد، رابرت گرین اینگرسول، نظریاتش درباره ی عشق را در اثر برجسته ای بیان کرد که مادامی که زمان تاب بیاورد زنده خواهد بود. وی گفت: عشق تنها کمان در ابر تیره ی زندگی است. ستاره ی صبح و شب است.

بر طفل صغیر می تابد، و پرتو خود را بر آرامگاه خموش می افکند. مادر هنر است، الهام بخش شاعر، میهن پرست و فیلسوف. فضا و روشنایی روح بخش هر خانه ای است، برافروزنده ی آتش هر اجاقی.

اولین رؤیای جاودانگی بود.

دنیا را از صدای موسیقی پر می کند، چون موسیقی صدای عشق است.

عشق ساحر و افسونگری است که چیزهای بی ارزش را به شادی تبدیل می کند، و از خاک رس

معمولی پادشاهان و ملکه های سلطنتی واقعی می سازد.

دل، رایحه ی آن گل شگفت انگیز است، و بدون آن شور و شوق مقدس، آن یورش الهی، ما از حیوانات

کمتریم؛ ولی با آن، زمین بهشت است و ما خدایان آن.

عشق عید تجلی است. جلال بخش، منزلت بخش و پالاینده است.

عشق یک الهام و تکوین است. دنیا زیبایی اش را و آسمان شکوهش را از عشق قرض می کند. عدالت،

ترک لذت های نفس، نیکوکاری و بخشش فرزندان عشق هستند.

«بدون عشق تمامی عظمت رنگ می بازد، اشراف زادگان از زندگی ساقط می شوند، هنر می میرد،

موسیقی معنای خود را از دست می دهد و به حرکات صرف هوا تبدیل می شود، و فضیلت از هستی

ساقط می شود.»

اگر فردی به راستی بزرگ باشد، تمامی ابنای بشر را دوست خواهد داشت. خوب ها و بدهای کل

بشریت را دوست خواهد داشت. خوب ها را با فخر و تحسین و لذت دوست خواهد داشت. بدها را با

غم و افسوس دوست خواهد داشت، زیرا آدمی، اگر به راستی بزرگ باشد، می داند که ویژگی های خوب

و بد در افراد اغلب فقط نتایج شرایطی است که آن ها، به علت نادانی شان، کنترل چندانی بر آن ندارند.

فرد، برای این که به راستی بزرگ باشد باید مهربان، دلسوز و بردبار باشد. وقتی مجبور شود درباره ی

دیگران قضاوت کند، با مهربانی عدالت را رعایت می کند، و همیشه جانب افراد ضعیف، جاهل و فقیر را

می گیرد.

بدین گونه شخص نه فقط مسافت اضافی را در روحیه ای از رفاقت راستین طی می کند، بلکه آن را

مشتاقانه و از سر لطف طی خواهد کرد. و اگر مسافت دوم کافی نباشد، باید سومی و چهارمی را، و

هر چند مسافت اضافی که لازم باشد، طی کند.

پیام گوینده پر محتوا بود. پس از این که سخنانش به اتمام رسید، و صحنه را ترک کرد، شمار زیادی سر

جای خود ماندند و گذاشتند سخنان قدرتمند او جذب شود. وقتی شنوندگان سالن کنفرانس را ترک کردند، پاسی از نیمه شب گذشته بود.

فصل ۷: عقل کل

اصل عقل کل پایه‌ی تمامی دستاوردهای بزرگ و سنگ بنای مهم پیشرفت‌های انسان است، خواه این پیشرفت فردی باشد و خواه جمعی. کلید کسب نیروی عظیم شخصی را در دسترس قرار می‌دهد. اصل عقل کل به‌عنوان اتحاد دو یا چند مغز تعریف شده است که در روحیه‌ای از همکاری و توازن کامل برای کسب هدفی مشخص ترکیب می‌شوند. کلید قدرت آن را می‌توان در واژه‌ی «توازن» یافت. بدون این عامل، ممکن است تلاش جمعی باعث ایجاد همکاری شود، ولی فاقد قدرتی خواهد بود که توازن از طریق هماهنگی تلاش ایجاد خواهد کرد.

اصول مسلمی که در ارتباط با اصل عقل کل از اهمیت عمده‌ای برخوردارند عبارتند از:

فرض یک

اصل عقل کل رسانه‌ای است که فرد می‌تواند از طریق آن از تجربه، آموزش، تحصیلات، دانش تخصصی، و توانایی فطری دیگران بهره‌ی کامل ببرد، آن قدر کامل که انگار مغزهای آن‌ها مغز خود فرد بوده است.

فرض دو

اتحاد یک یا چند مغز، در روحیه‌ای از هماهنگی کامل برای نیل به هدفی مشخص، مغز هر فردی را با میزان بالایی از الهام برمی‌انگیزاند، که می‌تواند به آن حالت ذهنی معروف به ایمان تبدیل شود. (تصویری جزئی از انگیزه و قدرت آن را می‌توان در رابطه‌ی دوستی نزدیک و در رابطه‌ی عشق تجربه کرد.)

فرض سه

مغز هر انسانی هم ایستگاهی گیرنده و هم ایستگاهی فرستنده برای تجلی ارتعاشات فکر است، و اثر برانگیزاننده‌ی اصل عقل کل، به وسیله‌ی آنچه اغلب به‌عنوان اندیشه‌خوانی معروف است و از طریق حس ششم عمل می‌کند، فکر را به عمل وامی‌دارد.

در این حالت بسیاری از اتحادهای تجاری و حرفه‌ای به واقعیت تبدیل می‌شوند، و به ندرت کسی تا

به حال به جایگاهی رفیع یا قدرتی جاودانه دست یافته است بدون این که اصل عقل کل را به کار برده باشد تا بتواند از طریق آن از مزایای سایر مغزها سود جوید.

فقط این حقیقت برای اثبات صحت و اهمیت اصل عقل کل کافی است، و این حقیقتی است که همه می توانند مشاهده کنند بدون این که از تیزبینی یا ساده لوحی خود بهره ی زیادی ببرند.

فرض چهار

اصل عقل کل، هنگامی که به طور جدی اعمال شود، این اثر را دارد که فرد را به بخش ناخودآگاه ذهن، و بخش های ناخودآگاه ذهن های هم پیمانان وصل می کند؛ واقعیتی که می تواند بسیاری از نتایج به ظاهر معجزه آسایی را توجیه کند که از طریق عقل کل به دست می آید.

فرض پنج

مهم ترین روابطی که از به کارگیری اصل عقل کل منتفع می شوند عبارتند از:

- در ازدواج

- در مذهب

- در ارتباط با شغل، حرفه، یا کار شخص

اصل عقل کل به توماس ادیسون این امکان را داد که به رغم نداشتن تحصیلات و آگاهی از علوم، به مخترعی بزرگ تبدیل شود؛ وضعیتی که به تمامی کسانی امید می دهد که چون تحصیلات رسمی ندارند به اشتباه خود را بسیار ناتوان می بینند.

با کمک اصل عقل کل، شخص می تواند با بهره گیری از دانش زمین شناسان ماهر، تاریخ و ساختار زمینی را بشناسد که روی آن زندگی می کنیم.

از طریق دانش و تجربه ی شیمیدانان، فرد می تواند از علم شیمی استفاده ی عملی کند بدون این که شیمیدانی مجرب باشد.

با کمک دانشمندان، متخصصان فنی، فیزیکدانان، و مکانیک های علمی، فرد می تواند به مخترعی موفق تبدیل شود بدون این که در هیچ یک از این رشته ها آموزش دیده باشد، همان طور که ادیسون

مخترع شد.

اهمیت پیمان‌ها

دو نوع عمومی پیمان عقل کل داریم:

۱. پیمان، به دلایل کاملاً اجتماعی یا شخصی، با خویشاوندان، مشاوران مذهبی، و دوستان، جایی که هیچ هدف یا سود مالی در میان نیست. مهم‌ترین این نوع پیمان، پیمان زناشویی است.
 ۲. پیمان‌ها برای پیشرفت تجاری، حرفه‌ای و اقتصادی، مشتمل بر افرادی است که انگیزه‌ای شخصی در ارتباط با موضوع پیمان دارند.
- حال بیایید برخی از مهم‌ترین نمونه‌های قدرتی را در نظر بگیریم که از طریق به کارگیری عقل کل به دست آمده‌اند.

اندرو کارنگی به صراحت پذیرفت که کل ثروتش را با به کارگیری اصل عقل کل اندوخته است؛ اصلی که از طریق آن یکی از بزرگ‌ترین تشکیلات صنعتی‌ای را دایر کرد که دنیا تا به حال دیده است. بیایید فراموش نکنیم که عقل کل او شامل کل سازمان کارکنان او می‌شد؛ از پست‌ترین مقامات گرفته تا بالاترین آن‌ها.

کارکنان اصلی عقل کل او، کارکنان نظارتی و مدیریتی او، از میان کارکنان عادی‌اش استخدام شدند، و وی به قدری اصل عقل کل را خوب درک کرد که تمامی کارگران را ترغیب کرد تا با نشانه گرفتن موقعیتی بهتر بیشترین استفاده را از این فرصت بکنند.

مردی که کارنگی سازمان فلسفه‌ی موفقیت فردی را به وی سپرد، با مساعدت آقای کارنگی، از مزایای بزرگ‌ترین پیمان عقل کلی برخوردار بود که تا آن زمان در چنین تصدی‌ای تشکیل شده بود. این عقل کل، شامل بیش از پانصد تن از رهبران صنعت کالیبر (اسلحه) آقای کارنگی می‌شد، و این پیمان طی دوره‌ای بیست‌ساله ادامه یافت و در طول این مدت تمامی افراد در این پیمان مزایای کامل تجارب صنعتی خود را در اختیار نویسنده‌ی این فلسفه قرار دادند.

این پیمان قدرتی را در دنیا به نمایش گذاشت که از طریق سه اصل اول این فلسفه می‌تواند کسب شود:

۱. عادت به پیمودن مسافت اضافی،

۲. قطعیت هدف، و

۳. عقل کل

الهام بخش قطعیت این هدف این بود که فلسفه‌ای مفید مبتنی بر تجارب افراد موفق در زمینه‌ی مالی را در اختیار عموم قرار دهد. این هدف فاقد خودخواهی بود، زیرا به‌طور کلی به نفع دیگران هدایت شد.

افراد پشت این هدف از پیش موفق بودند، ولی آن‌ها مزایای تسهیم دانش خود را تشخیص دادند، و همچنین مزایای نظام اقتصادی‌ای را تشخیص دادند که به هزینه‌ی افرادی بی‌شمار فقط به چند نفر سود می‌رساند.

تمامی افراد درگیر در آن پیمان نشان دادند که اصل پیمودن مسافت اضافی را درک کرده‌اند. آن‌ها این را با ارائه‌ی وقت و تجربیات، بدون پول و بدون قیمت، نشان دادند به این منظور که افراد این مملکت بتوانند از مزایای فلسفه‌ای برخوردار شوند که می‌گویند اساس راستین سبک زندگی بزرگ آمریکایی را تشکیل می‌دهد.

برای درک قدرت و مزایای این پیمان عقل کل منحصر به فرد به‌طور جامع، مجسم کنید اگر افتخار انتخاب پانصد رهبر صنایع آمریکایی را می‌داشتید که راضی می‌شدند دوره‌ای بیست‌ساله به‌عنوان راهنما و مربی شما خدمت کنند، آن‌هم بدون هزینه یا تعهد، برای شما چه معنایی داشت. شما از طریق همکاری گروه بسیار وسیعی از رهبران موفق، از مزایای کامل تمامی دانش و تجربه‌ای برخوردار می‌شدید که نتیجه‌ی توسعه‌ی نظام سرمایه‌داری آزاد آمریکایی است.

حقیرترین فرد می‌تواند با تشکیل پیمانی هماهنگ با هر کسی به انتخاب خودش از این اصل بهره‌مند شود. عمیق‌ترین و شاید سودمندترین کاربرد این اصل برای همه پیمان عقل کل در ازدواج است، به شرطی که انگیزه‌ی پشت آن پیمان، عشق باشد. این نوع پیمان نه فقط ذهن زن و شوهر را هماهنگ می‌کند، بلکه ویژگی‌های روحی آنان را نیز با هم ترکیب می‌سازد. مزایای چنین پیمانی باعث سرور و شادی هر دو طرف می‌شود. آن‌ها صمیمانه به فرزندان خود شخصیتی سالم می‌دهند و مبانی زندگی

موفق را به آن‌ها می‌آموزند.

نمونه‌ی غایی اصل عقل کل

بیاید صفحات زمان را به مدت نیم قرن به عقب ورق بزنیم و نگاهی به خانواده‌ای بیندازیم که رابطه‌ی عقل کل آن به ایجاد امپراتوری صنعتی عظیمی منجر شد که هم‌اکنون برای میلیون‌ها زن و مرد اشتغال فراهم می‌کند.

صحنه در آشپزخانه‌ی خانه‌ی حقیرشان شروع می‌شود.

شوهر یک مدل موتور بنزینی تکه‌تکه تولید کرده است. زنش با کمک قطره‌چکان قطره قطره بنزین در موتور می‌چکاند. شوهر شمع موتور را دستکاری می‌کند به این امید که با آن بنزین را مشتعل کند. پس از هفته‌ها تلاش خستگی‌ناپذیر - خستگی‌ناپذیر به این سبب که پشتیبان آن عشق بوده است - بنزین مشتعل می‌شود و چرخ هرزگرد موتور ابتدایی شروع به چرخیدن می‌کند.

هیچ پولی پشت این آزمایش نبود: هیچ چیز جز قطعیت هدف دو نفر پشت آن نبود؛ دو نفری که پیمان عقل کلی برای تحقق آن هدف تشکیل دادند.

و هیچ وعده‌ی فوری یا پول مستقیمی پشت این تجربه نبود. باید از طریق اجرای اصل پیمودن مسافت اضافی اداره می‌شد.

اما در نتیجه‌ی این تلاش، این مدل کامل شد و اولین وسیله‌ی نقلیه‌ی خودکاری که تا آن زمان در آمریکا ساخته شده بود به واقعیت تبدیل شد.

آن‌گاه پیمان عقل کل بسط داده شد تا مکانیک‌های متبحر و تعدادی از دوستان و آشنایان را شامل شود که مبالغ جزئی سرمایه‌ی در گردش خود را برای تولید خودروها اهدا کردند.

امروزه تولید خودروها در مقایسه با شروع آن، به ابعاد خارق‌العاده‌ای رسیده است که نتیجه‌ی آن مشارکت دو واحدی عقل کل است.

مرد پشت آن تولید، یکی از پانصد نفری است که فلسفه‌ی موفقیت فردی از تجارب زندگی آن‌ها سازمان یافت، و شخصی است که نیازی نیست بگوییم اسمش هنری فورد است.

همان‌طور که تولید فورد زیاد می‌شد، تعداد اعضای عقل کل فورد افزایش می‌یافت تا جایی که شامل -

اغراق نباشد - خیل عظیمی از مکانیک‌ها، مهندسان، شیمیدانان، محققان، و متخصصان مالی، کارکنان فروش، و انواع بسیاری نیروی انسانی ماهر می‌شد، که همه‌ی آن‌ها برای چنین فعالیت گسترده‌ای ضروری هستند.

از طریق پیمان عقل کل، هنری فورد هوش خود را در هوش هزاران نفر ضرب کرد. او بدون این پیمان نمی‌توانست فعالیت‌های صنعتی وسیع خود را ادامه دهد. این پیمان جاودان خواهد ماند، چون قدرتی که ایجاد می‌کند تمامی افراد متأثر از آن را منتفع می‌کند.

در این جا باید توجه کنیم که هیچ پیمان عقل کلی نمی‌تواند دوام بیاورد، مگر این که تمامی افراد متأثر از آن را منتفع کند.

شما که قدرت هماهنگی تلاش انسان را درک می‌کنید، به نیت پیمان عقل کل خود قبل از این که آن را شروع کنید، خوب توجه کنید. اگر قدرت جاودانه کسب کردید، یادتان باشد آن را در اهدافی اعمال کنید که تمامی افراد متأثر از آن را بهره‌مند کند.

قدرت یا می‌تواند بسیار خطرناک باشد یا می‌تواند برخی افراد را بزرگ جلوه دهد؛ به نحوی به کارگیری آن بستگی دارد. اصل عقل کل راه‌های بسیاری برای رسیدن به قدرت دارد، و مانند تمامی انواع دیگر قدرت، تابع کاربرد مثبت یا منفی افراد دارنده‌ی آن است.

منظور ما از این سخنان فقط بیان حقیقتی بدیهی نیست، چون سوابق کردار نژاد بشر همگی گواه بر حقیقت آن هستند. هر فیلسوف بزرگی - از دوران افلاطون، ارسطو و سقراط گرفته تا دوران ویلیام جیمز و رالف والدو امرسون - نیز این حقیقت را تشخیص دادند و به آن توجه کردند.

برق کار ما را انجام خواهد داد، به شرطی که ما خود را با ماهیت آن وفق دهیم؛ اما ممکن است زندگی مان را هم متوقف کند، اگر به آن نیت به کار برده شود. تخیل نمی‌تواند هیچ امر خیری را مجسم کند که نتواند به اهداف مخرب تغییر ماهیت دهد. غذا برای بقای حیات ضروری است و هنگامی مفید است که به‌طور صحیح مصرف شود، ولی استفاده‌ی غلط از غذا، یا غذای بیش از اندازه، به‌اندازه‌ی قوی‌ترین سم مضر خواهد بود.

اهمیت به‌کارگیری مسؤولانه‌ی عقل کل

اینک شما تعبیر قابل درکی از بزرگ‌ترین منبع قدرت شخصی آشنا برای مردان، یعنی عقل کل، دارید. مسؤولیت استفاده‌ی درست از آن بر دوش شماست.

آن را همان‌طور به کار گیرید که هنری فورد به کار برد، تا مثل او از امتیاز اشغال فضایی بزرگ در دنیا بهره‌مند شوید؛ فضایی که می‌تواند هم در جغرافیا و هم در روابط انسانی‌ای ارزیابی شود که دوستانه و همیارانه باشند. این حقیقتی پذیرفته شده است که هنری فورد بیشتر از هر کارخانه‌دار دیگری در قلب همکارانش فضای دوستانه اشغال کرده بود.

گروه عقل کل فورد نه فقط مبتنی بر پیمان هماهنگ با همکاران و کارمندان فنی‌اش بود، بلکه بسیار فراتر از این‌ها توسعه یافت و شامل توده‌ی عظیمی از آمریکایی‌ها بود که کناری ایستادند و نظاره‌گر پیشرفت او بودند؛ افرادی مثل من و شما که تجارت سالم و فلسفه‌ی شخصی را تشخیص می‌دهند و کاربرد آن را هر جا مشاهده شود محترم می‌شمرند.

ما بر استفاده‌ی هنری فورد از عقل کل تأکید می‌کنیم، چون در کل تاریخ صنعت آمریکا نمونه‌ی بهتری از نمونه‌ی موفقیت فردی او مبتنی بر سبک زندگی آمریکایی یافت نمی‌شود. وی هر کسی را که زندگی‌اش تحت تأثیر او قرار گرفته بود، منتفع کرد و بسیار بعید است که خود او دامنه و اندازه‌ی تأثیرش بر زندگی آمریکایی را تشخیص داده باشد.

قدرت عقل کل تحت کنترل هنری فورد یک موهبت بود، ولی اگر همین قدرت در دست کسی بود که دیدش کمتر از دید فورد بود به یک مصیبت یا خطر تبدیل می‌شد. همه‌ی این‌ها نظریه‌ی فورد است؛ نه برای این که مدح او را بگوییم، بلکه برای این که تمامی افرادی را تشویق کنیم که به دنبال کسب هر شکلی از قدرت شخصی تحت لوای سبک زندگی آمریکایی هستند.

در تحلیلی از هنری فورد و پنجاه آمریکایی برجسته‌ی دیگر، به نمایندگی از طرف طیف گسترده‌ای از مشاغل، مبتنی بر هفده اصل این فلسفه، هنری فورد با اختلافی فاحش از باقی افراد جلو بود. در سه اصل اول: پیمودن مسافت اضافی، قطعیت هدف و عقل کل، نمره‌ی او صد درصد مثبت بود. «مثبت» نشان می‌داد که او فوق‌العاده از این سه اصل استفاده کرده بود؛ حقیقتی که از طریق بررسی و تحلیل دقیق دستاوردهایش و تأثیر آن‌ها برای همیشه در سراسر جهان احراز شد.

و به یاد داشته باشیم که اولین عضو پیمان عقل کل او، همسرش، اولین جایگاه در این پیمان را در سراسر عمر فورداشغال کرد. تأثیر وی بر فوردا پیوسته و عمیق بود. در واقع، آن قدر عمیق که گزاره گویی نیست بگوییم اگر خانم فوردا وجود نداشت امپراتور صنعتی بزرگ فوردا به آن شکلی که دنیای امروز می شناسد، وجود نمی داشت.

هنری فوردا مرتکب اشتباهاتی شد. بعضی از آنها شامل نتیجه‌ی خطاها در قضاوت می شدند، بقیه نتیجه‌ی عللی خارج از کنترل وی بودند. ولی افرادی که تمامی حقایق مربوط به زندگی فعال او را می دانند، به شما خواهند گفت که او فقط مرتکب دو اشتباه بزرگ شد، و این اشتباهات، به محض تشخیص آنها، فوری با تدبیر و قوه‌ی ابتکار شخصی خودش اصلاح شدند.

چه سابقه‌ای!

آن را تکرار کنید و در نتیجه، نقش‌های حیاتی در سبک زندگی آمریکایی ایفا خواهید کرد. به علاوه، پاداش به شما با بهره‌ی مرکب در بهره‌ی مرکب برای هر عمل و رفتار شما اندازه گرفته خواهد شد. یادتان باشد: هنگام تعیین هدف خود از نشانه‌گیری به سمت بالا نرسید. شما در سرزمین فرصت‌ها زندگی می کنید، جایی که هیچ کس در چند و چون یا ماهیت ثروتی که قادر به انداختن آن است محدود نیست، به شرطی که راضی باشد در عوض بهای مناسب آن را بپردازد.

پیش از آن که هدف خود را در زندگی تعیین کنید، مطالب زیر را بخوانید: نوشته‌ی جسی ریتن هاوس، با عنوان «دستمزد من» از کتابش در رؤیاهای ما. درسی را که می دهد با جان و دل بگیرید:

من سربیک پنی با زندگی چانه زدم،
و زندگی چیزی بیشتر به من نداد،
هر قدر هم سر شب التماس کردم
وقتی دخل اندک مغازه‌ام را شمردم.
چون زندگی کارفرمایی عادل است،
هر چه را طلب کنی به تو می دهد،

ولی وقتی دستمزدها را تعیین کرده باشی،
چرا، تو باید مسؤولیت را تقبل کنی.
من درازای مزدی جزئی کار کردم،
و متأسفانه فوری دریافتم، شگفت زده شدم،
که هر دستمزدی از زندگی تقاضا می کردم،
با کمال میل به من پرداخت می کرد.

افراد موفق برای فقر با زندگی چانه نمی زنند. آن‌ها می دانند قدرتی هست که به واسطه‌ی آن زندگی
و ادار می شود بر اساس شرایط خود آن‌ها دستمزدشان را تمام و کمال بپردازد. آن‌ها می دانند که این
قدرت در دسترس همه‌ی کسانی است که شاه کلید ثروت را تصرف می کنند. آن‌ها ماهیت این قدرت و
دامنه‌ی نامحدودش را می شناسند. آن‌ها آن را با اسمی یک کلمه‌ای می شناسند، بزرگ‌ترین کلمه در
زبان انگلیسی!

این کلمه برای همه آشناست، اما همان طور که به زودی خواهیم دید، رازهای قدرت آن را، معدود
افرادی درک می کنند.

فصل ۸: تحلیل اندرو کارنگی از اصل عقل کل

هنگامی که تصمیم گرفتم این درس‌ها را مطرح کنم، می‌دانستم بیشتر کلمات ارزشمندی را که می‌توانستم بیابم به‌طور مستقیم از جانب مردی می‌آمد که چنین نقش بزرگی در این کاوش برای تعریف موفقیت ایفا کرد: اندرو کارنگی.

روزی افتخار داشتم چند ساعت از وقت کارنگی را بگیرم، طوری که توانستم با صراحت از او بپرسم منظورش از اصل عقل کل چیست؛ طوری که دیگران بتوانند برای رسیدن به هدف اصلی مشخص زندگی خود آن را بردارند و به کار گیرند.

از او پرسیدم: «اگر مایلید شکل‌های گوناگون کاربردی را توضیح دهید که افراد با توانایی متوسط می‌توانند از این اصل در تلاش‌های روزانه‌شان داشته باشند تا بیشترین استفاده را از امکانات کشور خود بکنند.»

و این پاسخ آقای کارنگی بود:

«مزایایی که در دسترس مردم کشورهای توسعه‌یافته است منبعی از قدرت عظیم به‌شمار می‌رود، ولی مزایا مثل قارچ از هیچ بیرون نمی‌آیند، بلکه باید از طریق به‌کارگیری قدرت ایجاد و ابقا شوند.

«بنیانگذاران کشورهای پیشرفته، به‌واسطه‌ی دوراندیشی و خردشان، اساس هر نوع آزادی، حریت و ثروت را برای مردمشان چیدند، لیکن آن‌ها فقط اساس را چیدند. مسؤولیت پذیرفتن و کاربرد این اساس بر عهده‌ی هر شخصی است که مدعی هر ذره از این آزادی و ثروت است.

«اکنون من برخی از کاربردهای فردی اصل عقل کل را توضیح خواهم داد، چون ممکن است در توسعه‌ی روابط انسانی گوناگونی کاربرد داشته باشد که در کسب هدف اصلی مشخص فرد مؤثر است.

«اما در درجه‌ی اول دوست دارم بر این حقیقت تأکید کنم که هدف اصلی مشخص فرد فقط با مجموعه‌ای از مراحل می‌تواند تحقق یابد؛ هر فکری که فرد در سر می‌پروراند، هر معامله‌ای که در آن درگیر است، هر برنامه‌ای که در رابطه با دیگران می‌ریزد و هر اشتباهی که مرتکب می‌شود، تأثیری

بسیار بر توانایی کسب هدفی برگزیده دارد.

«صرف انتخاب یک هدف اصلی مشخص، ولو این که به زبانی روشن نوشته شود و به طور کامل در ذهن فرد تثبیت شود، تحقق موفقیت آمیز آن هدف را تضمین نخواهد کرد.

«هدف عمده‌ی شخص باید با تلاش مستمری تقویت و دنبال شود، که مهم‌ترین بخش آن در نوع رابطه‌ای وجود دارد که شخص با دیگران برقرار می‌کند.

«وقتی این حقیقت خوب در ذهن شخص جا افتاد، دیگر درک این مسأله مشکل نخواهد بود که در انتخاب معاشران چقدر باید دقت کنیم، به‌ویژه افرادی که شخص در ارتباط با حرفه‌اش با آن‌ها تماس شخصی نزدیک برقرار می‌کند.

«در این جا برخی از منابع روابط انسانی ذکر شده است. کسی که هدف اصلی مشخصی دارد باید آن‌ها را ترویج کند، سازمان دهد و در پیشرفت به‌سوی کسب هدف منتخب خود به‌کار گیرد:

«اشتغال: غیر از ازدواج یا شراکتی معنادار (که مهم‌ترین روابط عقل کل است)، هیچ رابطه‌ای مهم‌تر از رابطه‌ای نیست که بین یک کارگر و کسانی وجود دارد که با آن‌ها در شغلی منتخب کار می‌کند. «همه‌گرایش دارند اصول اخلاقی، اعتقادات، نگرش ذهنی، دیدگاه سیاسی و اقتصادی، و دیگر صفات صریح‌تر افرادی را به خود گیرند که با آن‌ها در طول روز کاری حشر و نشر دارند.

«ایراد عمده‌ی این گرایش این حقیقت است که سالم‌ترین متفکر همیشه رک‌ترین شخص در میان معاشران روزانه‌ی شخص نیست؛ و بسیاری اوقات او شکایتی دارد و از ابراز شکایت خود در میان همکاران لذت می‌برد.

«به‌علاوه، اغلب رک‌ترین شخص فردی است که هیچ هدف عمده‌ی مشخصی از خود ندارد. در نتیجه، این شخص بیشتر وقت را به تحقیر شخصی اختصاص می‌دهد که چنین هدفی دارد.

«افرادی که شخصیت سالم دارند و به‌طور دقیق می‌دانند چه می‌خواهند، اغلب عقاید خود را پنهان نگه می‌دارند و به‌ندرت وقت خود را در تلاش برای دلسرد کردن دیگران تلف می‌کنند. آن‌ها به‌قدری مصرانه درگیر رسیدن به هدف خود هستند که هیچ وقتی ندارند تا بیهوده با کسی یا چیزی تلف کنند که به طریقی برایشان مفید نباشد.

«با علم به این که فرد می‌تواند در هر گروهی از همکاران شخصی را بیابد که شاید نفوذ و همکاری‌اش مفید باشد، افرادی که قوه‌ی ادراک تیزی دارند، یک هدف عمده‌ی مشخص دارند و خرد خود را با ایجاد رفاقت با افرادی ثابت خواهند کرد که می‌توانند و می‌خواهند به‌طور متقابل سودمند باشند. این‌ها با تدبیر از دیگران دوری خواهند کرد.»

«اغلب، این شخص در صدد پیمان‌های نزدیک‌تر با افرادی بر خواهد آمد که دارای مفیدترین خصوصیات شخصیتی، دانش، و شخصیت هستند. و البته افراد باشعور از اشخاص با موقعیت‌های رده‌ی بالاتر غفلت نخواهند کرد و منتظر روزی هستند که خود آن‌ها نه فقط با افرادی که در مسند قدرت هستند برابر شوند، بلکه بر آن‌ها برتری جویند، در حالی که در این بین سخنان سیاستمداری بزرگ را به یاد دارند که گفت: "من مطالعه می‌کنم و خود را آماده می‌کنم، و روزی فرصت به من روی خواهد آورد."»

«شخصی که هدفی مشخص دارد، هرگز غبطه‌ی افراد برتر از خود را نخواهد خورد، بلکه در عوض شیوه‌های آنان را مطالعه خواهد کرد و یاد خواهد گرفت چگونه دانش آن‌ها را کسب کند. شاید شما این را به‌عنوان یک پیشگویی سالم بپذیرید که کسانی که وقت خود را صرف ایرادگیری از افراد مافوق خود می‌کنند، هیچ‌وقت در شغل خود رهبری موفق نخواهند شد.»

«بزرگ‌ترین سربازان آن‌هایی هستند که می‌توانند دستورات افراد مافوق خود را از لحاظ درجه بگیرند و اجرا کنند. سربازانی که نمی‌توانند این کار را بکنند یا نخواهند کرد هیچ‌وقت در عملیات نظامی رهبرانی موفق نخواهند شد. همین اصل درباره‌ی هر شخصی در هر حرفه‌ای صدق می‌کند. اگر آن شخص موفق نشود با روحیه‌ای سازگار با شخص بالاتر رقابت کند، هرگز از معاشرت با آن شخص نفع چندانی نخواهد برد.»

«حدود یکصد نفر در سازمان من از رده‌های پایین ترقی کرده‌اند و ثروتمندتر از حد نیاز خود شده‌اند. علت ترقی آن‌ها گرایش‌های ناجور یا ایرادگیری از افراد برتر یا پایین‌تر از خودشان نبود، بلکه آن‌ها با تصرف و استفاده‌ی عملی از تجارب افرادی ترقی کردند که با آن‌ها تماس داشتند.»

«شخص دارای یک هدف عمده‌ی مشخص، افرادی را که با او ارتباط دارند به‌دقت بررسی خواهد

کرد، و به چنین اشخاصی همچون منبع امکان‌پذیری از اعتبار و دانش مفید می‌نگرد، که فرد می‌تواند از آن اقتباس کند و در ارتقای سطح خود از آن سود جوید.

«اگر شخصی به پیرامون محل کارش بنگرد، درمی‌یابد که این مکان کلاس درس روزانه‌ای است که در آن مهم‌ترین تحصیلات کسب می‌شود؛ تحصیلاتی که نتیجه‌ی مشاهده و تجربه است.

همیشه دانش آموز باقی بمانید

«بعضی‌ها سؤال می‌کنند که چگونه فرد می‌تواند بیشترین استفاده را از این نوع تحصیل بکند؟

«جواب را می‌توان با مطالعه‌ی نه‌انگیزه‌ی مهمی یافت که افراد را به سمت انجام عمدی سوق

می‌دهد. ما اغلب تجربه، دانش و همکاری مان را به دیگران قرض می‌دهیم، چون انگیزه‌ی کافی برای انجام این کار به ما داده شده است.

«افرادی که در محل کار با دیگران با نگرش ذهنی مثبت ارتباط برقرار می‌کنند احتمال یادگیری‌شان بیشتر از افرادی است که تندمزاج، پرخاشگر، بی‌ادب یا غافل از تعارفات جزئی مؤدبانه‌ای هستند که بین تمامی افراد تحصیلکرده وجود دارد.

«این ضرب‌المثل قدیمی که "با عسل مگس‌های بیشتری می‌گیری تا با سرکه" را باید افرادی به یاد داشته باشند که دوست دارند از کسانی یاد بگیرند که معلوماتشان بیشتر از خود آن‌هاست و همکاری‌شان لازم و ضروری است.

«نکته‌ی آموزشی: تحصیلات هیچ‌کس هیچ‌وقت تمام نمی‌شود.

فردی که هدف عمده‌ی مشخص او ابعاد ارزشمندی دارد، باید همیشه دانش‌آموز باقی بماند، و از هر منبع ممکن‌ی یاد بگیرد؛ به‌ویژه آن منابعی که فرد می‌تواند دانش تخصصی و تجربه‌ی مربوط به هدف عمده‌اش را کسب کند.

«کتابخانه‌های عمومی مجانی هستند. آن‌ها درباره‌ی هر موضوعی طیف گسترده‌ای از اطلاعات

سازمان‌یافته ارائه می‌کنند. آن‌ها حامل کلی دانش انسانی درباره‌ی هر موضوعی و به همه‌ی زبان‌ها

هستند. فرد موفق‌ی که هدف عمده‌ی مشخص دارد، خواندن کتاب‌های مربوط به آن هدف را وظیفه و مسؤولیت خود می‌داند، و در نتیجه اطلاعاتی مهم به دست می‌آورد که نتیجه‌ی تجارب کسانی است

که پیشتر آن راه را پیموده‌اند.

«برنامه‌ی مطالعه باید مثل رژیم غذایی روزانه با دقت برنامه‌ریزی شود، چون دانش هم غذایی است که بدون آن نمی‌توانیم از لحاظ روانی رشد کنیم.

«شخصی که تمامی وقت آزاد خود را صرف مطالعه‌ی مطبوعات جنجالی می‌کند نمی‌تواند به هر موفقیت بزرگی دست یابد.

«همین را می‌توان درباره‌ی کسانی گفت که نوعی مطالعه در برنامه‌ی روزانه خود نمی‌گنجانند تا دانشی را در اختیار آنان قرار دهد که بتوانند در کسب هدفی مهم از آن سود جویند. ممکن است مطالعه‌ی اتفاقی خوشایند باشد، ولی به ندرت در ارتباط با حرفه‌ی شخص مفید خواهد بود.

«هرچند مطالعه تنها منبع آموزش نیست، می‌توانیم با انتخاب درست همکارانمان، پیمان‌هایی ببندیم که زندگی مان را به واسطه‌ی گفتگوهای معمولی با افراد فوق‌العاده پر بار می‌کند.

«باشگاه‌های تجاری و حرفه‌ای فرصتی برای فرد فراهم می‌کند تا پیمان‌هایی همراه با مزایای آموزشی بزرگ تشکیل دهد، به شرطی که فرد با هدفی مهم در ذهن آن باشگاه‌ها و اعضای آن باشگاه‌ها را انتخاب کند. افراد بی‌شماری از طریق این نوع ارتباط‌آشنایی‌های کاری و اجتماعی تشکیل داده‌اند که در اجرای موضوع هدف مهم آن‌ها برایشان بسیار ارزشمند بوده است.

«هیچ‌کس نمی‌تواند بدون عادت دوست‌یابی زندگی را با موفقیت پشت سر بگذارد. کلمه‌ی “تماس”

همان‌گونه که اغلب در رابطه با آشنایی شخصی به کار برده می‌شود، کلمه‌ای بااهمیت است. اگر شخصی آن را بخشی از عادت روزانه‌ی خود قرار دهد تا فهرست تماس شخصی خود را توسعه دهد، آن عادت به‌طور پیش‌بینی‌ناپذیر سودمند خواهد بود. البته زمانی خواهد رسید که آن‌ها حاضر و مایل به حمایت خواهند شد، آن هم در صورتی که آن شخص به خوبی برای افراد مقابلش مفید واقع شده باشد.

«کلیسایکی از منابع مطلوبی است که از طریق آن شخص می‌تواند با مردم برخورد کند و دوست شود، چون مردم را در شرایطی دور هم جمع می‌کند که روحیه‌ی دوستی را در میان افراد تقویت می‌کند. همه به منبعی نیاز دارند که از طریق آن بتوانند با همسایگان در شرایطی معاشرت کنند که باعث تبادل افکار، ایجاد رفاقت و درک متقابل خواهد شد، صرف نظر از تمامی ملاحظات درباره‌ی سود مالی. افرادی که خود را در پوسته‌ای زندانی می‌کنند، به درون‌گراهای محرز تبدیل می‌شوند، و به‌زودی خودخواه و در برخورد‌های زندگی کوتاه‌بین می‌شوند.»

وظیفه‌ی مدنی خود را به‌جا بیاورید

«پیمان‌های سیاسی: این هم وظیفه و هم مزیت هر شهروند است تا به امور سیاسی علاقه‌مند شود و بدین وسیله از این حق بهره‌مند شود تا بتواند در انتخاب مردان و زنان شایسته در ادارات دولتی تأثیر داشته باشد.»

«حزب سیاسی‌ای که شخص به آن تعلق دارد اهمیتش بسیار کمتر از موضوع اعمال حق ویژه‌ی رأی‌گیری است. اگر امور سیاسی آلوده‌ی شیوه‌های نادرست شود، کسی مقصر نیست به‌جداشخصی که در مقامی هستند که می‌توانند افراد متقلب، نالایق و بی‌کفایت را بیرون از ادارات دولتی نگه دارند. علاوه بر امتیاز حق ویژه‌ی رأی‌گیری و وظیفه‌ای که به همراه خود دارد، فرد نباید مزایایی را نادیده بگیرد که می‌تواند از علاقه‌ای شدید به امور سیاسی کسب کند؛ از طریق «تماس‌ها» و «پیمان‌ها» با افرادی که می‌توانند در کسب هدف عمده‌ی مشخص فرد مفید باشند.»

«در بسیاری از مشاغل، حرفه‌ها و کسب و کارها نفوذ سیاسی عاملی محکم و مهم در ارتقای منافع فرد به‌شمار می‌رود. همانا زنان و مردان تجاری و حرفه‌ای نباید از امکان ارتقای میزان منافع خود از طریق پیمان‌های سیاسی فعال غافل شوند.»

«فرد زیرکی این ضرورت را درک می‌کند که دست خود را به‌سوی هم‌پیمانان مهربانی دراز کند که می‌تواند از آن‌ها در کسب هدفی در زندگی بهره‌گیرد. او بیشترین بهره را از حق رأی‌گیری خواهد برد. «لیکن دلیل عمده‌ای که هر شهروند باید علاقه‌ای شدید به امور سیاسی داشته باشد، و دلیلی که من بیشتر از همه روی آن تأکید می‌کنم این حقیقت است که اگر آن نوع بهتر شهروند موفق به اعمال حق

رای نشود، امور سیاسی از هم خواهد پاشید و به مصیبتی تبدیل خواهد شد که به نابودی ملت منجر می‌شود.

«بنیانگذاران کشورهای توسعه‌یافته، زندگی و ثروت‌های خود را گرو گذاشتند تا تمامی مردم از مزایای اختیار و آزادی در تعقیب هدف منتخب خود در زندگی برخوردار شوند. مهم‌ترین این مزایا، کمک به ابقای نهاد دولتی به وسیله‌ی رأی‌گیری است که بنیانگذاران این مملکت به منظور حفظ آن مزایا بنا نهادند.

«هرآنچه ارزش داشتن را دارد، بهایی مشخص دارد.

«شما خواهان آزادی شخصی و اختیار فردی هستید! بسیار خوب، باید این حق را با تشکیل پیمان عقل کلی با دیگر شهروندان صادق و میهن‌پرست حفظ کنید، و این را وظیفه‌ی خود قرار دهید تا خدمتکاران صادق را برای ادارات دولتی برگزینید. به هیچ وجه اغراق نیست که بگویم این می‌تواند مهم‌ترین پیمان عقل کلی باشد که هر شهروند می‌تواند ایجاد کند.

«نیاکان شما با آرای خود اختیار و آزادی شخصی شما را تضمین کردند. شما نباید کمتر از این برای فرزندان و نسل‌های پس از آنان انجام دهید.

«هر شهروند درستکار آن قدر نفوذ بر همسایگان و همکاران دارد تا به آن شهروند توانایی نفوذ بر دست‌کم پنج نفر دیگر را بدهد تا حق رأی‌گیری خود را اعمال کنند. اگر این شهروند در اعمال نفوذش قصور ورزد، ممکن است باز هم به عنوان شهروندی درستکار باقی بماند، ولی به‌راستی نمی‌توان او را شهروندی میهن‌پرست خطاب کرد، چون میهن‌پرستی بهایی دارد که شامل تعهد به اجرای آن می‌شود.

با همسالان خود ارتباط شغلی برقرار کنید

«پیمان‌های اجتماعی: این هم زمینی حاصلخیز و تقریباً نامحدود برای برقراری "تماس‌های" دوستانه. این درواقع در دسترس زوج‌هایی قرار دارد که هنر دوست‌یابی را از طریق فعالیت‌های اجتماعی بلدند. «چنین زوجی می‌تواند خانه و فعالیت‌های اجتماعی را به دارایی گران‌قیمتی برای هر دو آن‌ها تبدیل کند، در صورتی که شغل یکی یا هر دو آن‌ها، ایشان را ملزم به توسعه‌ی تعداد دوستانشان کند.

«شمار بسیاری که اصول اخلاقی حرفه‌ای‌شان اجازه‌ی تبلیغ شخصی را نمی‌دهد، می‌توانند از مزایای اجتماعی خود بهره‌ی مؤثر ببرند، به شرطی که همدستانی داشته باشند که به فعالیت‌های اجتماعی علاقه‌مند باشند.

«شوهر یک خانم وکیل این افتخار را دارد تا به او کمک کند تا یکی از مجلل‌ترین دفاتر وکالت را در شهر میانه‌ی غربی بسازد، با این روند ساده که همسران افراد کاسب ثروتمند را از طریق فعالیت‌های اجتماعی سرگرم کند. امکانات این معادله بی‌حد است.

«یکی از مزایای عمده‌ی این پیمان‌های دوستانه با افراد در هر شغلی فرصتی است که چنین تماس‌هایی برای بحث‌های میزگردی‌ای فراهم می‌کند که به انباشت دانشی منتهی می‌شود که شخص می‌تواند در کسب هدف عمده‌ی مشخصی به کار گیرد.

«اگر تعداد آشنایان شخص به اندازه‌ی کافی و گوناگون باشد، آن‌ها می‌توانند منبع اطلاعات ارزشمندی درباره‌ی طیف گسترده‌ای از مطالب باشند، و در نتیجه، به نوعی مرادده‌ی عقلانی منجر شوند که برای ایجاد انعطاف‌پذیری و تطبیق‌پذیری در بسیاری مشاغل لازم است.

«وقتی گروهی متخصص برای بحث درباره‌ی موضوعی دور هم جمع می‌شوند، این نوع ابراز و مبادله‌ی خودبه‌خود افکار، ذهن‌های تمامی مشارکت‌کنندگان را تقویت می‌کند. همه‌ی ما باید برنامه‌ها و ایده‌های خاص خود را با غذایی جدید برای فکر تقویت کنیم، که فقط می‌تواند از طریق بحث‌های مشخص و صمیمی با افرادی به دست آید که تجربه و مهارتشان با ما فرق داشته باشد.

«نویسنده‌ی برجسته‌ای که در آن جایگاه متعالی باقی می‌ماند باید مدام به ذخیره‌ی دانش خود بیفزاید، یعنی به وسیله‌ی تماس‌های شخصی و مطالعه، افکار و ایده‌های دیگران را از آن خود کند.

«هر ذهنی که بخواهد با استعداد، زیرک، پذیرا، و انعطاف‌پذیر باقی بماند باید مدام از انبار ذهن‌های دیگر تغذیه شود. اگر در این تازه‌سازی ذهن قصور شود، ذهن تحلیل خواهد رفت؛ همان‌طور که اگر دستی به کار گرفته نشود، تحلیل می‌رود. این امر طبق قوانین طبیعت است. طرح طبیعت را مطالعه کنید تا دریابید که هر موجود زنده‌ای، از کوچک‌ترین حشره گرفته تا دستگاه‌های پیچیده‌ی انسان فقط با استفاده‌ی مداوم رشد می‌کند و سالم می‌ماند.

«بحث‌های میزگردی نه فقط به انبار دانش مفید انسان می‌افزایند، بلکه قدرت ذهن را هم توسعه می‌دهند و بیشتر می‌کنند. شخصی که دست از مطالعه برمی‌دارد وقتی فارغ‌التحصیل می‌شود، شخصی تحصیل‌کرده به‌شمار نمی‌آید، هرچقدر هم دانش مدرسه‌ای کسب کرده باشد مهم نیست. «خود زندگی مدرسه‌ای بزرگ است، و هرآنچه برانگیزاننده‌ی فکر باشد معلم به‌شمار می‌رود. شخص عاقل این را می‌داند؛ به‌علاوه، وی تماس با ذهن‌های دیگر را وظیفه‌ی خود می‌داند؛ با این هدف که ذهن خویش را از طریق تبادل افکار توسعه دهد.

تبادل سودبخش افکار مفید

«بنابراین، ما می‌دانیم که دامنه‌ی استفاده‌ی عملی اصل عقل کل نامحدود است. رسانه‌ای است که به‌وسیله‌ی آن فرد می‌تواند قدرت ذهن خویش را با دانش، تجربه، و نگرش ذهنی ذهن‌های دیگر تکمیل کند.

«همان‌طور که یک نفر به‌درستی این تفکر را بیان کرد: "اگر من یکی از دلارهایم را در عوض یکی از دلارهای تو بدهم، هیچ‌یک از ما چیزی بیشتر از آن که با آن شروع کردیم نخواهیم داشت، ولی اگر من فکری در عوض یکی از افکارتان به شما بدهم، هر یک از ما از سرمایه‌گذاری زمان خود صد درصد سود خواهیم برد."

«هیچ نوع رابطه‌ی انسانی به سودآوری تبادل افکار نیست. شاید حیرت‌آور باشد، ولی حقیقت دارد که انسان می‌تواند از ذهن حقیرترین شخص با اهمیت‌ترین ایده‌ها را به‌دست آورد.

«بگذارید منظورم را با داستان واعظی به شما تفهیم کنم که از ذهن باغبان بی‌سوادی در کلیسای خود ایده‌ای چید که به کسب هدف عمده‌ی مشخص او منجر شد.

«اسم واعظ راشل کونول بود، و هدف عمده‌اش تأسیس دانشگاهی بود که مدت‌ها آرزو داشت دایر کند. تنها چیزی که نیاز داشت پول کافی بود، مبلغ ناچیزی کمتر از یک میلیون دلار، که در آن روزها پول زیادی بود.

«روزی راشل کونول ایستاد تا با باغبانی حال و احوال کند که سخت مشغول زدن چمن‌های محوطه‌ی حیاط بود. وقتی آن‌جا ایستادند و گفتگویی ساده را شروع کردند، راشل کونول به‌طور اتفاقی گفت که

چمن حیاط خانه‌ی مجاور بسیار سبزتر و بهتر از چمن آن‌ها نگهداری شده بود و منظورش دادن تذکری ملایم به سرایدار پیر بود.

«باغبان پیر با پوزخندی جواب داد: "بله، آقا. آن چمن سبزتر به نظر می‌آید، ولی علتش این است که همه‌ی ما به چمن این طرف دیوار خیلی عادت کرده‌ایم."

«حالا آن تذکر دیگر چیز جالبی نبود، چون چیزی بیشتر از بهانه‌ی باغبان برای تنبلی نبود؛ اما بذر ایده‌ای را در ذهن حاصلخیز راشل کونول کاشت؛ فقط دانه‌ی ریز و ساده‌ی یک تفکر توانست به راه حلی برای مشکل عمده‌اش منجر شود.

«از آن تذکر ساده ایده‌ای برای سخنرانی‌ای به وجود آمد که راشل کونول آن را برنامه‌ریزی و بیش از چهار هزار بار ایراد کرد. وی آن را "هکتارها الماس" نامید. محتوای اصلی سخنرانی این بود: انسان نباید در دوردست‌ها به دنبال فرصت خود بگردد، بلکه می‌تواند آن را درست همان جایی که ایستاده است بیابد؛ با تشخیص این حقیقت که چمن آن طرف دیوار سبزتر از چمن جایی نیست که ایستاده است.

درواقع ضرب‌المثل مرغ همسایه غاز نیست، مصداق می‌یابد.

«این سخنرانی باعث ایجاد درآمدی بالغ بر شش میلیون دلار در طول زندگی راشل کونول شد که به شکل کتاب چاپ شد و سال‌ها پس از آن در سراسر کشور به کتابی پرفروش تبدیل شد. پول به دست آمده صرف تأسیس و نگهداری دانشگاه معبد فیلادلفیا، پنسیلوانیا شد که یکی از مؤسسه‌های آموزشی بزرگ کشور است.

«تأثیر ایده‌ای که سخنرانی حول آن برنامه‌ریزی شد بیشتر از تأسیس یک دانشگاه بود. ذهن میلیون‌ها نفر را پر بار کرد، بدین سان که آن‌ها را تحت تأثیر قرار داد تا درست در همان جایی که بودند به دنبال فرصت بگردند.

«فلسفه‌ی سخنرانی امروز به اندازه‌ی همان روزی دقیق است که از ذهن باغبانی بی سواد بیرون آمد. این را به یاد داشته باشد: هر ذهن فعالی منبع بالقوه‌ای از الهام است که فرد می‌تواند از آن ایده‌ای بیرون بکشد، ایده‌ای بسیار ارزشمند برای حل مشکلات شخصی، یا کسب هدف عمده‌ی مشخصی در زندگی.

«گاه ایده‌های بزرگ از ذهن افراد کوچک تراوش می‌کند، ولی اغلب از ذهن نزدیک‌ترین افراد به شخص بیرون می‌آید، جایی که رابطه‌ی عقل کل به طور عمد برقرار شده است.

تجربه‌ی عقل کل کارنگی

«سودآورترین ایده‌ی حرفه‌ی من بعد از ظهر روزی از راه رسید که من و چارلی شواب در زمین گلف قدم می‌زدیم. وقتی شوت‌هایمان را در گودال سیزدهم تمام کردیم، چارلی با پوزخندی خجولانه در چهره‌اش به من نگاه کرد و گفت: "رئیس، من در این گودال سه ضربه از شما جلو هستم، ولی همین الان این فکر به ذهنم خطور کرد که شما باید مقدار زیادی از وقت آزاد خود را به بازی گلف اختصاص دهید."

«کنجکاو‌ی مرا بر آن داشت تا درباره‌ی ماهیت ایده تحقیق کنم. او آن را در جمله‌ای کوتاه به من داد، که هر کلمه از آن تقریباً یک میلیون دلار می‌ارزید. وی گفت که تمامی کارخانه‌های فولادت را در یک شرکت بزرگ ادغام کن و آن را یکجا به بانکداران وال استریت بفروش.

«در طول بازی چیز بیشتری درباره‌ی این موضوع گفته نشد، ولی آن شب این پیشنهاد را در ذهنم مرور و به آن فکر کردم. آن شب قبل از خواب، بذرایده‌ی چارلی را به هدف عمده‌ی مشخصی تبدیل کرده بودم. هفته‌ی بعد، چارلی شواب را به شهر نیویورک فرستادم تا در حضور عده‌ای از بانکداران وال استریت سخنرانی‌ای ایراد کند که پیرپونت مورگان در میان آن‌ها بود.

«خلاصه و جوهر سخنرانی طرحی بود برای سازمان شرکت سهامی فولاد آمریکا که از طریق آن من تمامی کارخانه‌های فولاد خود را یکی کردم و از کسب و کاری فعال کناره‌گیری کردم، با پولی بیشتر از آن که هر کسی لازم دارد.

«حال اجازه بدهید روی یک نکته تأکید کنم: ایده‌ی چارلی شواب هرگز تولد نمی‌یافت و من هرگز از

منافع آن بهره‌مند نمی‌شدم، اگر من این را وظیفه‌ی خود قرار نداده بودم تا وابستگان خود را به خلق ایده‌های نو تشویق کنم. این تشویق از طریق پیمان نزدیک و مداوم عقل کل با اعضای سازمان کاری‌ام میسر شد که چارلی شواب یکی از آنها بود.

«بگذارید تکرار کنم، ارتباط کلمه‌ای مهم است.

«اگر کلمه‌ی "هماهنگ" را به آن اضافه کنیم بسیار مهم‌تر می‌شود. از طریق روابط هماهنگ با ذهن‌های دیگران می‌توانیم از توانایی آن‌ها برای خلق ایده‌ها استفاده‌ی کامل کنیم. افرادی که این حقیقت بزرگ را نادیده می‌گیرند تا ابد محکوم به فقر و نداری می‌شوند.

«هیچ کس آن قدر باهوش نیست که بدون همکاری دوستانه‌ی دیگران تأثیر خود را در نقاط دوردست دنیا نشان دهد. این اندیشه را به هر طریقی که می‌توانید به دیگران تفهیم کنید، چون خودش به تنهایی کافی است تا در موفقیت را در رده‌های بالاتر پیشرفت شخصی بگشاید.

«افراد بی‌شماری در دوردست‌ها به دنبال موفقیت می‌گردند، دور از جایی که هستند، و روی هم‌رفته بسیاری اوقات از طریق طرح‌های پیچیده‌ی مبتنی بر اعتقاد به اقبال یا "معجزاتی" در صدد یافتن آن برمی‌آیند که امیدوارند به نفع آن‌ها باشد.

«همان‌طور که راشل کونول بسیار مؤثر بیان کرد، برخی افراد فکر می‌کنند چمن آن طرف دیوار سبزتر از جایی است که ایستاده‌اند (مرغ همسایه غاز است)، و از "هکتارها الماس" در قالب ایده‌ها و فرصت‌هایی صرف‌نظر می‌کنند که از طریق ذهن‌های همکاران روزانه‌شان در اختیارشان قرار دارد.

«من هکتارها الماس خود را درست در جایی یافتم که قرار داشتم، در حالی که نظاره‌گر گذاختن کوره‌ی داغ ذوب آهن بودم. به خوبی به یاد می‌آورم اولین روزی را که بنا کردم به نشان دادن این ایده که در صنعت بزرگ فولاد رهبر شوم به جای این که در هکتارها الماس مرد دیگری، به دنبال آن بگردم.

«آن اندیشه در ابتدا بسیار مشخص نبود. در واقع، بیشتر از این که هدفی مشخص باشد، یک آرزو بود، ولی به تدریج آن را به ذهنم برگرداندم و تشویقش کردم تا اختیار را از من بگیرد. سرانجام روزی رسید که آن ایده از من کار می‌کشید به جای این که من از آن کار بکشم.

«آن روز با جدیت شروع کردم به کار کشیدن از هکتارها الماس خودم، و تعجب کردم از این که فهمیدم

یک هدف عمده‌ی مشخص چقدر سریع می‌تواند راهی برای تبدیل خود به معادل فیزیکی‌اش بیابد. «مهم‌ترین مسأله این است که فرد بداند چه می‌خواهد.

«موضوع مهم بعدی این است که درست همان جایی که هست، با هر وسیله‌ای که دم دست دارد، زمین را برای یافتن الماس بکند، حتی اگر آن وسایل فقط ابزار فکر باشند. به نسبت استفاده‌ی درستی که شخص از ابزار دم‌دست می‌کند، ابزار دیگر و بهتر موقعی در دستانش قرار خواهد گرفت که برای آن‌ها بی‌تاب باشد.

«افرادی که اصل عقل کل را درک می‌کنند و از آن بهره می‌گیرند ابزار لازم را بسیار سریع‌تر از افرادی خواهند یافت که هیچ از این اصل نمی‌دانند.

«هر ذهنی برای رشد و توسعه نیازمند ارتباط دوستانه با ذهن‌های دیگر است. شخص بصیری که هدف عمده‌ی مشخصی در زندگی دارد انواع ذهن‌هایی را که با آن‌ها صمیمانه معاشرت می‌کند با بیشترین دقت انتخاب می‌کند، زیرا تشخیص می‌دهد ما بخش معینی از شخصیت هر فردی را به خود می‌گیریم که با او معاشرت می‌کنیم.

«من برای افرادی که وظیفه‌ی خود نمی‌دانند با افرادی مصاحبت کنند که بیشتر می‌دانند، اهمیت چندانی قایل نمی‌شوم. مردم طبق انتخاب معاشران خود به سطح افراد مافوق خود صعود یا به سطح افراد زیردست خود سقوط می‌کنند.

«آخر از همه، یک اندیشه‌ی دیگر هست که هر فرد حرفه‌ای که برای دستمزد یا حقوق کار می‌کند باید بشناسد و محترم شمرد. این اندیشه در این حقیقت قرار دارد که هر شغلی باید به منزله‌ی مدرسه‌ای برای بهبود وضعیت زندگی باشد، که به خاطر آن به فرد حرفه‌ای به دو شیوه‌ی مهم پول پرداخت می‌شود: اول با دستمزدهایی که به‌طور مستقیم دریافت می‌شود، و دوم، با تجربه‌ای که از کار کسب می‌شود. و این خیلی اوقات درست است که مهم‌ترین اجرت فرد شامل پکت حقوق نمی‌شود، بلکه شامل تجربه‌ی حاصل از کار می‌شود.

«ارزش این اضافه حقوق حاصل از تجربه‌ی کاری تا حد زیادی به نگرش ذهنی‌ای بستگی دارد که با آن کارگران با همکاران بالاتر و پایین‌تر از خود ارتباط برقرار می‌کنند. اگر نگرش آن‌ها مثبت باشد و

عادت به پیمودن مسافت اضافی را دنبال کنند، پیشرفت آن‌ها هم حتمی و هم سریع خواهد بود. «بنابراین، می‌بینیم افرادی که پیشرفت می‌کنند نه فقط از اصل عقل کل استفاده‌ی عملی می‌کنند، بلکه اصل پیمودن مسافت اضافی و اصل قطعیت هدف را نیز به کار می‌برند؛ سه اصلی که جزو لاینفک موفقیت در هر شغلی است.

پاداش‌های رابطه‌ای متعهد

«رابطه‌ای متعهد: این مهم‌ترین پیمانی است که هرکسی روزی در طول عمرش تجربه می‌کند. «از لحاظ مالی، جسمی، روانی و معنوی مهم است، چون رابطه‌ای است که به وسیله‌ی همه‌ی این عوامل محکم می‌شود.

«خانه جایی است که بیشترین پیمان‌های عقل کل باید از آن‌جا شروع شود، و شخصی که عاقلانه همسری را برگزیده باشد، عاقلانه از لحاظ اقتصادی، طرف را به اولین عضو یک گروه عقل کل شخصی خود تبدیل می‌کند.

«این پیمان خانگی باید دربرگیرنده‌ی زوجی متعهد باشد و باید اعضای دیگر خانواده را نیز در برگیرد؛ اگر آن‌ها هم در همان خانواده زندگی می‌کنند، به ویژه بچه‌ها.

«اصل عقل کل نیروهای معنوی افرادی را وارد عمل می‌کند که بدین‌سان برای هدفی مشخص متحد هستند؛ و قدرت معنوی، در حالی که ممکن است ناملموس به نظر برسد، ولی بزرگ‌ترین تمامی قدرت‌هاست.

«شخص درگیر در رابطه‌ای متعهد، که با شرایط مناسب با همسرش زندگی می‌کند - شرایطی با توازن کامل، درک، همدردی، و یگانگی هدفی که مورد علاقه‌ی هر یک باشد - دارایی گران‌قیمتی به دست آورده است که می‌تواند او را به بلندی‌های رفیع موفقیت شخصی برساند.

«ناهماهنگی بین زن و شوهر غیرقابل اغماض است، دلیل هر چه می‌خواهد باشد. غیرقابل اغماض است، زیرا می‌تواند احتمال موفقیت زوج را از بین ببرد، ولو این که همه‌ی ویژگی‌های دیگر لازم برای موفقیت را داشته باشد.

«اجازه هست در این‌جا توصیه‌ای به نفع هر دو طرف اضافه کنم؟

«ممکن است این توصیه، اگر مورد توجه قرار گیرد و دنبال شود، به راستی باعث تفاوت زندگی در فقر و بدبختی و زندگی در دولتمندی و وفور نعمت شود.

«همسر بیشتر از هر کس دیگری بر طرف مقابل تأثیر دارد. وقتی دو نفر تصمیم می‌گیرند به یکدیگر متعهد شوند، در اولویت بر دیگران، این دو نفر عشق و اعتماد یکدیگر را به دست می‌آورند. «عشق در صدر فهرست نه‌انگیزه‌ی اولیه‌ی زندگی قرار دارد، انگیزه‌هایی که الهام‌بخش تمامی اعمال عمدی مردم است. از طریق حس عشق، دو نفر می‌توانند یکدیگر را با روحیه‌ای روانه‌ی کار کنند که حقیقتی به‌عنوان شکست را نمی‌شناسد. لیکن یادتان باشد که «خرده‌گیری»، حسادت، سرزنش کردن و بی‌تفاوتی، حس عشق را تغذیه نمی‌کند، بلکه آن را از بین می‌برد.

«اگر زوجی عاقل باشند، هر روز ترتیب یک ساعت عقل کل منظم را می‌دهند، دوره‌ای که در طول آن تمامی منافع مشترک خود را روی هم خواهند گذاشت، و در حالتی از عشق و درک، به تفصیل درباره‌ی آن‌ها بحث خواهند کرد. اوقاتی که بیشتر از همه برای این بحث عقل کل مناسب است، بعد از صرف صبحانه و درست قبل از استراحت شبانه است.

«ساعت صرف غذا باید زمان آمیزش دوستانه‌ی بین زن و شوهر باشد. این اوقات نباید به بازجویی و خرده‌گیری تلف شود، بلکه در عوض باید به اوقات پرستش خانواده تبدیل شود، که در طول آن احساسات خود را ابراز خواهند کرد و به بحث درباره‌ی موضوع‌های مورد علاقه‌ی طرفین خواهند پرداخت. روابط خانوادگی در ساعت غذاخوری بیشتر از هر وقت دیگری خراب می‌شود، زیرا آن ساعت را خانواده به تسویه‌ی اختلاف نظریات یا تربیت بچه‌ها اختصاص می‌دهند.

«هر فردی باید علاقه‌ای شدید به حرفه‌ی طرف دیگر پیدا کند، و با تمامی ویژگی‌های آن آشنا شود. وقتی دو نفر ازدواج می‌کنند، هر دو در مؤسسه‌ی پیوندشان سرمایه‌گذاری می‌شوند. اگر هریک با کاربرد درست اصل عقل کل با دیگری رابطه برقرار کند، ارزش آن موجودی‌ای که هر دو در آن سرمایه‌گذاری شده‌اند همچنان افزایش خواهد یافت.»

«همسری که عاقل باشد کار این مؤسسه را با بودجه‌ای می‌گرداند که با دقت تدارک دیده شده باشد، و مواظب است که خرج بیش از دخل نشود. بسیاری از ازدواج‌ها به مشکل برمی‌خورند، زیرا مؤسسه بی‌پول می‌شود. این فقط اصلی بدیهی نیست که بگوییم وقتی فقر در جلویی را می‌زند، عشق فرار را برقرار ترجیح می‌دهد و از درپستی می‌گریزد. عشق همچون عکسی زیبا به تزئین قاب و نوری مناسب نیاز دارد. عین بدن جسمانی که نیازمند غذا و محبت است. عشق از بی‌اعتنایی، خرده‌گیری، سرزنش، یا تحکم هریک از طرفین لذت نمی‌برد.»

«بهترین جایی که عشق رشد می‌کند جایی است که زن و شوهر آن را با یگانگی هدف تغذیه کنند. همسری که این را به خاطر داشته باشد می‌تواند برای همیشه بانفوذترین فرد در زندگی طرف مقابل باقی بماند. همسری که این را فراموش کند ممکن است زمانی را ببیند که طرف مقابل در اطراف به دنبال فرصتی برای به اصطلاح «عوض کردن با الگویی جدید» بگردد. در حالی که ممکن است یک یا هر دو همسر مسؤولیت امرار معاش را بر عهده داشته باشند، هر دو باید مسؤولیت ضربات روحی و مخالفت‌هایی را تحمل کنند که زن و شوهر در ارتباط با کار با آن‌ها مواجه خواهند شد؛ مسؤولیتی که با برنامه‌ریزی زندگی خانوادگی دلیپذیری می‌تواند ادا شود، آن هم از طریق هر نوع فعالیت اجتماعی که ممکن است برای حرفه‌های زن و شوهر مناسب باشد.»

«عشق طرف مقابل، اگر عشق راستین باشد، برای کل خانواده به اندازه‌ی کافی سودمند است؛ و این همسری خوشبخت است که می‌تواند عشق خود را به طور مساوی نثار همه کند، بدون اولویت ناعادلانه به نفع همسر یا بچه‌ها.»

«در جایی که عشق به عنوان اساس رابطه‌ی عقل کل خانواده به‌فور وجود داشته باشد، بعید است که در وضع مالی خانواده اختلال ایجاد کند، چون عشق شیوه‌ای برای غلبه بر تمامی موانع، مشکلات، و

دشواری‌ها دارد.

«ممکن است مشکلات خانوادگی پیش بیایند، و در هر خانواده‌ای پیش می‌آیند، ولی عشق باید ارباب آن‌ها باشد. نور عشق را درخشان نگه دارید و در نتیجه، هر چیز دیگری خود را به شکل الگوی بزرگ‌ترین امیالتان در خواهد آورد.

«می‌دانم این توصیه درست است، چون آن را در رابطه‌ی خانوادگی خود اجرا کرده‌ام، و می‌توانم صادقانه بگویم که آن را مسبب هر نوع موفقیت مالی می‌دانم که کسب کرده‌ام.»

اعتراف صریح آقای کارنگی زمانی مؤثر واقع می‌شود که فرد این حقیقت را در نظر بگیرد که وی ثروتی بالغ بر پانصد میلیون دلار جمع کرد. آقای کارنگی ثروت کلانی به هم زد، ولی افرادی که از رابطه‌ی او با زنش خبر دارند می‌دانند که خانم کارنگی او را ثروتمند کرد.

نمونه‌های دیگر موفقیت‌های رابطه‌ی عقل کل

برای دنبال کردن موضوع روابط عقل کل خانوادگی در جایی که اندرو کارنگی آن را از خود به جا گذاشت، در این جا باید توجه شما را به این حقیقت جلب کنم که تجربه‌ی او به هیچ وجه تجربه‌ای استثنایی نیست.

این بر دوستان شخصی هنری فورد و همسرش پوشیده نبود که رابطه‌ی عقل کل بین آن‌ها عاملی مهم در ایجاد امپراتوری صنعتی بزرگ فورد بود. عموم مردم اطلاعات چندانی درباره‌ی خانم فورد نداشتند، ولی این حقیقت را نمی‌توان نادیده گرفت که وی از همان روزهای نخستین ازدواجشان نفوذ زیادی در زندگی آقای فورد داشت.

توماس ادیسون به راحتی پذیرفت که خانم ادیسون منبع اصلی الهام وی بود. آن‌ها هر روز جلسات عقل کل خود را برگزار می‌کردند، اغلب در پایان کار روزانه‌ی آقای ادیسون. و هیچ چیزی نمی‌توانست مانع برگزاری این جلسات شود. خانم ادیسون به این امر رسیدگی می‌کرد، چون او ارزش علاقه‌ی شدید خود به تمامی کارهای آزمایشی آقای ادیسون را تشخیص می‌داد.

آقای ادیسون اغلب تا دیروقت کار می‌کرد، ولی هنگام ورود به خانه همسرش را می‌دید که منتظرش مانده و مشتاق است تا درباره‌ی شکست‌ها و موفقیت‌هایش در طول روز تعریف کند.

وی نقش نوعی تخته‌ی موج‌دار را برای آقای ادیسون بازی می‌کرد که از طریق آن می‌توانست خارج از گود به کارش بنگرد، و می‌گویند وی اغلب حلقه‌ی مفقود بسیاری از مسائل حل‌نشده‌ی او را عرضه می‌کرد.

بسیاری معتقدند که خانم ادیسون مسؤول پیمان عقل کلی بود که بین آقای ادیسون، هنری فورد، هاروی فایرستون و جان بوروی طبیعت‌شناس وجود داشت. این جلسات آن قدر مورد توجه بودند که روزنامه‌های مهم آن زمان از آن‌ها گزارش می‌دادند. اگر رابطه‌ی عقل کل را افرادی با این قابلیت ارزشمند می‌دانستند، به‌یقین افرادی که دارند تلاش می‌کنند جایگاه خود را در دنیا بیابند باید آن را همین‌طور تلقی کنند.

شاهزادگان عشق و عاشقی نقش مهمی در زندگی تمامی رهبران به‌واقع بزرگ ایفا کردند. داستان رابرت و الیزابت بارت براونینگ مملو از شواهدی است دال بر این که این موجودات دیده‌نشده‌ای که آن‌ها شناختند و محترم شمردند، تا حد زیادی بانی آثار ادبی این شاعران بزرگ بودند. تاریخ، افزایش قدرت نظامی ناپلئون بناپارت را به تأثیر الهام‌بخش زن اولش، ژوزفین، نسبت می‌دهد. موفقیت‌های نظامی ناپلئون زمانی رو به کاهش گذاشت که جاه‌طلبی‌اش برای قدرت او را واداشت تا ژوزفین را کنار بگذارد، و شکست و تبعید او به جزیره‌ی دورافتاده‌ی سنت هلن فاصله‌ی چندانی با این عمل نداشت.

شاید بی‌مورد نباشد به این حقیقت اشاره شود که بسیاری از افرادی که در دنیای تجارت هستند «ناپلئون»‌های این دوره و زمانه تلقی می‌شوند که با همان شکست و به همان دلیل مواجه شده‌اند. با نرخ بالای طلاق، اغلب پدر و مادرها رابطه‌ی عقل کل خود را تا زمانی حفظ خواهند کرد که قدرت، شهرت و ثروت کسب کنند، آن‌گاه به قول اندرو کارنگی «آن‌ها را با مدل‌های جدیدتر تعویض می‌کنند».

داستان چارلز شواب متفاوت بود. او هم از طریق پیمان عقل کل خود با اندرو کارنگی شهرت و ثروت کسب کرد، با یاری رابطه‌ای مشابه با زنش، که در طول بخش عمده‌ای از زندگی زناشویی‌شان فردی علیل بود. چارلز او را به خاطر وضعیتش ترک نکرد، بلکه تا هنگام مرگش وفادارانه کنارش ایستاد،

چون معتقد بود وفاداری اولین شرط لازم شخصیتی سالم است. حال که بحث وفاداری در میان است، جا دارد اشاره کنیم که نبود وفاداری در میان افرادی که رابطه‌ی عقل کل کاری با هم دارند از جمله علل مکرر شکست‌های تجاری است. مادامی که همکاران تجاری روحیه‌ی وفاداری را در بین یکدیگر حفظ کنند، اغلب راهی برای غلبه بر شکست‌ها و موانع می‌یابند. می‌گویند اولین ویژگی شخصیتی‌ای که اندرو کارنگی در متخصصان جوانی که از رتبه‌ی کارگری به سمت‌های اجرایی با حقوق بالا رسیده بودند جستجو می‌کرد، ویژگی وفاداری بود. وی بارها گفت که اگر کارگری به‌طور ذاتی ویژگی وفاداری نداشته باشد، شخصیتی سالم و مناسب برای کار در دیگر مسیرها را ندارد.

شیوه‌های وی برای آزمودن وفاداری کارمندان در حیطه‌ی خود هم مبتکرانه و هم متنوع بود. آزمون‌ها قبل و بعد از ترفیع‌ها برگزار می‌شد، تا زمانی که دیگر تردیدی درباره‌ی وفاداری کارمندی باقی نمی‌ماند. و این به نشانه‌ی سپاس از بینش ژرف کارنگی تقدیم می‌شود که در قضاوت درباره‌ی وفاداری کارمندانش فقط مرتکب چند اشتباه شد.

آخرین بایدها و نبایدها

نیت پیمان عقل کل خود را برای افراد خارج از پیمان فاش نکنید، و مطمئن باشید اعضای پیمان شما از چنین کاری خودداری می‌کنند، چون بیکاره‌ها، تمسخرکننده‌ها، و حسودها کنار ایستاده‌اند و دنبال فرصتی می‌گردند تا دانه‌های ناامیدی را در ذهن افراد سبقت گیرنده پخش کنند. برای پرهیز از این دام برنامه‌هایتان را پیش خودتان نگه دارید، به‌جز در جایی که ممکن است به‌واسطه‌ی اعمال و موفقیت‌هایتان فاش شوند.

با ذهنی آکنده از نگرش ذهنی منفی وارد جلسات عقل کل خود نشوید. یادتان باشد، اگر رهبر گروه عقل کل خود هستید، این وظیفه‌ی شماست که علاقه و اشتیاق همه‌ی اعضای پیمان را تا حد زیادی تحریک کنید. اگر منفی باشید نمی‌توانید این کار را انجام دهید. به‌علاوه، دیگران از رهبری که گرایشی به شک، تردید، یا نداشتن ایمان به موضوع هدف عمده‌ی مشخصی نشان دهد با اشتیاق پیروی نخواهند کرد. با افزایش سطح شور و شوق خود در هم‌پیمانان عقل کل خود شور و شوق فراوان ایجاد

کنید.

یادتان باشد هر یک از اعضای گروه عقل کل شما باید متناسب با نقشی که در موفقیت شما ایفا کرده است، پاداش کافی دریافت کند. فراموش نکنید که هیچ وقت کسی کاری را با شور و شوق انجام نمی دهد مگر این که بدان وسیله سود ببرد. خود را به نه انگیزه‌ی ابتدایی خود دهید که الهام بخش هر نوع فعل عمدی است، و در نتیجه خواهید دید که هر یک از هم‌پیمانان عقل کل شما به درستی تحریک می شوند تا به شما وفاداری، شور و شوق و اطمینان کامل ببخشند. اگر شما به واسطه‌ی انگیزه‌ی میل به منفعت مالی با هم‌پیمانان عقل کل خود ارتباط برقرار می کنید، یادتان باشد که بیشتر از آنچه می گیرید بدهید، یعنی اصل پیمودن مسافت اضافی را اتخاذ و اجرا کنید. چنانچه می خواهید بیشترین بهره را از این اصل ببرید، این کار را داوطلبانه و پیش از این که از شما تقاضا شود، انجام دهید.

رقبای خود را در پیمان عقل کل خود قرار ندهید، ولی سیاست باشگاه چرخشی را با محاصره‌ی خودتان با افرادی دنبال کنید که هیچ دلیلی ندارند تا نسبت به یکدیگر احساس رقابت کنند؛ افرادی که با یکدیگر در رقابت نیستند.

تلاش نکنید با زور، ترس، یا تحمیل گروه عقل کل خود را تحت سلطه‌ی خود در آورید، ولی رهبری خود را با سیاست‌های مبتنی بر انگیزه برای کسب وفاداری و همکاری حفظ کنید. دوران رهبری با زور به سر رسیده است. تلاش نکنید آن را احیا کنید، چون در زندگی متمدن جایگاهی ندارد. در برداشتن هر گام لازم برای ایجاد روحیه‌ی رفاقت در میان هم‌پیمانان عقل کل خود کوتاهی نکنید، زیرا کار گروهی دوستانه قدرتی به شما خواهد بخشید که به هیچ طریق دیگری دست یافتنی نیست. قدرتمندترین پیمان عقل کل در تاریخ بشر پس از جنگ دوم جهانی به وسیله‌ی کشورهای پیشرفته شکل گرفت. رهبران آن به تمامی دنیا اعلام کردند که هدف عمده‌ی مشخص آن‌ها مبتنی بر عزم راسخ برای احراز اختیار و آزادی برای تمامی مردم جهان بود، پیروزشدگان و مغلوب‌شدگان به طور مساوی!

ارزش آن بیانیه به اندازه‌ی هزار پیروزی در میدان‌های جنگ بود، زیرا در ذهن افرادی ایجاد اعتماد کرد

که تحت تأثیر عواقب آن جنگ قرار داشتند. بدون اعتماد هیچ رابطه‌ی عقل کلی نمی‌تواند دوام بیاورد، نه در میدان عملیات نظامی و نه در هیچ جای دیگر.

اعتماد اساس تمامی روابط هماهنگ را تشکیل می‌دهد. این را هنگام تشکیل پیمان عقل کل خود به یاد داشته باشید، اگر می‌خواهید آن پیمان دوام بیاورد و حسابتان در خدمت منافعتان باشد. اینک من اصل کاری بزرگ‌ترین تمامی منابع قدرت شخصی در میان تمامی افراد، یعنی عقل کل را بر شما آشکار کرده‌ام.

با تلفیق چهار اصل این فلسفه - عادت پیمودن مسافت اضافی، قطعیت هدف، عقل کل، و اصلی که در پی خواهد آمد - شخص می‌تواند سرنخی از راز قدرتی به دست آورد که از طریق شاه کلید ثروت در دسترس قرار می‌گیرد.

بنابراین، بی‌مورد نیست اگر به شما هشدار بدهم که با امیدواری به تحلیل سمینار بعدی خود نزدیک شوید، چون ممکن است مهم‌ترین نقطه‌ی عطف زندگی‌تان را به خوبی رقم بزنند.

حال شیوه‌ای درست برای شناخت کامل قدرتی به شما نشان خواهم داد که تحلیل از طریق کل جهان علم را با شکست مواجه کرده است. علاوه بر این، امیدوارم بتوانم فرمولی در اختیار شما قرار دهم که به وسیله‌ی آن بتوانید این قدرت را برای کسب هدف عمده‌ی مشخص خود در زندگی به دست آورید و به کار ببندید.

فصل ۹: ایمان کاربردی

ایمان بازدیدکننده‌ای سلطنتی است که فقط وارد ذهنی می‌شود که به‌درستی برای آن آماده شده باشد، ذهنی که از طریق انضباط فردی مرتب شده باشد.

به‌رسم تمامی خانواده‌های سلطنتی، ایمان بهترین اتاق - نه، عالی‌ترین سوویت - را در محل مسکونی ذهنی در اختیار دارد. به محل سکونت مستخدمان فرستاده نخواهد شد، و با حسد، طمع، خرافات، تنفر، انتقام، غرور، تردید، نگرانی یا ترس نیز همدم نخواهد شد.

وقتی اهمیت کامل این حقیقت را درک کنید، روی مسیر منتهی به درکی از آن قدرت اسرارآمیزی قرار خواهید گرفت که سالیان سال دانشمندان را مات و مبهوت کرده است. آن‌گاه ضرورت شرطی کردن ذهن خویش را تشخیص خواهید داد، از طریق انضباط فردی، پیش از این که انتظار داشته باشید، ایمان مهمان دایم شما خواهد شد.

سخنان کنکورد حکیم، رالف والدو امرسون، را به یاد بیاورید: «در هر شخصی یک چیزی هست که می‌توانم از او یاد بگیرم، و من از آن لحاظ دانش‌آموز او هستم.» حال مردی را به شما معرفی می‌کنم که بزرگ‌ترین نیکوکار بشر بوده است، تا بتوانید ببینید چگونه فردی ذهن خود را برای ابراز ایمان شرطی می‌کند.

بگذاریم خودش داستانش را تعریف کند:

«در طول دوران رکود بزرگ، که در سال ۱۹۲۶ شروع شد، من یک درس وابسته به فوق‌لیسانس در دانشگاه هاردناکز برداشتم که بزرگ‌ترین دانشکده بود. در آن موقع، ثروت پنهانی را کشف کردم که از قبل داشتم ولی استفاده‌اش نکرده بودم. این موضوع را یک روز صبح کشف کردم، وقتی خبر رسید بانک من درهایش را بسته بود، و به احتمال زیاد هیچ‌وقت دوباره باز نمی‌شد، و همان موقع بود که بنا کردم به صورت‌برداری از دارایی‌های نامرئی و استفاده‌نشده‌ام. می‌خواهم توضیح دهم که این صورت‌برداری چه چیزی را فاش کرد، پس همراه من باشید.

«بیاید با مهم‌ترین قلم در فهرست شروع کنیم، ایمان استفاده‌نشده!»

«وقتی در عمق قلبم کندوکاو کردم، دریافتم به‌رغم ضررهای مالی‌ام، مقدار زیادی ایمان به علم مطلق الهی و ایمان به دیگران داشتم.

«همراه این اکتشاف، اکتشاف دیگری با اهمیت باز هم بیشتر رخ داد: کشف این که آنچه ایمان می‌تواند به انجام برساند، تمامی پول‌های دنیا نمی‌تواند انجام دهد.

«وقتی تمامی پول مورد نیاز خود را به‌دست آوردم، این اشتباه دردناک را مرتکب شدم که فکر کردم پول منبع دائمی قدرت است. حالا وحی حیرت‌انگیز رسید که پول، بدون ایمان، چیزی نیست جز مقداری ماده‌ی بی‌جان، که از خود هیچ نوع قدرتی ندارد.

«پس از این که، شاید برای اولین بار در زندگی‌ام، قدرت شگفت‌انگیز ایمان را تشخیص دادم، خود را با دقت تجزیه و تحلیل کردم تا به‌طور دقیق تعیین کنم چه مقدار از این نوع ثروت دارم. تحلیل هم شگفت‌انگیز و هم لذت‌بخش بود.

«تحلیل را با قدم زدن در جنگل شروع کردم. دوست داشتم از ازدحام فرار کنم، به دور از هیاهوی شهر، به دور از مزاحمت‌های مدنیت و ترس از دیگران، طوری که بتوانم در سکوت سر به جیب تفکر فرو برم. «آه، چه لذتی در این کلمه‌ی «سکوت» وجود دارد.

«در سفرم میوه‌ی بلوطی را برداشتم و کف دستم نگه داشتم. آن را نزدیک ریشه‌های درخت بلوط غول‌پیکری پیدا کردم که از آن به زمین افتاده بود. حدس زدم سن درخت باید خیلی زیاد باشد. «وقتی آن جا ایستادم و به درخت و میوه‌ی نارسیش در دستم نگاه کردم دریافتم که درخت از دانه‌ی بلوط کوچکی روییده بود. همچنین دریافتم تمامی افراد روی این سیاره نمی‌توانستند از عهده‌ی ساختن چنین درختی برآمده باشند.

«از این حقیقت آگاه بودم که نوعی شعور نامرئی دانه‌ی بلوطی را خلق کرده که درخت از آن روییده و باعث شده است تا میوه‌ی بلوط رشد کند و به‌تدریج از خاک زمین بیرون بیاید.

«سپس دریافتم که بزرگ‌ترین قدرت‌ها قدرت‌های نامرئی هستند، و نه قدرت‌های مبتنی بر موجودی‌های بانکی یا چیزهای مادی.

«مشتی خاک سیاه برداشتم و میوه‌ی بلوط را با آن پوشاندم، بخش مرئی ماده‌ای را در دستم نگه

داشتم که از آن درخت باشکوه روییده بود.

«پای ریشه‌ی درخت بلوط غول‌پیکر یک سرخس چیدم. برگ‌هایش به زیبایی طراحی شده بود. بله، طراحی شده بود. و وقتی سرخس را واری کردم دریافتم که آن را همان شعوری آفریده بود که درخت بلوط را خلق کرده بود.

«همچنان در جنگل قدم زدیم تا این که به جویباری روان از آب زلال و جوشان رسیدم. چون خسته بودم، کنار جوی نشستیم تا دمی بیاسایم و به آهنگ موزون آن گوش دهم، در حالی که سر راه بازگشت خود به دریا می‌رقصید.

«این تجربه مرا به یاد خاطرات دوران جوانی‌ام انداخت. یاد آمد کنار نه‌ری مشابه بازی می‌کردم. وقتی آن‌جا نشستم و به موسیقی آب گوش می‌دادم، از موجودی نادیده باخبر شدم. یک شعور. که از درون با من حرف زد و داستان جذاب آب را برایم تعریف کرد، و این داستانی است که او تعریف کرد: «آب! آب جوشان خالص. همین آب از موقعی که این سیاره خنک شد و به خانه‌ی انسان، حیوان و گیاه تبدیل شد در حال خدمات‌رسانی بوده است.

«آب! آه، اگر زبان مرا بلد بودی چه داستانی می‌توانستی تعریف کنی. تو عطش میلیون‌ها میلیون مسافر پیاده‌ی زمینی را فرو نشانده‌ای، گل‌ها را آب داده‌ای؛ به بخار تبدیل شده‌ای و چرخ‌های ماشین‌آلات را چرخانده‌ای، منقبض شده‌ای و دوباره به شکل اصلی‌ات برگشته‌ای. «فاضلاب‌ها را تمیز کرده‌ای، پیاده‌روها را شسته‌ای، خدمات بی‌شماری به بشر و حیوان کرده‌ای، و همیشه به سرچشمه‌ات در دریاها برگشته‌ای. تا در آن جا تصفیه شوی و بار دیگر سفر خدمات‌رسانی خود را از سر بگیری.

«وقتی راه می‌افتی فقط در یک جهت حرکت می‌کنی: به سمت دریاها؛ جایی که آمدی.

«پیوسته در حال رفت و آمد هستی، ولی همیشه به نظر می‌آید که از کارت راضی باشی.

«آب! ماده‌ی جوشان تمیز، خالص. هرچقدر هم در کارت کثیف شوی، در پایان خودت را تمیز می‌کنی.

«تو نه می‌توانی درست شوی، و نه می‌توانی نابود شوی. مثل حیات دایم هستی. احسان تو هیچ

شکلی از حیات روی این خاک وجود نمی‌داشت!

«و آب جوی، موج و خندان به سوی دریا شتافت.

«داستان آب به سر رسید، ولی من به موعظه‌ای بزرگ گوش داده بودم؛ به بزرگ‌ترین شکل‌های شعور

نزدیک شده بودم. گواه همان شعوری را احساس کردم که درخت بلوط عظیم را از دانه‌ای کوچک آفریده بود، شعوری که برگ‌های سرخس را با چنان مهارت فنی و ظریفی ساخته بود که هیچ انسانی نمی‌تواند تکرارش کند.

«سایه‌های درختان درازتر می‌شدند، روز داشت به پایان می‌رسید.

«وقتی خورشید آهسته در آن طرف افق غربی غروب کرد، دریافتم که آن هم در آن موعظه‌ی شگفت‌انگیزی که شنیده بودم، نقشی ایفا کرده بود.

«بدون یاری کریمانه‌ی خورشید هیچ میوه‌ی بلوطی نمی‌توانست به درخت بلوط تبدیل شود. بدون کمک خورشید، آب خروشان نهر روان تا ابد در اقیانوس‌ها محبوس باقی مانده بود و حیات روی این زمین نمی‌توانست وجود داشته باشد. این افکار اوج زیبایی را به موعظه‌ای بخشید که شنیده بودم، افکار مربوط به پیوند عاشقانه‌ی موجود بین خورشید و آب و تمامی حیات روی این زمین، که تمامی شکل‌های دیگر عشق در مقایسه با آن بی‌اهمیت و قیاس‌نشده جلوه می‌کند.

«ریگ کوچکی از زمین برداشتم که آب نهر روان آن را بسیار تمیز صیقل داده بودند. همین که آن را در دستم گرفتم ندایی بازهم برانگیزاننده‌تر از درون شنیدم. به‌نظرم شعوری که آن ندا را به ذهنم منتقل کرد گفت: «بنگر، ای انسان فانی، معجزه‌ای را که در دست داری.

«من فقط تکه‌ای سنگ کوچک هستم، با وجود این، جهان کوچکی هستم که در آن همه‌ی چیزهایی وجود دارد که ممکن است در بخش گسترده‌تر جهانی یافت شود که تو در آن جا در میان ستارگان می‌بینی.

«به‌ظاهر من باید مرده و بی‌حرکت باشم؛ اما فریبنده است. من از مولکول ساخته شده‌ام. درون مولکول‌هایم هزاران اتم وجود دارد که هریک برای خود جهانی کوچک است. درون اتم‌ها الکترون‌ها هستند که با سرعتی باورنکردنی حرکت می‌کنند.

«من توده‌ای سنگ مرده نیستم، بلکه گروه منظمی از واحدهای انرژی پیوسته هستم. «به ظاهر من باید توده‌ای جامد باشم؛ اما این خیالی باطل بیش نیست، چون الکترون‌های من با فاصله‌ای بزرگ‌تر از حجم خود از یکدیگر جدا هستند.»

«مرا با دقت بررسی کن، ای رهنورد زمینی زبون، یادت باشد که قدرت‌های بزرگ جهان که قدرت‌های نامرئی هستند، ارزش‌های زندگی از نگاه آنان را نمی‌توان با موجودی‌های بانکی جمع بست.»

«اندیشه‌ای را که آن نقطه‌ی اوج منتقل کرد به قدری روشن‌گر بود که مرا مسحور کرد، زیرا دریافتم بخش بی‌نهایت کوچکی از انرژی‌ای را در دست داشتم که خورشید، ستارگان و زمینی را که ما برای دوره‌ای کوتاه روی آن زندگی می‌کنیم، در رابطه با یکدیگر در مکان‌های مربوطه‌ی خود نگه می‌دارد. «تفکر درونی این حقیقت زیبا را بر من آشکار کرد که حتی در محیطی محدود، ریگی بسیار کوچک نیز نظم و قانون دارد. دریافتم که در داخل توده‌ی آن ریگ کوچک، عشق و واقعیت طبیعت باهم ترکیب شده بود. دریافتم که داخل آن ریگ کوچک، حقیقت فراسوی خیال بود.»

«پیشتر هرگز این قدر مشتاقانه اهمیت شواهد نظم و قانون و مقصود طبیعی‌ای را احساس نکرده بودم، که خود را در هر آنچه ذهن بشر بتواند درک کند، نشان می‌دهند.»

«پیشتر هرگز خود را این قدر نزدیک به منبع ایمانم به علم مطلق الهی ندیده بودم.»

«تجربه‌ی زیبایی بود، در آن جا در دل خانواده‌ی درختان و نه‌های روان مام طبیعت، جایی که آرامش واقعی محیط روح خسته‌ام را به آسایش و راحتی دعوت کرد، چنان که در حالی که علم مطلق الهی داستان واقعیتش را بر من آشکار می‌کرد بتوانم بنگرم، لمس کنم و گوش دهم.»

«پیشتر در زندگی‌ام هرگز تا این اندازه از شواهد راستین علم مطلق الهی، یا منبع ایمانم، آگاه نشده بودم.»

«در این بهشت تازه کشف شده پرسه زدم تا وقتی ستاره‌ی شامگاهی بنا کرد به چشمک زدن؛ آن گاه با اکراه از همان راهی که رفته بودم به شهر بازگشتم، تا در آن جا بار دیگر با افرادی درآمیزم که همچون بردگان پاروزن، برانگیخته از قوانین بی‌چون و چرای مدنیت، در تلاشی دیوانه‌وار در پی اندوختن

مادیات هستند که لازم ندارند.

«حالا من سر مطالعه‌ام برگشته‌ام، با کتاب‌ها و ماشین تحریرم، که با آن داستان تجربه‌ام را می‌نویسم؛ اما حسی از تنهایی بر من غلبه کرده است و آرزو می‌کنم آن‌جا بودم کنار آن نهر مهربان؛ جایی که همین چند ساعت پیش، روحم را در واقعیت‌های رضایت‌بخش علم مطلق الهی شستشو داده بودم.

«می دانم که ایمانم به علم مطلق الهی واقعی و همیشگی است. ایمانی کورکورانه نیست؛ مبتنی بر امتحان نزدیک کاردستی علم مطلق الهی است، و به همین دلیل در نظم جهان آشکار شده است. «من در مسیر غلطی به دنبال منبع ایمانم گشته بودم. آن را در کردار انسان، در روابط انسان، در موجودی های بانکی و چیزهای مادی جستجو می کردم. «آن را در میوه ی بلوط کوچک، درخت بلوط بزرگ، ریگ سنگی کوچک، برگ های سرخسی ساده، و خاک زمین یافتم؛ در خورشید مهربان که زمین را گرم می کند و آب ها را به حرکت درمی آورد؛ در ستاره ی شامگاهی؛ در سکوت و آرامش طبیعت. «و چنان تحت تأثیر قرار گرفته ام که می خواهم بگویم علم مطلق الهی خود را از طریق سکوت راحت تر از طریق تلاطم مبارزات مردم، در هجوم دیوانه وارشان برای انباشت چیزهای مادی نشان می دهد. «حساب بانکی من غیب شد، بانکم متلاشی شد، ولی ثروتمندتر از بیشتر میلیونرها بودم، زیرا مسیر مستقیم به سوی ایمان را کشف کرده بودم. با اتکا به این قدرت می توانم به اندازه ی نیازم موجودی های بانکی دیگر را ببندوزم. «من ثروتمندتر از بیشتر میلیونرها هستم، زیرا به قدرتی الهامی متکی ام که خود را از درون به من نشان می دهد، در حالی که بسیاری از افراد ثروتمندتر لازم می دانند برای تحرک و قدرت به موجودی های بانکی و اوراق بهادار متوسل شوند. «منبع قدرت من مثل هوایی که استنشاق می کنم، مجانی و بی حد و حصر است. برای بهره برداری از آن کافی است ایمانم را به جریان ببندازم، که آن را نیز به وفور دارم. «در نتیجه، بار دیگر این حقیقت را کشف کردم که هر مشکلی بذر سودی معادل با خود حمل می کند. مشکل من به قیمت موجودی بانکی ام برایم تمام شد؛ اما با پرده برداری از وسیله ی رسیدن به تمامی ثروت ها به نتیجه رسید.»

شما داستان مردی را از زبان خودش شنیدید که دریافته است چگونه ذهن خود را برای ابراز ایمان شرطی کند.

و چه داستان شگرفی است! شگرف به خاطر سادگی آن.

این مردی است که پایه‌ای محکم برای ایمانی جاودانه یافت، نه در موجودی‌های بانکی یا ثروت‌های مادی، بلکه در دانه‌ی درخت بلوط، برگ‌های سرخس، ریگ کوچک، و نه‌ری روان، چیزهایی که ممکن است هر کسی ببیند و تحسین کند.

ولی برداشتش از این چیزهای ساده وی را هدایت کرد تا تشخیص دهد که بزرگ‌ترین قدرت‌ها قدرت‌های نامرئی هستند، که از طریق چیزهای ساده‌ی اطراف ما آشکار می‌شوند. من داستان این مرد را نقل کردم، چون دوست داشتم بر حالتی تأکید کنم که فرد در آن می‌تواند ذهن خویش را پاک کند، حتی در دل هرج و مرج و مشکلات برطرف‌نشده‌ی، و آن را برای ابراز ایمان آماده سازد.

مهم‌ترین واقعیتی که داستان فاش می‌کند این است: وقتی ذهن از نگرش ذهنی منفی پاک شده باشد، قدرت ایمان وارد می‌شود و بنا می‌کند به تصرف آن. به‌یقین، هیچ دانش‌آموز این فلسفه آن قدر بداقبال نخواهد بود تا این مشاهده‌ی مهم را از دست دهد.

تحلیلی از ایمان

حال بیایید به تحلیل ایمان پردازیم، گرچه باید با این شناخت کامل به موضوع نزدیک شویم که ایمان قدرتی است که قدرت‌های تحلیلی کل دنیای علم را با شکست مواجه کرده است. در این فلسفه به ایمان مقام چهارم داده شده است، چون به ارائه‌ی «بُعد چهارم» (بُعد زمان در فرضیه‌ی اینشتین) نزدیک است، هرچند به دلیل رابطه‌اش با موفقیت فردی در این جا ارائه شده است.

ایمان حالتی روحی است که به‌راستی باید «شاه‌فروغ» نامیده شود که از طریق آن امیال، آرمان‌ها و اهداف فرد می‌تواند به معادل جسمانی یا مالی آن‌ها تبدیل شود.

پیشتر دیدیم که قدرت بزرگ را می‌توان با به‌کارگیری ۱. عادت پیمودن مسافت اضافی ۲. قطعیت هدف و ۳. عقل کل، کسب کرد. لیکن آن قدرت در مقایسه با قدرتی ضعیف است که از طریق به‌کارگیری تلفیقی از این سه اصل با حالت ذهنی معروف به ایمان به‌دست می‌آید.

ما پیش از این دیده‌ایم که ظرفیت برای ایمان یکی از دوازده ثروت است. حال بیایید وسیله‌ای را

بشناسیم که با آن این ظرفیت می‌تواند با آن قدرت عجیبی به کار برده شود که حافظ عمده‌ی تمدن بوده است، علت اصلی تمامی پیشرفت‌های انسان، روح راهنمای تمامی تلاش‌های سازنده‌ی انسان. بیایید در ابتدای این تحلیل یادمان باشد که ایمان حالتی ذهنی است که فقط افرادی می‌توانند از آن بهره‌مند شوند که هنر در دست گرفتن کنترل تمام و کمال ذهن‌های خویش را فرا گرفته‌اند. این یک و تنها حق ویژه‌ای است که کنترل کامل بر آن به هر فردی اعطا شده است. ایمان، قدرت خود را فقط از طریق ذهنی ابراز می‌کند که برایش از پیش آماده شده باشد، اما شیوه‌ی آمادگی برای افرادی که مایلند آن را بیابند معلوم و دست‌یافتنی است. اصول اساسی ایمان عبارتند از:

۱. قطعیت هدف، متکی به عمل یا ابتکار عمل شخصی.
۲. عادت پیمودن مسافت اضافی در تمامی روابط انسانی.
۳. پیمان عقل کل با یک یا چند نفری که شجاعت مبتنی بر ایمان از آن‌ها ببارد، و کسانی که از لحاظ روحی-روانی با نیازهای فرد در اجرای هدفی معین جور باشند.
۴. ذهنی مثبت، فارغ از هر ویژگی منفی، همچون ترس، حسد، طمع، تنفر، و موهومات. (نگرش ذهنی مثبت اولین و مهم‌ترین دوازده ثروت است.)
۵. شناخت این حقیقت که هر مشکلی بذر سودی معادل با خود حمل می‌کند، که شکست موقت شکست نیست تا وقتی این‌گونه پذیرفته شود.
۶. عادت تصریح هدف عمده‌ی مشخص فرد در زندگی، دست کم روزی یک بار در آیین عبادت.
۷. تشخیص وجود علم مطلق الهی که به کائنات نظم می‌بخشد؛ که تمامی افراد جلوه‌های کوچکی از این شعور هستند، و ذهن فرد هیچ محدودیتی ندارد به جز آنچه فرد در ذهن خویش پذیرفته و مستقر کرده است.
۸. صورت‌برداری دقیق (با نگاهی به گذشته) از سختی‌ها و شکست‌های گذشته‌ی فرد، که این حقیقت را فاش خواهد کرد که تمامی چنین تجربیاتی بذر منفعتی معادل را با خود حمل می‌کنند.

۹. مناعت طبع که از طریق هماهنگی با وجدان خود شخص ابراز شود.

۱۰. تشخیص یگانگی با کل بشریت.

این‌ها اصول بنیادی بسیار مهمی هستند که ذهن را برای ابراز ایمان مهیا می‌کنند. کاربرد آن‌ها مستلزم هیچ درجه‌ای از برتری نیست، بلکه مستلزم هوش و اشتیاق شدید برای عدالت و حقیقت است.

ایمان فقط با ذهنی دوست است که مثبت باشد!

نیروی حیاتی است که به ذهنی مثبت قدرت، الهام و حرکت می‌بخشد. قدرتی است که ذهنی مثبت را وامی‌دارد تا در قالب «آهن ربای مغناطیسی» عمل کند که همتای جسمانی، همان فکری را جذب کند که ابراز می‌کند.

ایمان به ذهن قدرت چاره‌اندیشی می‌بخشد، به ذهن توانایی می‌بخشد تا «از تمامی آنچه وارد آسیابش می‌شود سود ببرد.» فرد فرصت‌های مساعد را در هر وضعیتی از زندگی تشخیص می‌دهد، که به وسیله‌ی آن می‌تواند به هدف ایمان دست یابد؛ یعنی تا آن جا پیش برود تا وسیله‌ای فراهم کند که با بهره‌گیری از آن بتواند شکست را به موفقیت با ابعاد معادل تبدیل کند.

ایمان به تمامی ابنای بشر توانایی می‌بخشد تا در ژرفای رازهای طبیعت رخنه کنند و زبان طبیعت را آن‌طور درک کنند که در تمامی قوانین طبیعی بیان می‌شود.

از این نوع افشاگری تمامی اختراعات بزرگی بیرون آمده است که به بشر خدمت می‌کنند، و از طریق ایجاد هماهنگی در روابط انسانی شناخت بهتری از مسیر آزادی انسان فراهم می‌کند.

ایمان امکان دستیابی به آن چیزی را فراهم می‌کند که هر کسی می‌تواند درک و باور کند.

اگر ایمان دارید، ذهن خود را بر امیال خود متمرکز نگه دارید. و فراموش نکنید که هیچ واقعیتی به‌عنوان ایمانی «کلی» وجود ندارد، چون ایمان تجلی ظاهری قطعیت هدف است.

ایمان هدایت از درون است. نیروی راهنمای آن علم مطلق الهی منتهی به اهداف معین است. ایمان خواسته‌های فرد را اجابت نخواهد کرد، بلکه او را در راستای کسب موضوع خواسته‌اش هدایت خواهد کرد.

چگونه نیروی ایمان را به نمایش بگذاریم؟

۱. بدانید چه می خواهید و آنچه را که باید در عوضش بدهید تعیین کنید.
۲. وقتی آرزوهای خود را از طریق دعا بیان می کنید، قوه‌ی تخیل خود را برانگیزید تا خود را از پیش صاحب آن‌ها ببینید، و همان طوری عمل کنید انگار صاحب جسمانی آن بودید (یادتان باشد، تصرف هر چیزی ابتدا از لحاظ روانی صورت می گیرد).
۳. در همه‌ی اوقات، ذهن خود را برای هدایت از درون باز نگه دارید، و وقتی به وسیله‌ی «حدس‌ها» به شما الهام می شود برنامه‌های خود را اصلاح کنید یا سراغ برنامه‌ای جدید بروید، بدون شک یا تردید اقدام کنید.
۴. وقتی گرفتار شکست موقت هستید، همان طور که ممکن است چندبار گرفتار شده باشید، فراموش نکنید که ایمان انسان به شیوه‌های زیادی امتحان می شود، و ممکن است شکست فقط یکی از «دوره‌های امتحان» شما باشد. پس، شکست را به عنوان الهامی برای تلاش بیشتر بپذیرید و با این باور پیش بروید که موفق خواهید شد.
۵. هر حالت منفی ذهن ظرفیت ایمان را نابود می کند و به اوج منفی هر عبارت تأکیدی که ممکن است بیان کنید، منتهی می شود. حالت ذهنی شما همه چیز است؛ بنابراین ذهن خود را در اختیار بگیرید و آن را به طور کلی از تمامی مزاحمان ناخواسته‌ای پاک کنید که دشمن ایمان هستند، و آن را پاک نگه دارید، مهم نیست این تلاش به چه قیمتی تمام شود.

۶. یاد بگیرید با نوشتن شرحی روشن از هدف عمده‌ی خود در زندگی و به‌کارگیری آن به‌عنوان اساس عبادت روزانه‌تان، قدرت ایمان خود را بروز دهید.
۷. هرچند مورد از نه‌انگیزه‌ی عمده را که می‌توانید، با هدف عمده‌ی مشخص خود ربط دهید.
۸. فهرستی از تمامی منافع و مزایایی تهیه کنید که انتظار دارید از کسب موضوع هدف عمده‌ی مشخص خود به‌دست بیاورید و روزی چندبار آن‌ها را در ذهن خود تکرار کنید، و بدین‌وسیله ذهن خود را «موفقیت‌هوشیار» کنید (این را اغلب تلقین به خود می‌نامند).
۹. در صورت امکان خود را با افرادی پیوند دهید که با هدف عمده‌ی مشخص شما موافق هستند؛ افرادی که با شما سازگاری دارند، و آنان را وادارید شما را به‌هر نحو تشویق کنند.
۱۰. اجازه ندهید روزی بگذرد که دست‌کم یک گام مشخص در جهت کسب هدف عمده‌ی خود برنداشته باشید، «ایمان بدون اقدام مرده است».
۱۱. یک شخص موفق با اعتمادبه‌نفس و شجاع را به‌عنوان «مصلح» خود انتخاب کنید، و ذهن خود را آماده کنید تا نه فقط با او برابر شوید، بلکه از او سبقت جوید. این کار را بی‌صدا انجام دهید، بدون این‌که برنامه‌تان را برای کسی بازگو کنید (خودنمایی قاتل موفقیت است، چون ایمان هیچ‌وجه مشترکی با خودبینی و خوددوستی ندارد).
۱۲. اطراف خود را با کتاب‌ها، عکس‌ها، شعارهای دیواری، و یادآورهای دیگر پر کنید که به خوداتکایی مبتنی بر ایمانی اشاره می‌کنند که افراد دیگر ابراز کرده‌اند، تا بدین‌سان جوی از کامیابی و موفقیت در اطراف خود ایجاد کنید. این عادت نتایج چشمگیری به بار خواهد آورد.
۱۳. خط‌مشی اتخاذ کنید که هرگز از شرایط ناخوشایند فرار نکنید، بلکه چنین شرایطی را شناسایی کنید و درست در همان جایی که گرفتارتان می‌کند به آن‌ها پاتک بزنید. آن‌گاه در خواهید یافت که تشخیص چنین شرایطی، بدون بیم از پیامدهای آن‌ها، نه دهم مبارزه برای غلبه بر آن‌هاست.
۱۴. این حقیقت را بپذیرید که هرآنچه ارزش داشتن داشته باشد، بهایی مشخص دارد. بهای ایمان، در میان چیزهای دیگر، احتیاط پیوسته در اجرای این تعالیم ساده است. کلمه‌ی رمز شما باید پشتکار باشد.

این‌ها گام‌هایی است که به ایجاد و حفظ نگرش ذهنی مثبت منتهی می‌شود، تنها نگرشی که ایمان در آن دوام خواهد آورد. این‌ها گام‌هایی است که به ثروت ذهن و روحیه و نیز ثروت کیف پول می‌انجامند. ذهن خود را با این نوع غذای ذهنی پر کنید.

این‌ها گام‌هایی است که به وسیله‌ی آن‌ها ذهن می‌تواند برای متعالی‌ترین حالت‌های روح مهیا شود. امرسون گفت: «راهنمای هر انسانی افکار اوست.» درست است. امروز هر شخصی نتیجه‌ی دیروز اوست.

مارشال فیلد، فردای آتش‌سوزی مهیب شیکاگو که بخش تجاری شهر را ویران کرده بود، به محل رفت؛ جایی که روز گذشته مغازه‌ی خرده‌فروشی او قرار داشت. دور و برش تاجرهای دیگری بودند که مغازه‌های آن‌ها هم خراب شده بود. به گفتگوهای آن‌ها گوش داد و فهمید که آن‌ها امیدشان را از دست داده‌اند، و بسیاری از آن‌ها پیشتر تصمیم گرفته بودند سمت غرب بروند و در آن‌جا از اول شروع کنند.

فیلد نزدیک‌ترین گروه‌ها را صدا کرد و گفت: «هر کاری دلتان می‌خواهد بکنید، ولی من قصد دارم همین‌جا بمانم. در آن‌جا که دود بقایای چیزی را می‌بینید که زمانی مغازه‌ی من بود، بزرگ‌ترین فروشگاه جهان ساخته خواهد شد.»

فروشگاهی که آقای فیلد بر پایه‌ی ایمان بنا کرد هنوز هم در آن‌جا، در شیکاگو، پابرجاست. مدت‌ها در سراسر دنیا به‌عنوان بزرگ‌ترین فروشگاه روی زمین معروف بود.

این رهبران و رهبران دیگری مثل این‌ها، پیشگامانی بوده‌اند که سبک زندگی خود را به‌وجود آوردند. پیشرفت انسان مسأله‌ی تصادف یا اقبال نیست، بلکه حاصل ایمان کاربردی است، ایمان ابرازشده توسط کسانی که ذهن‌های خود را به‌وسیله‌ی هفده اصل این فلسفه برای ابراز ایمان پرورش داده‌اند. تمامی آزادی‌ها و ثروت‌ها ریشه در ایمانی پایدار دارند.

و هرچند ایمان قدرتی است که تحلیل علمی را غیرممکن می‌سازد، شیوه‌ی کاربرد آن ساده و در حیطه‌ی درک حقیرترین شخص است، بنابراین دارایی مشترک همه است. تمامی جنبه‌های شناخته‌شده‌ی این روش به‌سادگی بیان شده است، و حتی یک گام تنها از آن خارج از دسترس

حقیرترین فرد نیست.

اهمیت نگرش ذهنی مثبت

ایمان با قطعیت هدفی آغاز می‌شود و در ذهنی عمل می‌کند که با ایجاد نگرش ذهنی مثبت برای آن آماده شده باشد. ایمان بزرگ‌ترین دامنه‌ی قدرت خود را با اقدام جسمانی به دست می‌آورد که در راستای رسیدن به هدفی مشخص صورت گرفته باشد.

محرك تمامی اقدامات جسمانی اختیاری یک یا چند مورد از نه انگیزه‌ی عمده است. برای انسان سخت نیست در ارتباط با تعقیب خواسته‌هایش ایمان به دست بیاورد.

بگذارید شخصی انگیزه‌ی عشق پیدا کند و ببینید چقدر سریع این احساس، از طریق ایمان، برای عمل بال و پر درمی‌آورد. و در پی تعقیب موضوع آن عشق عمل به سرعت از راه می‌رسد. آن عمل به کار مورد علاقه تبدیل می‌شود، که یکی از دوازده ثروت است.

بگذارید یک نفر دل به انباشت ثروت مالی ببندد و ببینید چقدر سریع هر تلاشی به کاری مورد علاقه تبدیل می‌شود. ساعت‌های روز برای نیازهای چنین شخصی به اندازه‌ی کافی دراز نیست، و با وجود این که شخص مدت زیادی کار می‌کند، شادی ابراز وجود، که یکی دیگر از دوازده ثروت است، خستگی او را برطرف می‌کند.

بدین سان برای شخصی که ذهن خود را برای ابراز وجود از طریق ایمان آماده کرده باشد، جبهه‌های مقاومت در زندگی یکی یکی به پوچی می‌گریند. موفقیت حتمی می‌شود. شادی در هر تلاشی به کمال می‌رسد. هماهنگی در روابط انسانی خود به خود ظاهر می‌شود. امید به موفقیت بالا و پیوسته است، چون آن شخص از پیش هدف مشخص خود را در اختیار دارد. ناپردباری جایش را به ذهنی روشن داده است.

و انضباط فردی مثل خوردن غذا عادی می‌شود. آن شخص مردم را درک می‌کند، چون آن‌ها را دوست دارد، و به علت همین عشق راضی است تا موهبت‌هایش را با آن‌ها تقسیم کند. آن شخص هیچ خبری از ترس ندارد، چون ایمان تمامی آن ترس‌ها را کنار زده است. بدین شکل دوازده ثروت از آن شخص می‌شود.

ایمان بیان قدردانی برای روابط انسان با خالق است. ترس، اذعان به تأثیرات بدی هاست، و بر نبود ایمان به خالق اشاره می کند.

بزرگ‌ترین ثروت زندگی در درک چهار اصلی است که من نام برده‌ام. این اصول به عنوان «چهار اصل بزرگ» این فلسفه معروف هستند، چون تار و پود و سنگ بنای اصلی شاه کلید قدرت فکر و راه‌های درونی روح هستند. وقتی این شاه کلید را عاقلانه به کار ببرید، آزاد خواهید شد.

افرادی که شاه کلید به آن‌ها نشان داده شده است

بعضی‌ها می پرسند: «چگونه انسان می تواند از قدرت مرموزی بهره‌برداری کند که از درون می آید؟» بیایید ببینیم دیگران چگونه آن را به کار گرفته‌اند.

فرد جوانی به نام فرانک گونزالس مدت‌ها آرزوی ساختن دانشکده‌ای جدید را داشت. وی به طور دقیق می دانست چه می خواهد؛ اما اشکال کار این جا بود که یک میلیون دلار پول نقد می خواست. وی مصمم شد یک میلیون دلار را گیر بیاورد. قطعیت تصمیم، مبتنی بر قطعیت هدف، اولین گام برنامه‌اش را بنیاد نهاد.

آن‌گاه خطابه‌ای با عنوان «بایک میلیون دلار چه کار کنم!» نوشت و در روزنامه‌ها اعلام کرد که صبح یکشنبه‌ی بعد درباره‌ی آن سخنرانی خواهد کرد.

در پایان سخنرانی، غریبه‌ای بلند شد، روی سکورفت، دستش را دراز کرد و گفت: «از خطابه‌ات خوشم آمد. فردا صبح می توانی بیای دفتر من و یک میلیون دلاری را که می خواهی بگیری.»

آن مرد فیلیپ آرمور بود، مؤسس شرکت و کارخانه‌ی کنسروسازی آرمور. هدیه‌ی او نقطه‌ی شروع مؤسسه‌ی فناوری آرمور شد؛ یکی از بزرگ‌ترین مؤسسه‌های کشور.

آنچه به ذهن کشیش جوان رسید، به وی توانایی بخشید تا با قدرت مخفی در دسترس از طریق ذهن انسان‌ها ارتباط برقرار کند - چیزی است که ما فقط می‌توانیم درباره‌اش حدس بزنیم - اما طرز کاری که به وسیله‌ای آن قدرت تحریک شد، ایمان کاربردی بود.

هلن کلر، اندکی پس از تولدش به بیماری جسمانی‌ای مبتلا شد که وی را از قدرت بینایی، شنوایی و گویایی محروم کرد. در حالی که دو حس مهم‌تر حواس پنجگانه‌ی فیزیکی‌اش برای همیشه از کار افتاد،

همچنین در زندگی با مشکلاتی مواجه شد که بیشتر مردم هرگز در سراسر عمرشان به چشم نمی بینند. هلن کلر به تدریج با آن قدرت ارتباط برقرار کرد و از آن بهره گرفت. به قول خودش، او سرخ محکمی از شرایطی ارائه می کند که با وجود یکی از آن ها این قدرت می تواند آشکار می شود. دوشیزه هلن کلر گفت: «ایمانی که به درستی درک شود نیرویی فعال است نه منفعل. قدرت ایمان منفعل چیزی بیشتر از قدرت بینایی در چشمی نیست که نگاه یا جستجو نمی کند. ایمان فعال چیزی به نام ترس نمی شناسد. ایمان فعال انکار می کند که خداوند به مخلوقاتش خیانت کرده و دنیا را به تاریکی واگذار کرده است. منکر ناامیدی است. ضعیف ترین فرد مسلح به ایمان، نیرومندتر از واقعه ای ناگوار است.»

ایمان، متکی به عمل، حربه ای بود که دوشیزه هلن کلر با آن گرفتاری اش را برطرف کرد، طوری که عمری مفید زیست.

وی از طریق ایمان کاربردی صحبت کردن را آموخت، به واسطه ی ایمانش حس لامسه را جایگزین کرد تا کارهای حواس شنوایی و بینایی را انجام دهد، و بدین سان ثابت کرد که معلولیت جسمانی آدم هرچقدر هم بزرگ باشد مهم نیست، همیشه شیوه ای برای رفع یا از بین بردن آن ها یافت می شود. این شیوه را از طریق آن قدرت مرموز درون ذهن فرد می توان یافت؛ ذهنی که هریک از ما به تنهایی باید راه ورود به آن را پیدا کند. اگر صفحات تاریخ را ورق بزنید، که قصه ی رخداد تمدن به ناگزیر به آثار زنان و مردانی منتهی می شود که با شاه کلید ایمان کاربردی در را روی قدرت مرموز از درون باز کردند. همچنین می بینید که دستاوردهای بزرگ همیشه زاینده ی مشقت و مبارزه و موانع به ظاهر برطرف نشدنی بوده اند؛ موانعی که تسلیم هیچ چیز غیر از اراده ی تزلزل ناپذیر متکی به ایمان نشدند. و در این جا، در یک کلام کوتاه - با اراده ی تزلزل ناپذیر متکی به ایمانی پایدار - شما راه ورودی در اختیار دارید که به در ذهن منتهی می شود، که در پشت آن قدرت مرموز درون پنهان شده است. کسانی که در آن قدرت مرموز رخنه می کنند و از آن برای حل مشکلات خود بهره می برند، گاهی «رؤیای پرداز» نامیده می شوند. ولی مشاهده کنید که آن ها رؤیاهای خود را با عمل حمایت می کنند، و بدین ترتیب صحت ادعای هلن کلر ثابت می شود که گفت: «ایمانی که به درستی درک شود نیرویی

فعال است نه منفعل.»

نماد جهانی ایمان

یکی از ویژگی‌های عجیب «ایمان درست درک شده» این است که اغلب در اثر حادثه‌ای غیرمنتظره ظاهر می‌شود که مردم را مجبور می‌کند خارج از قدرت تفکر عادی به دنبال راه حل مشکلات خود بگردند. در طول این موارد غیرمنتظره است که ما از آن قدرت مرموز درونی بهره‌برداری می‌کنیم که هیچ مقاومتی آن قدر قوی نیست که آن را شکست دهد.

برای نمونه جنبش خارق‌العاده‌ی آنگ سان سو کی، طرفدار دموکراسی و رهبر زندانی میانمار (پیشتر برمودا نام داشت) را در نظر بگیرید که در امور سیاسی کشورش درگیر شد. می‌گفتند پدرش، آنگ سان، بنیانگذار برمودای امروزی بود و هنگامی که سو کی دوساله بود در یک کودتای سیاسی ترور شد. آن‌گاه وی کشورش را به قصد تحصیل در خارج ترک کرد.

پس از پایان تحصیلات در دانشگاه آکسفورد، با مردی انگلیسی ازدواج کرد، و صاحب چند بچه شد. موقعی به وطن بازگشت، برمودا را در اغتشاش و مملو از فساد سیاسی دید. وی دست به کار شد و به طرفداری از دموکراسی و فقدان خشونت، بی‌پرده سخن گفت و پیروان بسیاری جذب کرد. طولی نکشید که دولت، تهدید شده به واسطه‌ی محبوبیت او و عصبانی از پیروزی حزب سیاسی سو کی در انتخابات آزادی که در سطح کشور برگزار شد، وی را بازداشت خانگی و از دیدن خانواده و دوستان ممنوع کرد.

این ایمانش بود که نگذاشت از اعتقاداتش دست بردارد یا تسلیم خواسته‌های دولت دیکتاتوری خود شود، تا آن که به خاطر شهامتش برنده‌ی جایزه‌ی صلح نوبل شد.

در آن هنگام دنیا از مبارزه‌ی سو کی برای دفاع از حقوق مدنی آگاه شد، و این شهرت جهانی او بود که وی را از آسیب بیشتر از جانب جُزب نظامی‌ای درامان نگه داشت که بر منطقه فرمانروایی می‌کرد. وی به طور متناوب سال‌ها تحت بازداشت خانگی بوده است. شایع شده است که وی به‌زودی آزاد و دموکراسی دوباره برقرار خواهد شد.

ایمان بدون خطر ایمانی منفعل است و همان طور که هلن کلر گفت: «چیزی بیشتر از قدرت بینایی در چشمی نیست که نگاه یا جستجو نمی‌کند.»

حال بیابید سوابق بعضی رهبران بزرگ را بررسی کنیم؛ آن‌ها هم آن قدرت مرموزی را کشف کردند که از درون نشأت می‌گیرد، از آن بهره‌برداری کردند، آن را به کار بردند، و بیابانی پهناور را به «مهد دموکراسی» تبدیل کردند.

انتخاب مسیر ایمان، نه ترس

همه‌ی ما از دستاوردهای این رهبران بزرگ آگاه هستیم؛ ما قواعد رهبری آن‌ها را بلد هستیم؛ ما ماهیت و دامنه‌ی موهبت‌هایی را تشخیص می‌دهیم که تلاش‌های آنان به مردم این مملکت اعطا کردند، و به یمن دیدگاه اندرو کارنگی، ما فلسفه‌ی موفقیتی را برای مردم باقی گذاشته‌ایم که از طریق آن چنین رهبرانی این کشور را به ثروتمندترین و آزادترین کشور جهان تبدیل کردند.

اما متأسفانه همه‌ی ما موانعی را که آن‌ها مواجه بودند تشخیص نمی‌دهیم، موانعی که باید بر آن‌ها غلبه می‌کردند و روحیه‌ی ایمان فعالی که با آن به کار خود ادامه دادند. هرچند ما باید این مورد را فراموش نکنیم: دستاوردهایشان با مواردی که باید بر آن‌ها غلبه می‌کردند نسبت مستقیم داشت. آن‌ها با مخالفت افرادی رو به رو شدند که مقدر شده بود از مبارزات آنان بیشترین بهره را ببرند - افرادی که به علت نداشتن ایمان فعال، همواره با شک و تردید به چیزهای نو و ناآشنا می‌نگریستند. موارد اضطراری زندگی اغلب اوقات افراد را به دوراهی می‌رساند؛ جایی که مجبور می‌شوند مسیر خود را انتخاب کنند، یکی به نام ایمان و دیگری به نام ترس!

چه چیزی اکثریت افراد را مجبور می‌کند مسیر ترس را در پیش بگیرند؟ انتخاب منوط به نگرش ذهنی شخص است.

شخصی که مسیر ایمان را انتخاب می کند، ذهن خود را شرطی کرده است تا ایمان بیاورد؛ آن را در ذره ذره‌ی وجودش شرطی کرده است، با اتخاذ تصمیم‌های فوری و دلیرانه در جزئیات تجارب روزانه. شخصی که مسیر ترس را انتخاب می کند، در شرطی کردن ذهنش برای مثبت بودن غفلت کرده است.

در واشینگتن، مردی با پیاله‌ای حلی و دسته‌ای مداد در دست‌هایش، روی یک صندلی چرخ‌دار می‌نشاند و با گدایی قوت ناچیزی به دست می‌آورد. بهانه‌اش برای گدایی این است که پاهایش ناتوان هستند؛ ولی مغزش آسیب ندیده است و از جهات دیگر سالم و قوی است. اما این انتخاب او را هدایت کرد تا موقعی که به بیماری وحشتناکی مبتلا شد، مسیر ترس را انتخاب کرد، در حالی که مغزش به واسطه‌ی استفاده نشدن کوچک می‌شد.

در طرف دیگر همان شهر، مرد دیگری به همان معلولیت مبتلا بود. او هم پاهایی ناتوان داشت، اما واکنش او به این ضایعه بسیار متفاوت بود. وقتی به دو راهی‌ای رسید که مجبور شد یکی را انتخاب کند، مسیر ایمان را انتخاب کرد، و آن مسیر به طور مستقیم به کاخ سفید و بالاترین مقام در حیطه‌ی قدرت مردم آمریکا انجامید.

بله، از فرانکلین دلانو روزولت سخن می‌گویم. وی آنچه را به واسطه‌ی ناتوانی دست و پایش از دست داد، در کاربرد مغز و اراده‌اش به دست آورد. این موضوعی بی‌سابقه است که بیماری جسمانی‌اش به هیچ وجه او را از تبدیل شدن به یکی از فعال‌ترین مردان باز نداشت که جایگاه رئیس جمهور را اشغال کرده بود.

تفاوت جایگاه‌های این دو مرد بسیار فاحش بود. لیکن فریب علت این تفاوت را نخورید، چون در کل تفاوت در نگرش‌های ذهنی است. یک نفر ترس را به عنوان راهنمای خود انتخاب می‌کند و دیگری ایمان را انتخاب می‌کند.

وقتی انسان درست با شرایطی مواجه می‌شود که بعضی‌ها را به جایگاه‌های رفیع در زندگی می‌رساند و دیگران را محکوم به فقر می‌کند، احتمال این است که جایگاه‌های بسیار متمایزشان بازتاب نگرش‌های ذهنی خاص خود آن‌ها باشد. افرادی که بالا می‌روند؛ شاهراه ایمان را انتخاب می‌کنند و

دیگران کوره راه ترس را برمی‌گزینند، تحصیلات، تجربه و مهارت‌های شخصی را به عنوان موضوع‌های دارای اهمیت ثانوی رها می‌کنند.

هنگامی که معلم توماس ادیسون او را در پایان سه ماه اول مدرسه اخراج کرد، با یادداشتی برای پدر و مادرش با این مضمون که او «کودن» است و نمی‌تواند درس بخواند، وی بهترین بهانه را داشت تا شخصی مطرود، بی‌کاره، و بی‌اهمیت شود، و این درست همان چیزی بود که او برای مدتی پیش رفت تا به آن برسد. وی کارهای عجیب و غریب انجام داد، روزنامه‌فروشی کرد و آن‌گاه با ابزارها و مواد شیمیایی ور رفت تا به فردی به اصطلاح «همه‌کاره و هیچ‌کاره» تبدیل شد.

آن‌گاه اتفاقی در ذهن توماس ادیسون رخ داد که مقدر شده بود نام او را جاودان سازد. از طریق فرایند عجیبی که وی هرگز به‌طور کامل به دنیا فاش نکرد، آن قدرت مرموز درون را کشف کرد، آن را در اختیار گرفت، و سازماندهی کرد. ناگهان وی به جای مردی «کودن» به مخترع نابغه‌ی همه‌ی زمان‌ها تبدیل شد.

و حالا، هر جا که لامپی برقی می‌بینیم یا موسیقی ضبط‌شده‌ای می‌شنویم یا فیلمی می‌بینیم، باید یادمان باشد که نظاره‌گر حاصل آن قدرت مرموز درونی هستیم که ما هم همانند ادیسون بزرگ به آن دسترسی داریم. علاوه بر این، ما اگر به واسطه‌ی بی‌توجهی یا بی‌تفاوتی از این قدرت بزرگ استفاده‌ی مناسب نمی‌کنیم، باید از این بابت شرمند باشیم.

یکی از ویژگی‌های عجیب این قدرت مرموز از درون این است که مردم را یاری می‌دهد تا هرآنچه آرزو دارند به دست آورند، یعنی این قدرت، افکار قوی شخص را به واقعیت تبدیل می‌کند.

این مثال را می‌توان بسط داد تا هر حرفه و تلاش انسانی را دربرگیرد. در هر شغلی چند نفری وجود دارند که به قله صعود می‌کنند، در حالی که تمامی افراد دوروبر آن‌ها هرگز از حد وسط فراتر نمی‌روند. افرادی که موفق می‌شوند، اغلب «خوش‌اقبال» نامیده می‌شوند. بی‌شک آن‌ها خوش‌اقبال هستند. لیکن به حقایق دست یابید و در نتیجه در خواهید یافت که «اقبال» آن‌ها شامل قدرت مرموز درونی‌ای است که از طریق نگرش ذهنی مثبت به کار گرفته‌اند؛ عزمی راسخ برای پیمودن جاده‌ی ایمان به جای جاده‌ی ترس و محدودیت خود.

قدرتی که از درون سرچشمه می‌گیرد، هیچ واقعیتی را به‌عنوان موانع دائمی نمی‌شناسد. شکست را به چالشی برای تلاش بیشتر تبدیل می‌کند. محدودیت‌های خودخواسته همچون ترس و تردید را از میان برمی‌دارد. و بالاتر از همه‌ی چیزهای دیگر، بیایید یادمان باشد که هیچ سابقه‌ی بدی برای شخص ایجاد نمی‌کند که نتواند پاک شود.

اگر هر روز به‌وسیله‌ی قدرت از درون پیش بروید، فرصت جدیدی برای پیشرفت فردی در دست‌رستان قرار می‌دهد، که به‌هیچ‌وجه نباید شکست‌های دیروز بر آن تحمیل شود.

طرفدار هیچ نژاد یا کیشی نیست، و به‌هیچ‌نوع سازگاری خودسرانه‌ای مقید نیست که فرد را به‌علت این که در فقر متولد شده است مجبور کند در فقر باقی بماند. قدرت از درون رسانه‌ای است که از طریق آن آثار نیروی کیهانی عادت می‌تواند فوری از کاربردی منفی به کاربردی مثبت تبدیل شود. هیچ سابقه‌ای را نمی‌شناسد، از هیچ‌نوع قواعد تند و سخت تبعیت نمی‌کند، و تنها شاهراه بزرگ به‌سوی اختیار و آزادی شخصی را ارائه می‌کند.

این منبع الهام شارپ، شاعر معروف، بود که در شعرش «کیسه‌ی ابزار» نوشت:

عجیب نیست که پادشاهان و شاهزادگان
و دلچکان که در حلقه‌های خاک‌اره جست‌وخیز می‌کنند؛
و مردمان عادی مثل من و تو،
همگی سازندگان ابدیت هستند.
به هر یک دفتر قواعدی داده می‌شود،
توده‌سنگ و کیسه‌ی ابزاری؛
و هر یک باید قبل از این که وقت بگذرد،
سد راه یا سکوی پرتابی را شکل دهند.
جست‌وجو کنید تا وقتی راه ورود به آن قدرت مرموز را از درون بیابید. وقتی آن را یافتید، خودِ واقعی‌تان

را کشف خواهید کرد؛ آن «خود دیگری» که از هر تجربه‌ی زندگی سود می‌جوید.

آن‌گاه خواه تله‌موش بهتری بسازید و خواه کتاب بهتری بنویسید، یا خطبه‌ی بهتری وعظ کنید، دنیا در منزل شما را می‌زند، شما را شناسایی می‌کند و پاداش مناسب می‌دهد، فرقی نمی‌کند چه کسی یا ماهیت و دامنه‌ی شکست‌های گذشته‌تان چه باشد.

اگر در گذشته شکست خورده باشید چه می‌شود؟

همان‌طور که ادیسون، هنری فورد، برادران رایت، اندرو کارنگی و تمامی رهبران بزرگ آمریکا شکست خوردند؛ رهبرانی که در بنیانگذاری سبک زندگی آمریکایی مؤثر بودند. همه‌ی آن‌ها به طریقی با شکست مواجه شدند، ولی آن‌ها آن را شکست نخواندند، بلکه آن را «شکست موقت» نامیدند.

هرکسی می‌تواند تسلیم شود، اگر که رفتن سخت باشد.

هرکسی می‌تواند برای خودش احساس تأسف کند، وقتی شکست موقت بر او مستولی می‌شود. لیکن راضی نگه داشتن خود جزو شخصیت رهبران بزرگ دنیا نبود.

ترحم به خود، راه ورود به آن قدرت از درون نیست. با ترس و کمروبی نمی‌توان به آن دست یافت. از طریق تنفر و حسادت و حرص و طمع هم نمی‌توان وارد آن شد.

خیر، «خودِ دیگر» شما به هیچ‌یک از این ویژگی‌های منفی اعتنا نمی‌کند. او خودش را فقط از طریق ذهنی نشان می‌دهد که از تمامی نگرش‌های ذهنی منفی پاک شده باشد و در ذهنی پیشرفت می‌کند که با ایمان هدایت شود.

این فلسفه‌ی موفقیت جدیدی نیست که دنیا لازم دارد، بلکه اهدای دوباره‌ی اصول قدیمی و آزموده‌ای است که بی‌تردید به کشف آن قدرتِ درونی‌ای می‌انجامد که «کوه را جابه‌جا می‌کند».

قدرتی که در هر شغلی و هر نسلی رهبران بزرگی به بار آورده است، هنوز هم موجود است. افراد دارای قدرت دید و ایمان، که مرزهای نادانی و خرافات و ترس را کنار زده‌اند، تمامی آنچه ما به‌عنوان تمدن می‌شناسیم به دنیا عرضه کرده‌اند.

این قدرت پوشیده در رمز و راز نیست، معجزه نمی‌کند، اما از طریق اعمال روزانه‌ی همه‌ی ما اثر می‌کند، و خود را در هر نوع خدمتی که به نفع بشر ارائه شود نشان می‌دهد.

با نام‌های بی‌شماری خطابش می‌کنند، ولی ماهیتش هرگز تغییر نمی‌کند، مهم نیست به چه نامی معروف باشد. فقط از طریق یک رسانه کار می‌کند، که ذهن است. خود را در قالب افکار، ایده‌ها، برنامه‌ها و هدف‌ها ابراز می‌کند، و بهترین چیزی که درباره‌ی آن می‌توان گفت این است که همچون هوایی که استنشاق می‌کنیم، مجانی و همچون دامنه و فضای کیهان فراوان است.

فصل ۱۰: قانون نیروی کیهانی عادت

عادت همچون یک سیم است؛
هر روز ریسمانی از آن می‌بافیم،
و دست آخر
نمی‌توانیم آن را بشکنیم.

- اوراس مان

اینک به تجزیه و تحلیل بزرگ‌ترین قانون از تمامی قوانین طبیعت می‌پردازم؛ قانون نیروی کیهانی عادت!

خلاصه توضیح دهم، قانون نیروی کیهانی عادت شیوه‌ی طبیعت برای تثبیت بخشی به تمامی عادات است؛ طوری که بتوانند مادامی که به کار گرفته می‌شوند ادامه یابند؛ عادات انسان‌ها همانند عادات کائنات.

همه‌ی آدم‌ها به دلیل عادت‌های فکری و کرداری خود در جایگاه و موقعیت کنونی هستند. هدف این فلسفه‌ی کلی این است که در تشکیل عاداتی به یاری افراد بیاید که آن‌ها را از جایگاه کنونی‌شان به جایگاه دلخواه‌شان در زندگی منتقل خواهد کرد.

دانشمندان و بسیاری از اشخاص عامی می‌دانند که طبیعت توازن کاملی بین تمامی عناصر ماده و انرژی در سراسر کائنات برقرار می‌کند؛ که کل کائنات از طریق سیستم تغییرناپذیری از نظم و عاداتی عمل می‌کند که هرگز تغییر نمی‌کند، و با هیچ نوع تلاش انسانی نمی‌تواند دگرگون شود. چند واقعیت معروف جهان عبارتند از: ۱. زمان، ۲. فضا، ۳. انرژی، ۴. ماده، و ۵. هوش، که دیگر واقعیات معروف را در نظم و سیستمی مبتنی بر عادات ثابت شکل می‌دهد.

این‌ها اجزای سازنده‌ی طبیعت هستند که او (طبیعت) با آن‌ها یک سنگریزه یا بزرگ‌ترین ستارگان معلق در فضا، و هر چیز زنده‌ی دیگر آشنا برای انسان‌ها، یا هر آنچه ذهن انسان بتواند درک کند، می‌آفریند.

این‌ها واقعیات مشخص هستند؛ اما همه سر فرصت یا با علاقه نیاموخته‌اند که نیروی کیهانی عادت کاربرد ویژه‌ی انرژی است که طبیعت با آن، رابطه‌ی بین اتم‌های ماده را حفظ می‌کند؛ ستارگان را در حرکت بی‌وقفه‌شان به سمت سرنوشتی ناشناخته نگه می‌دارد؛ فصل‌های سال، شب و روز، تندرستی و ناخوشی و مرگ و زندگی را حفظ می‌کند. نیروی کیهانی عادت، رسانه‌ای است که از طریق آن تمامی عادات و روابط انسانی در درجه‌های مختلفِ تداوم حفظ می‌شوند، و رسانه‌ای است که از طریق آن فکر در واکنش به امیال و اهداف افراد به معادل جسمانی خود تبدیل می‌شود.

اما این‌ها واقعیات اثبات‌پذیرند، و ممکن است شخص آن ساعتی را مقدس شمرد که در طول آن این واقعیت اجتناب‌ناپذیر را کشف می‌کند که انسان‌ها فقط وسیله‌ای هستند که از طریق آن قدرت‌های بالاتر خود را معرفی می‌کنند. این فلسفه‌ی کامل طراحی شده است تا شخص را به این کشف مهم هدایت کند، و به او توانایی ببخشد تا از اطلاعاتی که فاش می‌کند بهره‌گیرد، یعنی خود را با نیروهای نامرئی کائنات هماهنگ کند، که ممکن است ناگزیر شخص را به موفقیت برساند.

پس از این کشف، شاه کلید همه‌ی ثروت‌ها باید در دسترس شخص قرار گیرد. نیروی کیهانی عادت، حسابرس طبیعت است که از طریق آن تمامی قوانین طبیعی دیگر هماهنگ و سازماندهی و با نظم و نظام اداره می‌شوند. بنابراین، این قانون بزرگ‌ترین تمامی قوانین طبیعی است.

ما می‌بینیم که ستارگان و سیاره‌ها با چنان نظمی حرکت می‌کنند که منجمان می‌توانند محل دقیق آن‌ها و رابطه‌شان را با یکدیگر برای چند سال دیگر از پیش تعیین کنند. ما می‌بینیم که فصل‌های سال با نظمی ساعت‌گونه می‌آیند و می‌روند. ما می‌دانیم که درخت بلوط از دانه‌ی بلوط می‌روید، و درخت کاج از دانه‌ی مشابه قدیمی خود می‌روید؛ ما می‌دانیم که دانه‌ی بلوط هرگز اشتباه نمی‌کند و درخت کاج تولید نمی‌کند؛ یا دانه‌ی کاج درخت بلوط تولید نمی‌کند. ما می‌دانیم که هیچ چیزی تا به حال تولید نشده است که ریشه در چیزی مشابه مقدم بر خود نداشته باشد؛ که ماهیت و مفهوم افکار شخص نتایج مشابه خود به بار می‌آورد، درست با همان قطعیتی که آتش تولید دود می‌کند. نیروی کیهانی عادت رسانه‌ای است که به وسیله‌ی آن هر موجود زنده‌ای مجبور است تأثیرات زیست‌محیطی را به عهده بگیرد و به بخشی از آن تبدیل شود؛ تأثیرات محیطی که در آن زندگی و

حرکت می‌کند. بنابراین، بدیهی است که موفقیت باعث جذب موفقیت بیشتر، و شکست باعث جذب شکست بیشتر می‌شود؛ واقعیتی که مدت‌هاست شناخته شده است، گرچه معدود کسانی دلیل این پدیده‌ی عجیب را درک کرده‌اند.

مشخص است که شخص شکست خورده، می‌تواند در ارتباط نزدیک با افرادی که بر حسب موفقیت می‌اندیشند و عمل می‌کنند به فردی بسیار موفق تبدیل شود؛ اما همه نمی‌دانند که این واقعیت دارد، چون قانون نیروی کیهانی عادت «موفقیت‌آگاهی» را از ذهن فرد موفق به ذهن فرد ناموفقی منتقل می‌کند که در امور روزانه‌ی زندگی با آن شخص ارتباط نزدیک دارد.

هر وقت دو ذهن با هم ارتباط برقرار می‌کنند، از آن ارتباط ذهن سوم متولد می‌شود که از روی ذهن قوی‌تر ساخته شده است. بیشتر افراد موفق این حقیقت را تشخیص می‌دهند و به صراحت می‌پذیرند که موفقیت آن‌ها با ارتباط نزدیکشان با شخصی آغاز می‌شود که نگرش ذهنی مثبت او را یا آگاهانه یا ناآگاهانه تحسین می‌کنند.

نیروی کیهانی عادت از طریق هیچ یک از حواس پنجگانه درک نمی‌شود. به همین دلیل بیشتر شناخته نشده است، چون اغلب مردم نمی‌کوشند نیروهای نامرئی طبیعت را بشناسند، و به اصول انتزاعی هم علاقه نشان نمی‌دهند. هر چند، این نیروهای نامرئی و انتزاعی بیانگر نیروهای راستین کائنات هستند و اساس واقعی هر چیز ملموس و عینی را تشکیل می‌دهند؛ منبعی که از آن عینیت و واقعیت سرچشمه می‌گیرد.

اصل مؤثر نیروی کیهانی عادت را بشناسید، در نتیجه در تفسیر مقاله‌ی رالف والدو امرسون به نام «پاداش» هیچ مشکلی نخواهید داشت، چون هنگام نوشتن آن با نیروی کیهانی عادت دمخور بود. جناب ایساک نیوتن نیز وقتی قانون جاذبه را کشف کرد، به شناخت کامل این قانون نزدیک بود. اگر از جایی که کشف او به نتیجه رسید فقط گامی فراتر نهاده بود، به افشای همان قانونی کمک کرده بود که زمین کوچک ما را در فضا نگه می‌دارد و آن را به طور حساب‌شده‌ای با تمامی سیارات دیگر هم در زمان و هم در فضا مرتبط می‌سازد؛ همان قانونی که باعث پیوند انسان‌ها با یکدیگر می‌شود و همه را از طریق عادات فکری با خودشان مرتبط می‌کند.

شرحی از «نیروی عادت»

عبارت «نیروی عادت» بی نیاز از توصیف است؛ نیرویی است که از طریق عادات ثابت عمل می کند. هر موجود زنده ای دارای شعوری کمتر از انسان ها خود را تکثیر می کند و رسالت دنیوی خود را در پاسخ مستقیم به قدرت نیروی کیهانی عادت از طریق آن چیزی انجام می دهد که ما «غریزه» می نامیم. انسان ها تنها موجوداتی هستند که از امتیاز انتخاب در ارتباط با عادات زندگی برخوردارند، و آن ها می توانند این عادات را با الگوهای افکار خویش ثابت کنند؛ یک و تنها امتیازی که به هر فردی حق کنترل کامل بر آن داده شده است.

ممکن است انسان ها بر حسب محدودیت های خودخواسته ی ترس، تردید، حسد، طمع، و فقر بیندیشند که نیروی کیهانی عادت، این افکار را به معادل جسمانی شان تبدیل خواهد کرد. یا ممکن است آن ها بر حسب توانگری و وفور بیندیشند که همین قانون افکار آن ها را هم به همتای جسمانی شان تبدیل می کند. بدین نحو فرد می تواند سرنوشت دنیوی خود را تا حد زیادی کنترل کند، فقط با به کارگیری امتیاز شکل دهی افکار خاص خویش. اما وقتی این افکار در الگوهای قطعی شکل گرفتند، تحت تصرف قانون نیروی کیهانی عادت قرار می گیرند و به عادات دائمی تبدیل می شوند، و همان طور باقی می مانند، تا وقتی که الگوهای فکری دیگر و قوی تر جای آن ها را بگیرند. اینک به بررسی یکی از ژرف ترین تمامی حقایق می پردازیم: این حقیقت که بیشتر افرادی که به رده های بالاتر موفقیت دست می یابند، تا وقتی به مصیبت یا سانحه ای دچار نشده باشند که در اعماق روحشان نفوذ کرده باشد و آن ها را به آن شرایط زندگی معروف به «شکست» نرسانده باشد، به ندرت به موفقیت می رسند.

دلیل این پدیده ی عجیب را افرادی به سهولت تشخیص می دهند که قانون نیروی کیهانی عادت را می شناسند، چون این قانون دربرگیرنده ی این حقیقت است که مصیبت ها و فجایع زندگی باعث شکستن عادات ثابت می شوند؛ عاداتی که ناگزیر به نتایج حاصل از شکست منجر شده اند، و در نتیجه سلطه ی نیروی کیهانی عادت را در هم می شکنند و به این «شکست ها» امکان تشکیل عادات نو و بهتر را می دهند.

ما همین پدیده را در نتایج حاصل از جنگ می بینیم. هنگامی که ملت‌ها یا گروه‌های وسیع مردم، طوری با هم ارتباط برقرار می کنند که تلاش‌هایشان با طرح الهی طبیعت هماهنگ نیست، مجبور می شوند عادات خود را بشکنند، آن هم از طریق جنگ یا رویدادهای دیگری که به همان اندازه نگران کننده است، مثل رکودهای اقتصادی یا بیماری‌های همه گیر. به طوری که ممکن است شروعی جدید صورت گیرد که با طرح کلی و غایی طبیعت بیشتر سازگار باشد.

منظور از این نتیجه گیری ارائه‌ی توجیهی برای جنگ نیست، بلکه این است که به عنوان اعلام جرم نوع بشر به اتهام جهل به قانونی عمل کند که اگر در سطح جهانی درک و رعایت شده بود، جنگ را غیرضروری و غیرممکن ساخته بود.

جنگ نتیجه‌ی ناسازگاری در روابط انسانی است. این ناسازگاری‌ها حاصل افکار منفی‌ای است که همچنان رشد می کنند تا زمانی که به صورت انبوه در بیایند. روح هر ملتی مجموع عادات فکری غالب مردم آن ملت است.

این حقیقت را تشخیص دهید تا مزایا و نیروی راستینی را درک کنید که در دسترس افرادی است که طبق قانون طلایی زندگی می کنند، چون این قانون بزرگ شما را از درگیری‌های جنگ شخصی نجات خواهد داد.

آن را تشخیص دهید تا مزایا و هدف راستین یک هدف اصلی مشخص را درک کنید، چون وقتی آن هدف به وسیله‌ی عادت فکری شخص در خودآگاه ثابت شده باشد، نیروی کیهانی عادت آن را تحویل خواهد گرفت و با هر وسیله‌ی مفیدی که در دسترس باشد در نتیجه گیری منطقی خود به آن تحقق خواهد بخشید.

نیروی کیهانی عادت به شخص توصیه نمی کند که چه باید بخواهد یا عادات فکری اش باید مثبت باشد یا منفی، بلکه بر اساس تمامی عادات فکری شخص عمل می کند. به این ترتیب که از طریق عمل با انگیزه آن‌ها را در درجه‌های گوناگون پایداری متبلور و به معادل جسمانی شان تبدیل می کند.

نیروی «افکار جمعی»

نیروی عادت نه فقط عادات فکری افراد را ثابت می کند، بلکه عادات فکری گروه‌ها و توده‌های مردم را

نیز ثابت می‌کند، و این کار را مطابق الگویی انجام می‌دهد که به وسیله‌ی اکثریت افکار غالب فرد تثبیت شده است. برای مثال، اندکی پس از پایان جنگ جهانی اول مردم سراسر جهان بنا کردند به صحبت درباره‌ی «جنگ بعدی»، تا این که آن جنگ در عمل متبلور شد.

به شیوه‌ای مشابه، با فکر و گفتگو بیماری‌های همه گیر شیوع پیدا می‌کنند. در گذشته، هنگامی که وزارت بهداشت یک شهر، بنای این عادت را گذاشت که تابلوهایی با حروف قرمز بزرگ در جاهای مختلف نصب کند تا به مردم هشدار دهد مواظب شیوع بیماری‌های گوناگون باشند، این بیان اندیشه، به صورت شیوع آن بیماری خاص تجلی پیدا کرد. تقریباً همیشه همین طور می‌شود. همین قانون درباره‌ی فردی صادق است که به بیماری می‌اندیشد و راجع به آن صحبت می‌کند. در وهله‌ی اول این شخص به عنوان فردی مالیخولیایی در نظر گرفته می‌شود، لیکن وقتی این عادت را حفظ می‌کند، اغلب سروکله‌ی بیماری یا چیزی بسیار شبیه آن پیدا می‌شود. مسبب این امر نیروی کیهانی عادت است. چون این درست است که اگر هر فکری با تکرار در ذهن نگه داشته شود، به تدریج با هر وسیله‌ی مفید موجودی خود را به معادل فیزیکی‌اش تبدیل می‌کند. وقتی مشاهده می‌شود سه چهارم افرادی که از مزایای کامل کشور بزرگی چون آمریکا برخوردارند باید عمری را در فقر و نداری به سر ببرند، شعور مردم زیر سؤال می‌رود، در حالی که اگر شخص اصل مؤثر نیروی کیهانی عادت را تشخیص دهد، به راحتی می‌تواند علت این امر را درک کند. فقر نتیجه‌ی مستقیم «فقرآگاهی» است، که از اندیشیدن بر حسب فقر، ترس از فقر و صحبت از فقر نشأت می‌گیرد. مشکل می‌شود تجسم کرد که افراد موفق بر حسب آنچه نمی‌خواهند، یا بر حسب فقر بیندیشند. تحصیلات و توانایی کلی هیچ ربطی به موفقیت آن‌ها ندارد، چون تحصیلات و توانایی کلی بعضی افراد موفق کمتر از میلیون‌ها فرد دیگر است که در کل عمر خود تهیدست باقی می‌مانند، در حالی که بعضی از آن‌ها ردیفی از مدارک دانشگاهی را به دنبال اسم خود یدک می‌کشند. دنیا آن قدر به سرطان به عنوان یک بیماری لاعلاج فکر کرده و درباره‌اش حرف زده و نیروی کیهانی عادت این الگوی فکری را به آن چنان وسواس فکری بزرگی تبدیل کرده است که شکستن آن دشوار است. ولی زمان آن نزدیک است که گروه‌هایی از افراد مطلع‌تر بنا کنند به تنظیم الگوهای فکری تا بتوانند به عنوان پادزهری برای این بیماری عمل کنند. هنگامی که این «تفکر جمعی» به اندازه‌ی کافی گسترده شود، سرطان هم به سرنوشت تمامی

بیماری‌های انسانی دچار خواهد شد که از بی‌توجهی ریشه‌کن شده‌اند، چون مردم دیگر به آن‌ها فکر نکردند و درباره‌شان حرف نزدند.

سلامت کامل نتیجه‌ی «سلامت‌آگاهی» بادقت تشکیل شده‌ای است که به واسطه‌ی مدام اندیشیدن به سلامت کامل ایجاد شده باشد و به وسیله‌ی قانون نیروی کیهانی عادت ثابت شده باشد. اگر خواهان سلامت کامل هستید، به ذهن ناخودآگاه خود دستور دهید آن را ایجاد کند و آن‌گاه نیروی کیهانی عادت دستور را اجرا خواهد کرد.

اگر خواهان فراوانی هستید، سفارش‌ها را به ذهن ناخودآگاه خود بدهید تا فراوانی به بار بیاورد، و بدین‌سان «رفاه‌آگاهی» کسب کنید و ببینید چقدر سریع اوضاع اقتصادی‌تان بهتر خواهد شد. اول «آگاهی» از آن چیزی می‌آید که آرزو می‌کنید، آن‌گاه تجلی جسمانی یا ذهنی امیالتان در پی خواهد آمد. «آگاهی» مسؤلیت شماست، آنچه باید با افکار روزانه‌تان ایجاد کنید، یا از طریق عبادت، اگر ترجیح می‌دهید خواسته‌های خود را به آن طریق اعلام کنید. به این ترتیب، شخص می‌تواند خود را با قدرتی متحد کند که دست‌کمی از قدرت خالق همه‌ی چیزها ندارد. فیلسوفی بزرگ فرمود: «من به این نتیجه رسیده‌ام که پذیرش فقر، یا پذیرش ناخوشی، اقرار صریح به بی‌ایمانی است.»

ادعای ایمانمان بسیار زیاد است، ولی اعمالمان گفتارمان را تکذیب می‌کند. ایمان حالتی ذهنی است که فقط با عمل می‌تواند دائمی شود. خودِ ایمان کافی نیست، چون همان‌طور که فیلسوف بزرگ فرمود: «ایمان بدون عمل، مرده است.»

قانون نیروی کیهانی عادت مخلوق خودِ طبیعت است. اصلی جهانی است که از طریق آن نظم و هماهنگی در عملکرد کلی جهان اجرا می‌شود؛ از بزرگ‌ترین ستاره‌ای که در آسمان معلق است گرفته تا کوچک‌ترین اتم‌های ماده.

این قدرتی است که به‌طور مساوی در دسترس افراد ضعیف و قوی، فقیر و غنی، مریض و سالم قرار دارد و برای تمامی مشکلات انسان راه‌حل ارائه می‌کند.

هدف عمده از هدفه اصل این فلسفه، این است که به مردم کمک کند از طریق انضباط فردی، خود را

با نیروی کیهانی عادت وفق بدهند، به‌ویژه هنگامی که پای تشکیل عادات فکری در میان باشد.

چگونه این هفده اصل خود را با نیروی کیهانی عادت وفق می‌دهند؟

اینک بیایید به‌مرور اجمالی این اصول پردازیم، تا رابطه‌ی آن‌ها را با نیروی کیهانی عادت درک کنیم. بیایید ببینیم این اصول چه رابطه‌ای با هم دارند که با هم ترکیب می‌شوند و شاه‌کلیدی را می‌سازند که قفل درهای ورود به راه‌حل تمامی مشکلات را باز می‌کند. این بررسی با اصل اول این فلسفه آغاز می‌شود.

۱. عادت به پیمودن مسافت اضافی

اول این اصل را توضیح می‌دهیم، چون به شرطی کردن ذهن برای خدمات‌رسانی مفید کمک می‌کند. و این شرطی‌سازی راه را برای اصل دوم هموار می‌کند:

۲. قطعیت هدف

با مدد این اصل شخص می‌تواند به اصل پیمودن مسافت اضافی جهت‌ی سازمان‌یافته بدهد، و اطمینان یابد که این اصل همسو با هدف عمده‌اش حرکت می‌کند و آثارش فزاینده می‌شود. این دو اصل به‌تنهایی هرکسی را از نردبان موفقیت بالا می‌برند؛ اما افرادی که اهداف بالاتر زندگی را نشانه می‌گیرند، در راه به کمک بیشتری نیاز پیدا خواهند کرد، و این کمک از طریق به‌کارگیری اصل سوم در دسترس قرار می‌گیرد:

۳. عقل کل

از طریق به‌کارگیری این اصل شخص به‌تدریج قدرتی بیشتر و جدید را تجربه می‌کند که در دسترس ذهن فردی نیست، چون این اصل کاستی‌های فرد را برطرف می‌کند و هنگام لزوم، هر بخشی از دانش مشترک نوع بشر را در دسترس فرد قرار می‌دهد که طی سنین گوناگون انباشته شده است. اما این حس قدرت کامل نخواهد شد، مگر این که فرد هنر کسب رهنمود از طریق اصل چهارم را فرا گیرد:

۴. ایمان کاربردی

در این جا فرد به‌تدریج به قدرت‌های علم مطلق الهی بیشتر توجه می‌کند، و این مزیتی است که فقط در دسترس افرادی است که ذهن خویش را برای دریافت آن شرطی کرده باشند. در این جا افراد با

غلبه بر تمامی ترس‌ها، نگرانی‌ها، و تردیدها ذهن خود را به طور کامل تصرف می‌کنند، چرا که یگانگی خود را با منبع تمامی قدرت‌ها تشخیص می‌دهند.

این چهار اصل به راستی «چهار اصل بزرگ» نامیده شده‌اند، زیرا قادر به فراهم کردن قدرتی هستند که بیشتر از قدرتی است که شخص معمولی برای رسیدن به بلندی‌های رفیع موفقیت شخصی لازم دارد. ولی این‌ها فقط برای معدود افرادی کافی هستند که ویژگی‌های دیگری برای موفقیت دارند، همچون ویژگی‌هایی که اصل پنجم ایجاد می‌کند:

۵. شخصیت دلپذیر

شخصیتی دلپذیر به شخص توانایی می‌بخشد تا خود و ایده‌هایش را به دیگران بفروشد. بنابراین، این ویژگی برای تمامی افرادی که دوست دارند به عاملی مؤثر در یک پیمان عقل کل تبدیل شوند، ضروری است. اما با دقت بنگرید که چهار اصل قبلی چقدر قاطعانه گرایش دارند تا به فرد شخصیتی دلپذیر ببخشند. این پنج اصل قادرند فرد را از قدرت شخصی حیرت‌آور برخوردار کنند، ولی نه قدرت کافی برای بیمه‌شدن در برابر شکست، چون شکست حالتی است که هرکسی در سراسر زندگی بارها آن را تجربه می‌کند؛ در نتیجه، درک و اجرای اصل ششم ضروری می‌شود:

۶. عادت یاد گرفتن از شکست

ملاحظه کنید که این اصل با واژه‌ی «عادت» شروع می‌شود و به این معناست که باید تحت تمامی شرایط شکست به عنوان یک عادت پذیرفته شود. در این اصل می‌توان امید کافی یافت تا به فرد القا کرد، هنگامی که برنامه‌هایش غلط از آب درمی‌آیند، از نو شروع کند، همان طور که زمانی غلط از آب درمی‌آیند.

مشاهده کنید که منبع قدرت شخصی به واسطه‌ی به‌کارگیری این شش اصل چقدر افزایش یافته است. افرادی که آن‌ها را اجرا می‌کنند، مقصد زندگی خود را تشخیص داده‌اند و همکاری دوستانه‌ی تمامی افرادی را به دست آورده‌اند که خدماتشان را برای رسیدن به هدف خود لازم دارند؛ آن‌ها بشاش شده‌اند؛ همکاری پیوسته دیگران را به دست می‌آورند؛ آن‌ها هنر بهره‌برداری از منبع علم مطلق الهی و هنر بروز آن قدرت را از طریق ایمان کاربردی فرا گرفته‌اند؛ و آموخته‌اند از موانع شکست

شخصی سکوی پرتاب بسازند. هرچند، به رغم تمامی این مزایا، شخصی که هدف عمده‌ی مشخص او به مسیر رده‌های بالاتر موفقیت شخصی منتهی می‌شود، بارها در حرفه‌اش به نقطه‌ای خواهد رسید که به مزایای اصل هفتم نیاز خواهد داشت:

۷. دیدگاه خلاق

این اصل به فرد توانایی می‌بخشد به آینده بنگرد و آن را در مقایسه با گذشته مورد قضاوت قرار دهد، و طرح‌های جدید و بهتری برای رسیدن به امیدها و آرزوهایش از طریق کارگاه تخیل ایجاد کند. و در این جا، چه بسا برای اولین بار، ممکن است شخص حس ششم خود را کشف کند و برای کسب دانشی از آن بهره‌برداری کند که از طریق منابع سازمان‌یافته‌ی تجربه و دانش انباشته‌ی انسان در دسترس نیست. اما برای این که مطمئن شود که از این مزیت استفاده‌ی عملی می‌شود، باید اصل هشتم را بپذیرد و اجرا کند:

۸. ابتکار شخصی

این اصلی است که با عمل شروع می‌شود و همچنان به سوی اهداف مشخص به حرکت خود ادامه می‌دهد. فرد را در برابر عادات مخرب تعلل، بی‌تفاوتی، و تنبلی بیمه می‌کند. به اهمیت تقریبی این اصل با تشخیص این حقیقت می‌توان پی برد که این اصل نسبت به هفت اصل قبلی ایجاد عادت می‌کند، چون بدیهی است که به کارگیری هیچ اصلی نمی‌تواند به عادت تبدیل شود مگر از طریق به کارگیری ابتکار شخصی. برای ارزیابی بیشتر اهمیت این اصل، باید این حقیقت را شناخت که این تنها وسیله‌ای است که شخص می‌تواند از طریق آن بر تنها چیزی کنترل تمام و کمال اعمال کند که آفریدگار قدرت کنترل آن را به ما بخشیده است.

افکار خودشان را سازماندهی و هدایت نمی‌کنند. آن‌ها به راهنمایی، منبع الهام و کمک نیاز دارند، که فقط از طریق ابتکار شخصی فرد به دست می‌آید.

اما گاهی ابتکار شخصی در راه غلط به کار می‌رود. بنابراین، به راهنمایی تکمیلی‌ای نیاز دارد که از طریق اصل نهم در دسترس هست:

۹. تفکر صحیح

تفکر صحیح نه فقط شخص را در برابر راهنمایی غلط ابتکار شخصی بیمه می‌کند، بلکه او را در برابر لغزش‌های قضاوت، کار حدسی، و تصمیمات ناپخته نیز بیمه می‌کند. همچنین فرد را در برابر تأثیر احساسات اعتمادناپذیر به وسیله‌ی اصلاح آن‌ها از طریق قدرت تعقل بیمه می‌کند. در این جا فردی که این نه اصل را خوب یاد گرفته باشد قدرتی شگرف کسب می‌کند؛ اما ممکن است ابتکار شخصی قدرتی خطرناک باشد، و اغلب هم هست، اگر از طریق اصل دهم کنترل و هدایت نشود:

۱۰. انضباط فردی

انضباط فردی را نه با خواستن صرف و نه به سرعت می‌توان کسب کرد، بلکه محصول عاداتی است که به دقت احراز و به دقت حفظ شده باشد؛ که در بسیاری موارد فقط با سال‌ها تلاش و زحمت به دست می‌آید. بنابراین، ما به نقطه‌ای رسیده‌ایم که در آن قدرت اراده باید وارد عمل شود، چون انضباط فردی فقط محصول اراده است.

افراد بی‌شماری با به‌کارگیری نه اصل قبلی به قدرت زیادی رسیده‌اند، و فقط با مصیبت روبه‌رو شده‌اند یا باعث شکست دیگران شده‌اند، زیرا در به‌کارگیری قدرت خویش فاقد انضباط فردی بودند. این اصل، هنگامی که خوب یاد گرفته و به کار برده شود، به فرد کنترل کامل بر بزرگ‌ترین دشمن او، یعنی خودش، می‌دهد.

انضباط فردی باید با به‌کارگیری اصل یازدهم شروع شود:

۱۱. تمرکز تلاش

قدرت تمرکز نیز محصول اراده است، همچنین با انضباط فردی ارتباطی چنان نزدیک دارد که «برادران دوقلو»ی این فلسفه نامیده شده‌اند. تمرکز، فرد را از اتلاف انرژی‌هایش بازمی‌دارد، و به متمرکز شدن ذهن بر هدف اصلی مشخص فرد کمک می‌کند تا این که بخش ناخودآگاه ذهن آن را به دست آورد و در آن جا برای تبدیل به معادل فیزیکی‌اش از طریق نیروی کیهانی عادت آماده شود. این اصل چشم‌دوربین قوه‌ی تخیل است که از طریق آن طرح کلی اهداف و آرمان‌های فرد در بخش ناخودآگاه ذهن ثبت می‌شود؛ بنابراین، اصلی ضروری است. اینک یک بار دیگر بنگریم که قدرت شخصی فرد با به‌کارگیری این یازده اصل چقدر زیاد شده است. اما حتی این‌ها برای همه‌ی پیشامدهای زندگی کافی نیستند، چون اوقاتی پیش می‌آید که فرد به همکاری دوستانه‌ی افراد بی‌شماری نیاز دارد، مثل مشتریان در کسب و کار یا ارباب‌رجوع‌ها در یک حرفه، یا آرا در انتخابات اداره‌ای دولتی و همه‌ی این‌ها را می‌توان از طریق به‌کارگیری اصل دوازدهم به دست آورد:

۱۲. همکاری

همکاری با اصل عقل کل فرق دارد که در آن رابطه‌ای انسانی لازم است، و می‌تواند بدون داشتن پیمانی مشخص با دیگران، و بر اساس ائتلاف کامل ذهن‌ها برای کسب هدفی مشخص به دست آید. بدون همکاری دیگران، شخص نمی‌تواند به رده‌های بالاتر پیشرفت شخصی دست یابد، چون همکاری وسیله‌ای بسیار ارزشمند است که با آن شخص می‌تواند فضایی را که در ذهن دیگران اشغال می‌کند توسعه دهد، که بعضی اوقات «حسن‌نیت» تلقی می‌شود. همکاری دوستانه باعث می‌شود

مشتریان سابق بازگردند. در نتیجه، این اصلی است که به یقین به فلسفه‌ی افراد موفق تعلق دارد؛ قطع نظر از حرفه‌ای که دنبال می‌کنند.

با به کارگیری اصل سیزدهم همکاری مجانی ترو با رغبت بیشتر به دست می‌آید:

۱۳. اشتیاق

اشتیاق حالت ذهنی واگرداری است که نه فقط شخص را در کسب همکاری دیگران یاری می‌دهد، بلکه مهم‌تر از این، فرد را تحریک می‌کند تا از قدرت قوه‌ی تخیل خویش بهره‌برداری کند. در تجلی ابتکار شخصی نیز انسان را به عمل وامی‌دارد، و به عادت تمرکز بر تلاش می‌انجامد. به علاوه، یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های سازنده‌ی شخصیتی دلپذیر است، و کاربرد اصل پیمودن مسافت اضافی را آسان می‌کند. علاوه بر تمامی این مزایا، اشتیاق به کلام گفته شده نیرو و اعتقاد را سخ می‌بخشد. اشتیاق محصول انگیزه است، اما حفظ آن بدون کمک اصل چهاردهم دشوار است:

۱۴. عادت به رعایت بهداشت

سلامت کامل جسمانی محل مناسبی برای عملکرد ذهن فراهم می‌کند، از این رو برای کسب موفقیت پایدار ضروری است؛ با فرض این که واژه‌ی «موفقیت» دربرگیرنده‌ی تمامی شرایط لازم برای خوشبختی باشد.

سلامت کامل پایه‌ای برای اشتیاق فراهم می‌کند و اشتیاق به سلامت کامل کمک می‌کند. بنابراین، این دو مثل مرغ و تخم مرغ هستند: هیچ کس نمی‌تواند بگوید کدام یک اول به وجود آمده است، ولی همه می‌دانند که هر دو برای تولید یکدیگر لازم هستند. سلامت و اشتیاق هم همین‌طورند. هر دو برای خوشبختی و پیشرفت انسان ضروری‌اند.

حال یک بار دیگر منافع قدرتی را برشمرد که فرد از طریق کاربرد این چهارده اصل به دست آورده است. این قدرت به چنان ابعاد حیرت‌آوری رسیده است که تخیل انسان را مبهوت می‌کند. با وجود این برای بیمه کردن فرد در برابر شکست کافی نیست؛ در نتیجه مجبور خواهیم شد اصل پانزدهم را اضافه کنیم:

۱۵. بودجه‌بندی زمان و پول

انسان با صرفه جویی در زمان و پول سردرد می گیرد. همه دوست دارند هم پول و هم زمان را بدون محدودیت خرج کنند؛ آن‌ها را بودجه بندی و پس انداز کنند، هرگز! لیکن استقلال و آزادی جسم و ذهن - دو خواسته‌ی تمامی انسان‌ها - بدون انضباط فردی که شامل نظام بودجه بندی ساختارمند می شود، نمی تواند به واقعیت‌های پایدار تبدیل شود. از این رو، این اصل فلسفه در موفقیت فردی ضرورتی بسیار مهم به شمار می رود.

اینک ما به نقطه‌ی اوج کسب قدرت شخصی رسیده‌ایم. ما منابع قدرت را شناخته‌ایم و می دانیم چگونه مطابق میل خود برای رسیدن به هر هدف از آن‌ها بهره‌برداری کنیم، و آن قدرت به قدری بزرگ است که هیچ چیز تاب مقاومت در برابر آن را ندارد، به جز این حقیقت که ممکن است افراد از روی نادانی آن را برای نابودی خود و دیگران به کار گیرند. بنابراین، برای هدایت فرد در جهت استفاده‌ی درست از این قدرت، لازم است اصل شانزدهم را اضافه کنیم:

۱۶. قانون طلایی کاربردی

به تأکید بر واژه‌ی «کاربردی» دقت کنید. معتقد بودن به درستی قانون طلایی کافی نیست. برای برخورداری از مزایای ماندگار، و برای این که به عنوان حفاظی در استفاده از قدرت شخصی عمل کند، باید همچون عادت‌ی در کلیه‌ی روابط انسانی به کار برده شود. در حالی که شاید این امر به صورت یک تعهد ظاهر شود، مزایای به کارگیری این قانون طلایی در روابط انسانی ارزش تلاش‌های لازم برای تبدیل آن به عادت را دارد.

حال ما به حد نهایی قدرت شخصی دست یافته‌ایم، و خود را به اندازه‌ی کافی در برابر سوءاستفاده‌ی آن بیمه کرده‌ایم. آنچه از این جا به بعد لازم داریم، وسیله‌ای است که با آن بتوانیم این قدرت را در طول عمر خویش دائمی کنیم. بنابراین، باید این فلسفه را کامل کنیم، آن هم با اصل معروفی که به وسیله‌ی آن بتوانیم به این هدف مطلوب برسیم؛ هفدهمین و آخرین اصل این فلسفه:

۱۷. نیروی کیهانی عادت

نیروی کیهانی عادت، اصلی است که به وسیله‌ی آن تمامی عادت‌ها به درجه‌های گوناگون ثابت و دائمی می شوند. همان طور که بیان شد، این اصل کنترل کننده‌ی کل این فلسفه است که در آن

شانزده اصل قبلی ترکیب و یکی می شوند. و این اصل کنترل کننده‌ی تمامی قوانین طبیعی جهان است. اصلی است که تثبیت عادات را در کاربرد اصول قبلی این فلسفه تضمین می کند. بنابراین، عاملی کنترل کننده در شرطی سازی ذهن فرد برای ایجاد و ابراز «رونق آگاهی» است که در کسب موفقیت شخصی بسیار مهم است.

صرف شناختن شانزده اصل قبلی کسی را به سمت کسب قدرت شخصی هدایت نخواهد کرد. این اصول باید به عنوان عاداتی محکم شناخته و اجرا شوند، و عادت کار انحصاری اصل نیروی کیهانی عادت است.

نیروی کیهانی عادت، مترادف است با رودخانه‌ی بزرگ زندگی که پیشتر چند بار به آن اشاره شده است، چون همانند تمامی شکل های زندگی، از عامل بالقوه‌ی مثبت و منفی تشکیل شده است. کاربرد منفی آن «آهنگ هیپنوتیسمی» نامیده می شود، چون با هر آنچه تماس پیدا کند، اثری هیپنوتیسمی بر آن می گذارد. ما می توانیم آثار آن را به نحوی روی هر انسانی ببینیم. وسیله‌ای انحصاری است که از طریق آن «فقر آگاهی» به عنوان یک عادت شکل می گیرد.

بنیانگذار تمامی عادات ریشه دار ترس، حسد، طمع، انتقام، و به دست آوردن چیزی مفت و مجانی است. عادت های نومیدی و بی تفاوتی را محکم می کند و بنیانگذار عادت خود بیمار انگاری (مالیخولیا) است، که به واسطه‌ی آن میلیون ها نفر در سراسر زندگی خود با بیماری های تخیلی دست و پنجه نرم می کنند.

بنیانگذار «شکست آگاهی» نیز هست، که اعتماد به نفس میلیون ها نفر را تضعیف می کند. خلاصه، تمامی عادات منفی را، قطع نظر از ماهیت یا آثار آنها، تثبیت می کند. از آن رو، جهت «شکست» رودخانه‌ی زندگی به شمار می رود.

جهت «موفقیت» رودخانه - جهت مثبت - تمامی عادات سازنده را تثبیت می کند، عاداتی همچون عادت قطعیت هدف، عادت به پیمودن مسافت اضافی، عادت به کار بستن قاعده‌ی طلایی در روابط انسانی، و تمامی عادات دیگری که فرد باید کسب و اجرا کند تا از مزایای شانزده اصل پیشین این فلسفه برخوردار شود.

بررسی «عادت»

حال بیابید واژه‌ی «عادت» را بررسی کنیم. واژه‌نامه‌ی وبستر معانی بسیاری برای این واژه دارد. از جمله‌ی آن‌ها این است: الگویی رفتاری که از طریق تکرار مکرر یا نمایش فیزیولوژیکی کسب می‌شود که خود را در نظم یا سهولت روزافزون عملکرد نشان می‌دهد.

تعریف وبستر به جزئیات مهمی می‌انجامد، لیکن در هیچ بخشی از آن توصیفی از اصل تثبیت‌کننده‌ی تمامی عادات به چشم نمی‌خورد؛ بی‌تردید علت این حذف، این حقیقت است که اصل نیروی کیهانی عادت، بر ویراستاران این واژه‌نامه فاش نشده بود.

ولی ما واژه‌ی مهم و معناداری در تعریف وبستر می‌بینیم: واژه‌ی «تکرار». این بسیار مهم است، زیرا بیانگر ویژگی‌ای است که هر عادت با آن شروع می‌شود.

برای مثال، عادت قطعیت هدف، فقط با تکرار فکر آن هدف به عادت تبدیل می‌شود، با آوردن مکرر آن فکر در ذهن؛ با ارائه‌ی مکرر فکر در تخیل و با میلی سوزان برای تحقق آن، تا وقتی که تخیل طرحی عملی برای کسب آن میل ایجاد کند؛ با به‌کار بستن عادت ایمان در ارتباط با آن میل، و اجرای این عمل به کرات و با چنان شدتی شخص می‌تواند خود را از پیش، صاحب آن شیء دلخواه ببیند، حتی پیش از آن که آن را به دست بیاورد.

ایجاد عمدی عادات مثبت مستلزم به‌کارگیری انضباط فردی، پشتکار، نیروی اراده و ایمان است که همگی در دسترس شخصی هستند که شانزده اصل پیشین این فلسفه را درک کرده است. ایجاد عمدی عادت در عالی‌ترین و باشکوه‌ترین شکل کاربردی‌اش همان انضباط فردی است. تمامی عادات مثبت عمدی محصول نیروی اراده‌ای هستند که به‌سوی کسب اهداف مشخص هدایت شده باشند. آن‌ها با فرد شروع می‌شوند نه با نیروی کیهانی عادت و باید از طریق تکرار افکار و کردار در ذهن نشانده شوند تا زمانی که نیروی کیهانی عادت آن‌ها را بردارد و تثبیت بخشد، و پس از این مرحله آن‌ها خودبه‌خود عمل می‌کنند.

واژه‌ی «عادت» در ارتباط با این فلسفه‌ی موفقیت فردی، واژه‌ای مهم است، چون بیانگر مسبب راستین وضعیت اقتصادی، اجتماعی، حرفه‌ای، شغلی، و معنوی هر شخصی در زندگی است. ما به

دلیل عادت‌های ثابت خود در جایگاه و موقعیت فعلی خود قرار داریم و فقط با ایجاد و حفظ عادت‌های داوطلبانه می‌توانیم در جایگاه دلخواه خود قرار بگیریم.

بنابراین، می‌بینیم که کل این فلسفه ناگزیر به شناخت و به‌کارگیری نیروی کیهانی عادت می‌انجامد. و هدف عمده‌ی هر یک از شانزده اصل قبلی این فلسفه، یاری رساندن به افراد در ایجاد عادت‌های ویژه و اختصاصی است که برای تصرف کامل ذهن خود ضروری است. این هم باید به صورت عادت درآید. نیروی ذهن همواره به‌طور جدی در یک طرف رودخانه‌ی زندگی یا طرف دیگر آن درگیر است. هدف این فلسفه این است که به فرد توانایی دهد تا عادات فکری و رفتاری‌ای کسب و حفظ کند که ذهن او را بر طرف «موفقیت» رودخانه متمرکز نگه دارد. این تنها بار مسؤولیت این فلسفه است.

جذب و درک این فلسفه، همچون هر موضوع مطلوب دیگری، بهایی معین دارد که باید پیش از برخورداری از مزایای آن‌ها پرداخته شود. آن بها، در میان چیزهای دیگر، پشتکار، عزم راسخ، هوشیاری ابدی، و اراده‌ای است برای وادار کردن زندگی به پرداخت بر اساس شرایط خود شخص نه پذیرفتن جانشین‌هایی برای فقر و بدبختی و سرخوردگی.

انسان به دو شیوه می‌تواند با زندگی برخورد کند. یکی این است که نقش اسب را بازی کند در حالی که زندگی سوار بر اوست. دیگری این است که سوارکار شود در حالی که زندگی نقش اسب را بازی می‌کند. انتخاب این که کدام یک اسب یا سوارکار شود منوط به خود شخص است؛ اما این امری مسلم است: اگر شخص انتخاب نکند سوارکار زندگی شود، به‌یقین مجبور خواهد شد اسب شود. زندگی یا سوار می‌شود یا سوارش می‌شوند؛ هرگز آرام نمی‌نشیند.

رابطه‌ی «خود» با نیروی کیهانی عادت

شما به‌عنوان دانش‌آموز این فلسفه، به‌شیوه‌ای علاقه‌مند هستید که فرد از طریق آن می‌تواند قدرت را به معادل جسمانی آن تبدیل کند. و احتمالاً علاقه‌مند یادگیری این هستید که چگونه با روحیه‌ای سازگار با دیگران ارتباط برقرار کنید.

متأسفانه مدارس دولتی ما در آموزش این دو نیاز مهم، قصور ورزیده‌اند. هنری لینک، دکتر روانشناس، گفت: «نظام آموزشی ما بر رشد ذهنی تمرکز کرده و نتوانسته است درباره‌ی نحوه‌ی کسب یا تصحیح

عادات احساساتی و شخصیتی آموزش دهد.»

این ادعای او مبتنی بر پایه‌ای محکم بود. به قول دکتر لینک، نظام مدارس عمومی در تعهدات خود شکست خورده است، چون نیروی کیهانی عادت تازه آشکار شده است و حتی حالا هم جمع‌کنندگی از معلمان آن را به رسمیت نشناخته‌اند.

هر فردی می‌داند که تقریباً هر کاری که انجام می‌دهیم، از لحظه‌ای که شروع به راه رفتن می‌کنیم، نتیجه‌ی عادت است؛ راه رفتن و حرف زدن عادت هستند؛ نحوه‌ی خوردن و آشامیدن ما عادت است؛ فعالیت‌های جنسی ما نتیجه‌ی عادات هستند؛ روابطمان با دیگران، خواه مثبت و خواه منفی، نتایج عادات هستند، لیکن معدود افرادی درک می‌کنند که چرا و چگونه عادات را شکل می‌دهیم. عادات به طرز تفکیک‌ناپذیری با «خود» انسان مرتبط هستند. در نتیجه، بیایید به تحلیل موضوع خود بپردازیم که بسیار غلط جا افتاده است. لیکن ابتدا بیایید تصدیق کنیم که «خود» رسانه‌ای است که از طریق آن ایمان و تمامی حالت‌های ذهنی دیگر عمل می‌کنند.

در سراسر این فلسفه تأکید زیادی بر تفاوت بین ایمان فعال و ایمان غیرفعال گذاشته شده است. «خود» وسیله‌ی ابراز تمامی اعمال است. در نتیجه، ما باید از امکانات و ماهیت آن قدری مطلع باشیم تا بتوانیم بهترین استفاده را از آن بکنیم. ما باید بیاموزیم چگونه خود را به عمل واداریم و آن را در راستای کسب اهداف مشخص هدایت و کنترل کنیم.

بالاتر از همه، ما باید ذهن‌های خود را از این اشتباه رایج درآوریم که «خود» تنها وسیله‌ای است برای ابراز غرور. واژه‌ی «خود» ریشه‌ای لاتین دارد و به معنای «من» است. لیکن بر نیروی محرکه‌ای دلالت ضمنی دارد که می‌تواند سازماندهی و مجبور شود تا به عنوان وسیله‌ای برای تبدیل خواسته به ایمان عمل کند.

قدرت بد تعبیرشده‌ی «خود»

واژه‌ی «خود» به تمامی عوامل شخصیت فرد اشاره می‌کند. در نتیجه، خود تابع رشد، راهنمایی، و کنترل از طریق عادات عمدی است؛ عاداتی که ما از روی عمد و با نیت کسب می‌کنیم. فیلسوفی بزرگ، که سراسر عمر خود را وقف مطالعه‌ی ذهن و بدن انسان کرد، اساس مفیدی برای

بررسی خود برای ما فراهم کرد، وقتی فرمود:

«بدن شما، چه مرده چه زنده، مجموعه‌ای از میلیون‌ها انرژی کوچک است که هرگز نمی‌میرند.» این انرژی‌ها جدا و انفرادی هستند؛ گاهی تا حدودی با هماهنگی عمل می‌کنند. بدن انسان، ابزاری قدرتمند است که آدمی را به سوی زندگی سوق می‌دهد، اما نمی‌تواند نیروهای درونی خود را مهار سازد، به جز در مواقعی که ممکن است به‌عنوان عادت، میل، رفاقت یا شور و هیجانی خاص (از طریق احساسات) این نیروها را در راستای تحقق هدفی مهم سوق دهد. تجربه‌های بسیاری ما را متقاعد کرده است که نیروی جمع‌آوری و به‌کارگیری این انرژی‌ها می‌تواند در هر شخصی تا حد بسیاری پرورش یابد.

هوا، نور خورشید، غذا، و آبی که استفاده می‌کنید عوامل نیرویی هستند که از آسمان و زمین نشأت می‌گیرد. شما برای تکمیل زندگی خود عاطل و باطل بر موج شرایط حرکت می‌کنید، در حالی که فرصت‌های تبدیل شما به شخصی بهتر، خارج از دسترس‌تان حرکت می‌کنند و از بین می‌روند. بشریت در محاصره‌ی تأثیراتی زیاد قرار گرفته است که از زمان بسیار قدیم هیچ تلاشی برای کسب کنترل بر امیالی که آزادانه در دنیا می‌گردند صورت نگرفته است. رها کردن امور همواره آسان‌تر از به‌کارگیری اراده برای هدایت آن‌ها بوده است و هنوز هم هست. لیکن حد فاصل بین موفقیت و شکست در مرحله‌ای یافت می‌شود که بی‌هدف به دور خود چرخیدن متوقف می‌شود؛ جایی که قطعیت هدف شروع می‌شود.

ما همگی مخلوق عواطف، هوس‌ها، شرایط، و تصادف هستیم. آنچه ذهن، قلب و بدن خواهد بود، همگی مواردی‌اند که در حرکت زندگی شکل می‌گیرند؛ حتی موقعی که توجه ویژه به هریک از آن‌ها مبذول شود.

اگر لختی بنشینید و بیندیشید، تعجب خواهید کرد که چقدر از عمر شما حرکت محض بوده است.

به هر مخلوقی بنگرید، می بینید که چگونه تلاش می کند تا ابراز وجود کند. درخت شاخه‌هایش را به سوی آفتاب می فرستد، می کوشد به وسیله‌ی برگ‌هایش هوا را استنشاق کند، و حتی در زیر زمین ریشه‌هایش را روانه‌ی یافتن آب و مواد معدنی لازم می کند. ما این را حیات بی جان می نامیم؛ اما این حیات نشان دهنده‌ی نیرویی است که از یک منبع سرچشمه می گیرد و برای هدفی عمل می کند.

هیچ جایی روی کره‌ی زمین وجود ندارد که در آن انرژی یافت نشود. هوا چنان غرق انرژی است که در هوای سرد شمال آسمان در اشعه‌های شمالی می درخشد؛ و هر جایی که دمای بسیار سرد راه به گرما بدهد، شرایط الکتریکی می تواند انسان را مضطرب کند. آب فقط پیوندی سیال از گازهاست، و با انرژی‌های الکتریکی، مکانیکی و شیمیایی پُر می شود که هریک از آن‌ها می تواند بسیار مفید و بسیار مضر باشد.

حتی یخ در سردترین حالت خود، انرژی دارد، چون ساکت و حتی بی حرکت هم نیست؛ نیروی آن سنگ کوه‌ها را تکه تکه کرده است. حتی یک مولکول شیمیایی هم عاری از انرژی نیست؛ یک اتم هم نمی تواند بدون انرژی وجود داشته باشد. ما ترکیبی از انرژی‌های فردی هستیم.

انسان‌ها از دو نیرو تشکیل شده‌اند: یکی نیروی ملموس، به شکل بدن جسمانی با سلول‌های جداگانه‌اش که تعداد آن‌ها به بیلیون‌ها می‌رسد، و هریک از آن‌ها از نعمت هوش و انرژی برخوردارند؛ و دیگری نیروی ناملموس، به شکل یک «خود» - دیکتاتور سازمان یافته‌ی بدن - که می تواند افکار و کردار را کنترل کند.

علم طبیعی به ما می آموزد که بخش ملموس انسانی با هشتاد کیلو وزن از حدود هفده عنصر شیمیایی تشکیل شده است که همه‌ی آن‌ها معروف هستند:

چهارونیم کیلو گرم اکسیژن

نوزده کیلو گرم کربن

هفت ونیم کیلو گرم هیدروژن

دو کیلو گرم نیتروژن

دو کیلوگرم کلسیم

دویست گرم کلرین

صد و بیست گرم گوگرد

صد گرم پتاسیم

صد گرم سدیم

هشت گرم آهن

هفتاد گرم فلور

شصت گرم منیزیم

پنجاه گرم سیلیکون

مقادیر بسیار جزئی آرسنیک، ید و آلومینیوم

این بخش‌های ملموس بدن انسان، از لحاظ تجاری چند دلاری بیش ارزش ندارند، و در هر کارخانه‌ی شیمیایی امروزی می‌توانند خریداری شوند. به این عناصر شیمیایی یک «خود» خوب رشد یافته و درست سازمان یافته و کنترل شده بیفزایید. در آن صورت، به هر قیمتی که صاحب آن رویش بگذارد، می‌ارزد. «خود» قدرتی است که به هیچ قیمتی نمی‌تواند خریداری شود، ولی می‌تواند طوری رشد یابد و شکل گیرد که مناسب هر الگوی مورد نظری باشد. رشد خود از طریق عادت‌های منظمی صورت می‌گیرد که به وسیله‌ی قانون نیروی کیهانی عادت دائمی شده باشند؛ قانونی که الگوهای فکری‌ای را اجرا می‌کند که فرد از طریق افکار کنترل شده کسب می‌کند.

یکی از تفاوت‌های عمده‌ی بین افرادی که کمک‌های شایانی به نوع بشر می‌کنند و افرادی که فقط فضای دنیا را اشغال می‌کنند تفاوت در خودهاست، چون «خود» نیروی محرکه‌ی تمامی شکل‌های عمل انسانی است.

آزادی و استقلال بدن و ذهن - دو خواسته‌ی تمام مردم - به یقین به نسبت رشد و بهره‌گیری فرد از خود در دسترس‌اند.

خود تعیین کننده‌ی نحوه‌ی برقراری ارتباط فرد با تمامی افراد دیگر است. مهم‌تر از این، تعیین کننده‌ی خط‌مشی‌ای است که شخص طبق آن بین بدن و ذهن خود ارتباط برقرار می‌کند. در جایی که هر هدف و آرزویی که سرنوشت فرد را در زندگی تثبیت می‌کند، الگو قرار می‌گیرد. «خود» بزرگ‌ترین دارایی یا بزرگ‌ترین بدهی فرد است و به نحوه‌ی برقراری ارتباط فرد با آن بستگی دارد. «خود» مجموع عادات فکری شخص است که از طریق عملکرد خود کار قانون نیروی کیهانی عادت، تحکیم شده است.

چگونه موفقیت‌آگاهی^۲ کسب کنیم

هر فرد بسیار موفق‌ی یک خودِ خوب رشد یافته و بسیار منضبط دارد؛ اما عامل سومی مربوط به «خود» وجود دارد که توانایی آن را برای کار خوب یا بد تعیین می‌کند: انضباط فردی لازم تا به شخص توانایی بدهد که قدرت «خود» را به هر هدف مورد نظری تبدیل کند.

نقطه‌ی شروع تمامی موفقیت‌های فردی برنامه‌ای است که به وسیله‌ی آن «خود» شخص بتواند «موفقیت‌آگاهی» کسب کند. شخص موفق باید به موفقیت‌آگاهی برسد، از این طریق که خود خویشتن را به طور شایسته پرورش دهد، آن را با مطمح نظر^۴ تحت تأثیر قرار دهد، و هر نوع محدودیت، ترس و تردید را که به اتلاف قدرت خود می‌انجامد از روی آن بردارد. تلقین به خود وسیله‌ای است که با آن فرد می‌تواند «خود» خویش را با هر میزان ارتعاش مورد نظر هماهنگ کند و آن را با کسب هر هدف دلخواهی تقویت کند.

اگر شما به اهمیت کامل اصل تلقین به خود پی نبرید، مهم‌ترین بخش تحلیل را از دست خواهید داد، زیرا قدرت خود از طریق به کارگیری تلقین به خود به طور کامل تثبیت می‌شود. وقتی این تلقین به خود حالت ایمان به خود می‌گیرد، قدرت خود نامحدود می‌شود. خود با تغذیه‌ی ثابت زنده و فعال می‌ماند و قدرت کسب می‌کند. همانند بدن جسمانی، خود نمی‌تواند بدون غذا زنده بماند و نخواهد ماند.

باید با قطعیت هدف تغذیه شود.

باید با ابتکار شخصی تغذیه شود.

باید با عمل مداوم، از طریق برنامه‌ی خوب سازمان‌یافته تغذیه شود.
باید با اشتیاق حمایت شود.

باید با توجه کنترل شده تغذیه و به سمت هدفی مشخص هدایت شود.
باید از طریق انضباط فردی کنترل و هدایت شود.
و باید با تفکر صحیح تقویت شود.

هیچ کس نمی‌تواند بر کسی یا چیزی مسلط شود، مگر این که بر خود مسلط شود.

هیچ کس نمی‌تواند خودش را در ناز و نعمت ببیند، در حالی که بیشتر نیروی فکری‌اش صرف حفظ «فقرآگاهی» می‌شود. با وجود این، فرد نباید این حقیقت را نادیده بگیرد که بسیاری از ثروت‌های کلان به صورت فقر آغاز می‌شوند - حقیقتی به این موضوع اشاره می‌کند که می‌توان بر این ترس و تمامی ترس‌های دیگر غلبه کرد و مانع بر خورد آن‌ها با خود شد.

در واژه‌ی «خود» آثار مرکب تمامی اصول موفقیت فردی بیان شده در این فلسفه را می‌توان یافت که در قدرتی واحد هماهنگ شده است و می‌تواند توسط هر فردی که ارباب تام خود خویش است به سوی هر هدف مطلوبی هدایت شود.

من آماده‌تان می‌کنم تا این حقیقت را بپذیرید که مهم‌ترین قدرتی که در دسترس شماست - قدرتی که تعیین خواهد کرد شما در بلندپروازی‌های زندگی موفق شوید یا شکست بخورید - قدرتی است که «خود» شما ارائه می‌کند.

همچنین شما را آماده می‌کنم تا آن اعتقاد قدیمی را کنار بگذارید که «خود» را به خود دوستی، خودبینی، و ابتذال زیادی ربط می‌دهد، و این واقعیت را تشخیص دهید که همین «خود» متعلق به شخصی است به غیر از مواد شیمیایی چنددلاری که بدن جسمانی از آن‌ها ساخته شده است. ارتباط جنسی نیروی خلاق مهم انسان‌هاست. بخش مهمی از «خود» فرد است و به یقین به آن وابسته است. هم ارتباط جنسی و هم «خود»، بدن‌های خود را از این حقیقت گرفتند که هر دو در معرض استفاده‌ی مخرب و نیز سازنده قرار دارند، و هر دو از ابتدای تاریخ مورد سوءاستفاده‌ی افراد نادان قرار گرفته‌اند. خودپرستانی که به واسطه‌ی ابراز خود، چهره‌ی خویش را زشت می‌کنند افرادی هستند که

در نیافته‌اند چگونه خود را به «خود» خویش ربط بدهند و کاربردی سازنده به آن ببخشند. کاربرد سازنده‌ی خود از طریق ابراز آرزوها، امیال، اهداف، جاه‌طلبی‌ها، و برنامه‌های فرد صورت می‌گیرد، نه با فخر فروشی یا خود دوستی زیادی. شعار فردی که بر «خود» خویش تسلط دارد این است: «کردار نه گفتار».

میل به بزرگ بودن، به شناخته شدن و به داشتن قدرت شخصی، میلی سالم است، لیکن اگر فردی اعتقاد به بزرگی خویش را بیان کند، نشانه‌ی آن است که او «خود» را در اختیار نگرفته است و فرد به خود امکان داده است تا اختیار او را در دست گیرد. می‌توانید مطمئن باشید که هر نوع ابراز بزرگی چیزی نیست جز پوششی برای پنهان کردن نوعی ترس یا عقده‌ی حقارت.

رابطه‌ی بین خود و نگرش ذهنی

ماهیت راستین «خود» خویش را درک کنید تا به اهمیت راستین اصل عقل کل پی ببرید. علاوه بر این، در خواهید یافت که برای این که اعضای عقل کل‌تان بیشترین خدمت را به شما بکنند، باید با آرزوها و اهداف شما کاملاً همسو باشند. آن‌ها باید حاضر باشند تا برای دستیابی به هدف اصلی‌تان در زندگی، ویژگی‌های شخصیت و خواسته‌های خود را به‌طور کامل تحت الشعاع قرار دهند.

آن‌ها باید به شما و درستی‌تان اعتماد داشته باشند، و به شما احترام بگذارند. باید تسلیم خوبی‌هایتان شوند و کاستی‌های شما را در نظر بگیرند. آن‌ها باید به شما اجازه دهند خودتان باشید و در همه‌ی اوقات به شیوه‌ی خاص خود زندگی کنید. در پایان، آن‌ها باید نوعی مزایا از شما دریافت کنند تا شما را برای آن‌ها مفید جلوه دهد، همان‌طور که آن‌ها برای شما مفیدند.

اگر در به‌جا آوردن آخرین شرط مذکور کوتاهی کنید، قدرت پیمان عقل کل شما پایان خواهد پذیرفت. مردم با انگیزه یا انگیزه‌هایی در هر زمینه‌ای که بتوانند، با یکدیگر ارتباط برقرار می‌کنند. هیچ رابطه‌ی انسانی دائمی مبتنی بر انگیزه‌ای نامعین یا مبهم، یا به‌طور کلی بدون انگیزه نمی‌تواند وجود داشته باشد. کوتاهی در تشخیص این حقیقت برای اغلب افراد، به قیمت تفاوت بین فقر و ثروت تمام شده است.

قدرتی که بر «خود» غلبه می‌کند و آن را با همتهای مادی می‌پوشاند که به آن شکل می‌دهند، قانون

نیروی کیهانی عادت است. این قانون به «خود» کمیت یا کیفیت نمی بخشد؛ فقط آنچه خود می یابد را برمی دارد و به معادل جسمانی آن تبدیل می کند.

افراد بسیار موفق افرادی هستند و همواره بوده اند که «خود» خاص خود را به طور عمد تغذیه و کنترل می کنند و شکل می دهند، و هیچ بخشی از کار را به بخت یا اقبال، یا فرازونشیب های زندگی محول نمی کنند.

هر شخصی می تواند شکل دهی «خود» خویش را کنترل کند؛ اما از آن لحظه به بعد، کاری که از دست آن شخص در ارتباط با رخدادها برمی آید، بیشتر از آن نیست که کشاورزی در ارتباط با دانه ی کاشته شده در زمین می تواند انجام دهد. قانون بی چون و چرای نیروی کیهانی عادت، هر موجود زنده ای را وامی دارد تا خود را به سبک و گونه ی خود دائمی سازد، و تصویری را که شخص از «خود» خویش می کشد به معادل جسمانی آن تبدیل می کند؛ با همان قاطعیتی که یک دانه ی بلوط را به درخت بلوط تبدیل می کند، بدون نیاز به هیچ کمک بیرونی، غیر از زمان.

از این بیانات معلوم می شود که ما نه فقط از توسعه و کنترل عمدی «خود» دفاع می کنیم، بلکه به یقین هشدار می دهیم که هیچ کس نمی تواند بدون چنین کنترلی بر «خود» خویش امیدوار باشد در هر زمینه ای موفق شود.

تعریف خودی که درست رشد یافته باشد

برای پرهیز از هر گونه سوء تعبیر درباره ی معنای عبارت «خود درست رشد یافته»، باید عوامل مؤثر در رشد آن را خلاصه وار شرح دهیم.

اول، فرد باید با افرادی هم پیمان شود که ذهن های خود را در روحیه ای از توازن کامل برای کسب هدفی معین با وی هماهنگ کنند، و اتحاد باید مداوم و فعال باشد.

به علاوه، این پیمان باید دربرگیرنده ی افرادی باشد که ویژگی های ذهنی و معنوی، تحصیلات،

جنسیت و سن آن ها برای کمک به دستیابی به موضوع این پیمان مناسب باشد. برای مثال، پیمان

عقل کل اندرو کارنگی متشکل از بیش از بیست نفر بود که هر یک از آن ها نوعی ویژگی ذهنی، تجربه،

آموزش یا دانشی را به پیمان افزود که با موضوع پیمان ارتباط مستقیم داشت و از طریق هر یک از

اعضای دیگر پیمان در دسترس نبود.

دوم، شخص برای این که خود را تحت تأثیر همکاران مناسب قرار دهد، باید برنامه‌ای مشخص اتخاذ کند که به وسیله‌ی آن به هدف پیمان برسد و همچنان پیش برود تا آن برنامه را به موقع اجرا کند. برنامه باید برنامه‌ای مرکب و حاصل تلاش‌های مشترک تمامی اعضای گروه عقل کل باشد. اگر برنامه‌ای غلط یا ناقص از آب درآید، باید با برنامه‌های دیگر تکمیل یا تعویض شود، تا این که برنامه‌ای مؤثر پیدا شود. هدف پیمان نباید تغییر کند.

سوم، فرد باید خود را از دامنه‌ی نفوذ هر شخص و هر وضعیتی دور سازد که حتی ذره‌ای گرایش دارد تا او را وادارد احساس حقارت کند یا خود را عاجز از دستیابی به موضوع هدفش بداند. خودهای مثبت در محیط‌های منفی رشد نمی‌کنند. در این نقطه نباید هیچ بهانه‌ای برای سازش وجود داشته باشد و کوتاهی در رعایت این امر باعث از بین رفتن احتمال موفقیت خواهد شد.

بین یک شخص و کسانی که هر نوع تأثیر منفی بر او اعمال می‌کنند، باید چنان خط مشخصی کشید که در به روی این تأثیرات منفی محکم بسته شود؛ مهم نیست که بیشتر چه نوع روابط یا تعهدات دوستانه یا رابطه‌ی خونی بین آن‌ها وجود داشته است.

چهارم، فرد باید در راه روی هر فکری درباره‌ی تجربه یا وضعیتی در گذشته محکم ببندد که باعث می‌شود فرد احساس حقارت یا بدبختی کند. خودهای قوی و زنده نمی‌توانند رشد کنند وقتی تمام وقت در اندیشه‌ی تجربه‌های ناخوشایند گذشته هستند. خودهای زنده از امید و آرزو برای اهدافی لذت می‌برند که هنوز به دست نیامده‌اند.

افکار عناصر سازنده‌ای هستند که «خود» انسان از آن‌ها ساخته می‌شوند. نیروی کیهانی عادت، سیمانی است که این عناصر را از طریق عادات ثابت محکم به هم می‌چسباند. وقتی کار تمام شود، کوچک‌ترین جزئیات ماهیت افکاری را نشان می‌دهد که بنا شده‌اند.

پنجم، فرد باید خود را با هر وسیله‌ی فیزیکی ممکن تأثیرگذار بر ذهن، احاطه کند که همان ماهیت و هدف «خود»ی را داشته باشد که وی پرورش می‌دهد. برای مثال، نویسندگان باید کارگاهی در اتاقی بر پا کنند که با عکس‌ها و آثار نویسندگان در زمینه‌ای تزئین شده باشد که او بیشتر از همه دوست دارد.

قفسه‌های کتاب باید پر از کتاب‌های مربوط به کار خودش باشد. او باید اطراف خود را با هر وسیله‌ی ممکن‌ی پر کند تا آن تصویر دقیق از «خودی» را انتقال دهد که امیدوار است بروز کند، چون آن تصویر الگویی است که قانون نیروی کیهانی عادت بر خواهد داشت، و آن را به معادل جسمانی‌اش تبدیل خواهد کرد.

ششم، «خود» درست رشد یافته در همه‌ی اوقات تحت کنترل فرد است. «خود» نباید در راستای «خودپردازی»^۵ بیش از اندازه باد کند؛ عده‌ای با این نوع خودپردازی خودشان را نابود می‌کنند. در واقع، در توسعه‌ی خود، شعار فرد باید این باشد: «نه خیلی زیاد و نه خیلی کم از هر چیزی.» هنگامی که مردم عطش کنترل بر دیگران را دارند، یا وقتی بنا می‌کنند به انباشتن مبالغ هنگفتی که نمی‌توانند به‌طور سازنده آن را خرج کنند، روی زمینی خطرناک قدم می‌گذارند. قدرت با چنین ماهیتی به میل خود رشد می‌کند و به‌زودی از کنترل خارج می‌شود.

طبیعت به انسان‌ها شیر اطمینانی داده است که به وسیله‌ی آن باد «خود» را خالی می‌کنند. در واقع، این عمل فشار تأثیر آن را موقعی کم می‌کند که فرد در توسعه‌ی نفس پا را از محدوده‌های معین فراتر می‌نهد. امرسون این را قانون جبران نامید، لیکن هرچه هست، با قاطعیت بی‌چون و چرا عمل می‌کند. ناپلئون بناپارت، به علت «خود» تحقیر شده‌اش، روزی که در جزیره‌ی سنت هلن فرود آمد، جاده‌ی مرگ را پیمود. افرادی که دست از کار می‌کشند و از هر نوع فعالیت کناره‌گیری می‌کنند، پس از پشت سر گذاشتن زندگی‌های فعال، اغلب اندکی پس از آن ضعیف می‌شوند و می‌میرند. اگر هم زنده باشند، بدبخت هستند. «خود» سالم خودی است که همیشه مفید و در کنترل تام باشد.

هفتم، خود به علت ماهیت عادات فکری شخص، دائم دستخوش تغییرات می‌شود؛ با تأثیرات خوب یا بد. دو عاملی که این تغییرات را بر شخص تحمیل می‌کنند، زمان و قانون نیروی کیهانی عادت هستند. من اهمیت زمان به عنوان عاملی مهم در عملکرد نیروی کیهانی عادت را به شما گوشزد می‌کنم. درست همان‌گونه که دانه‌های کاشته‌شده در خاک برای رویش و رشد و نمو به مدت زمان مشخصی نیاز دارند، ایده‌ها، تکانه‌های فکر و امیال کاشته‌شده در ذهن هم نیازمند دوره‌های زمانی مشخصی هستند تا قانون نیروی کیهانی عادت به آن‌ها حیات و حرکت ببخشد.

هیچ وسیله‌ی مناسبی برای بیان یا از قبل تعیین کردن زمان لازم برای تبدیل خواسته‌ای به معادل جسمانی آن وجود ندارد. ماهیت خواسته، شرایط مربوط به آن، و شدت خواسته، همگی عوامل تعیین‌کننده‌ی زمان لازم برای تغییر شکل از مرحله‌ی فکری به مرحله‌ی جسمانی هستند. حالت ذهنی معروف به ایمان برای تبدیل سریع خواسته به معادل جسمانی‌اش به قدری مساعد است که معروف شده است فوری تغییر را ایجاد می‌کند.

انسان‌ها از لحاظ جسمانی ظرف حدود بیست سال بالغ می‌شوند، لیکن از نظر روانی - که منظور «خود» است - برای رسیدن به بلوغ از سی و پنج تا شصت سال لازم دارند. این حقیقت توضیح می‌دهد که چرا افراد بی‌شماری به ندرت قبل از رسیدن به پنجاه سالگی اندوختن ثروت مالی به مقادیر فراوان، یا کسب رکوردهای چشمگیر موفقیت سایر مسیرها را آغاز می‌کنند.

«خود»ی که بتواند افراد را به کسب و حفظ ثروت مادی کلان وادارد، به یقین خودی است که

دستخوش انضباط فردی شده است و از طریق آن شخص اعتماد به نفس، قاطعیت هدف، ابتکار شخصی، تخیل، درستی قضاوت، و ویژگی‌های دیگری کسب می‌کند که بدون آن‌ها هیچ «خودی» قدرت ندارد ثروت فراوان به دست بیاورد و آن را حفظ کند.

این ویژگی‌ها در اثر استفاده‌ی مناسب از زمان به دست می‌آیند. ببینید که ما نگفتیم با عبور زمان به دست می‌آیند. از طریق عملکرد نیروی کیهانی عادت، عادات فکری هر شخصی، خواه مثبت باشند خواه منفی، خواه در جهت ثروت باشند و خواه در جهت فقر، در الگوی «خود» شخص گنجانده می‌شود، و در آن جا به آن‌ها شکل دائمی داده می‌شود که ماهیت و وسعت حالت جسمانی و روانی فرد را تعیین می‌کند.

داستان زنی که «خود» شوهرش را مهار کرد

اوایل رکود اقتصادی، صاحب یک سالن آرایش کوچک، اتاق پشتی محل کارش را در اختیار پیرمردی گذاشت که جایی برای خوابیدن می‌خواست. پیرمرد پولی نداشت، اما معلومات چشمگیری از شیوه‌های ترکیب مواد آرایشی داشت.

صاحب سالن جایی برای خوابیدن به او داد و این فرصتی شد تا با ترکیب مواد آرایشی‌ای که در کارش استفاده می‌کرد، کرایه‌ی اتاق را بپردازد.

طولی نکشید که این دو نفر وارد پیمان عقل کلی شدند که مقدر شده بود هر دو آن‌ها را به استقلال اقتصادی برساند. اول، آن‌ها شراکت کاری تنظیم کردند، با هدف ترکیب مواد آرایشی که خانه به خانه فروخته شود. خانم پول لازم برای تهیه‌ی مواد خام را فراهم کند، و آقا کار را انجام دهد.

پس از چند سال، قول و قرار عقل کل بین این دو نفر به قدری سودآور از کار درآمد که آن‌ها تصمیم گرفتند آن را با ازدواج دائمی کنند؛ گرچه اختلاف سنی آن‌ها بیش از بیست و پنج سال بود.

آقا قسمت اعظم دوران بزرگسالی خود را در تجارت مواد آرایشی سپری کرده بود، ولی هرگز به موفقیت دست نیافته بود. خانم جوان نیز از سالن آرایش خود به سختی امرار معاش می‌کرد. ترکیب فرخنده‌ی این دو، قدرتی در اختیارشان قرار داد که هیچ‌یک از آن دو پیش از این پیمان ندیده بودند، و آن‌گاه موفقیت مالی آن‌ها شروع شد.

در ابتدای رکود اقتصادی، آن‌ها مواد آرایشی را در اتاقی کوچک ترکیب می‌کردند و محصولات خود را خانه‌به‌خانه می‌فروختند. در پایان رکود اقتصادی، حدود هشت سال بعد، آن‌ها مواد آرایشی خود را در کارخانه‌ی بزرگ خودشان ترکیب کردند، و بیش از صد کارمند بی‌وقفه در آن کار می‌کردند و بیش از چهارصد نماینده، محصولات آنان را در سراسر کشور می‌فروختند. در طول این دوره، آن‌ها ثروتی بالغ بر دو میلیون دلار اندوختند؛ به‌رغم این حقیقت که در سال‌های رکود اقتصادی کار می‌کردند و کالاهای تجملی همچون مواد آرایشی سخت به فروش می‌رفت.

سرانجام آن‌ها خود را در موقعیتی قرار دادند که برای باقیمانده‌ی عمرشان نیازی به پول نداشتند. علاوه بر این، آن‌ها استقلال مالی خود را از همان معلومات و فرصت‌هایی کسب کردند که پیش از پیمان عقل کل خود داشتند و هر دو تهیدست بودند.

امیدوارم روزی اسامی این دو آدم جالب بتواند فاش شود؛ اما مقتضیات پیمان آن‌ها و ماهیت تحلیلی که اینک من باید ارائه دهم این امر را غیرممکن می‌سازد. من آزادم تا توضیح دهم که منبع موفقیت چشمگیر آن‌ها چیست؛ با در نظر گرفتن تمامی جزئیات رابطه‌ی آن‌ها از دیدگاه تحلیل‌گری بی‌طرف که فقط در صدد ارائه‌ی تصویری واقعی از حقایق است.

ماهیت انگیزه‌ای که این دو نفر را در یک پیمان عقل کل به هم نزدیک کرد، به‌یقین اقتصادی بود. خانم پیشتر با مردی ازدواج کرده بود که نمی‌توانست پول کافی برای امرار معاش به‌دست بیاورد و او را در حالی که بچه‌اش تازه به دنیا آمده بود ترک کرد. آن مرد هم یک‌بار ازدواج کرده بود.

کوچک‌ترین اثری از احساس عشق به‌عنوان انگیزه‌ای برای ازدواج دوم طرفین وجود نداشت. انگیزه تمایلی متقابل برای رسیدن به استقلال مالی بود. کار و خانه‌ی پرزرق و برقی که این زن و شوهر در آن زندگی می‌کردند تحت تسلط پیرمرد بود که صادقانه اعتقاد داشت مسؤول هر دو بود. اسم آقا روی هر بسته‌ی کالایی بود که از کارخانه بیرون می‌آمد و با حروف بزرگ هم روی هر کامیون تحویلی که استفاده می‌کردند چاپ شده بود، و هم روی هر بروشور فروش و در هر آگهی تبلیغاتی که چاپ می‌کردند یافت می‌شد. اسم خانم به‌واسطه‌ی غیبت کاملش انگشت‌نما بود.

آقا معتقد بود که او این تجارت را برپا کرده بود، او آن را اداره می‌کرد و این تجارت بدون او نمی‌توانست

کار کند. واقعیت قضیه درست برعکس است. «خود» او تجارت را برپا و اداره کرد، و بدون حضور او نیز می‌توانست همان طور یا بهتر اداره شود، دلیلش هم این است که زنش آن «خود» را پرورش داد، و او می‌توانست همین کار را با هر مرد دیگری در شرایط مشابه انجام دهد.

همسر این آقا صبورانه، عاقلانه، و با نیت عمدی، «خود» او (آقا) را با غذایی تغذیه کرد که همه‌ی آثار عقده‌ی حقارت پیشین او را از بین برد که علتش عمری محرومیت و شکست بود. وی شوهرش را چنان مسحور کرد تا خود را به‌عنوان سرمایه‌گذاری مهم باور کند.

در حقیقت، هر سیاست کاری، هر حرکت کاری، و هر گامی که این تجارت رو به جلو برمی‌داشت نتیجه‌ی ایده‌های خانم بود؛ ایده‌هایی که او با زیرکی در ذهن شوهرش کاشته بود، شوهری که موفق نشده بود این منبع را شناسایی کند. در واقع، خانم عقل کل این تجارت بود و آقا فقط ویتترین چین بود؛ اما ترکیب این دو بی‌نظیر بود، همان‌طور که موفقیت‌های مالی شگفت‌انگیزشان نشان می‌داد. حالت فروتنی کامل این خانم نه فقط گواه متقاعدکننده‌ای بر خویشتن‌داری کامل ایشان بود، بلکه نشان‌دهنده‌ی عقل او هم بود، چون او می‌دانست که به‌تنهایی، یا با هر شیوه‌ی دیگری غیر از شیوه‌هایی که اتخاذ کرده بود، نمی‌توانست چنین نتایجی به بار بیاورد.

این خانم تحصیلات رسمی ناچیزی داشت، و نمی‌دانم او چگونه یا در کجا به‌اندازه‌ی کافی از عملکرد ذهن انسان آگاهی یافت تا وادار شود کل شخصیت خود را با شخصیت شوهرش با این نیت ادغام کند تا «خود»ی را که داشت، در او پرورش دهد.

شاید آن شهود طبیعی‌ای که بیشتر خانم‌ها دارند مسبب اقدام موفقیت‌آمیزش بود. هرچه بود، او کاری تمام‌عیار انجام داد، و با تأمین امنیت اقتصادی‌اش اهداف مورد نظرش را محقق ساخت.

این هم دلیلی دیگر که تفاوت عمده‌ی بین فقر و ثروت صرفاً تفاوت بین «خود» تحت سلطه‌ی عقده‌ی حقارت و «خود» تحت سلطه‌ی احساس برتری است. شاید این پیرمرد به‌عنوان مفلسی آواره از دنیا می‌رفت، اگر خانمی باهوش، عقل خود را با عقل او ترکیب نکرده بود، به‌نحوی که «خود» او را با افکار و ایمان به توانایی‌اش برای کسب ثروت تغذیه کند.

این فرجامی است که هیچ راه‌گریزی از آن نیست. به‌علاوه، این مورد فقط یکی از موارد بی‌شماری

است که می‌توانست ذکر شود تا ثابت کند که اگر شخص قصد دارد در هر پیشه‌ای موفق شود، باید «خود» او تغذیه، سازماندهی و به‌سوی اهداف مشخص هدایت شود.

«خود» شگفت‌انگیز هنری فورد

«خود» هنری فورد - به‌علت آنچه عموم مردم خبر از آن ندارند - ترکیبی از «خود» خود و «خود» زنش بود. منشأ قاطعیت و یگانگی هدف، پشتکار، خوداتکایی، و خویشتن‌داری که به‌طور بسیار مشهودی بخش‌های مهم «خود» فورد بودند و می‌توانست تا حد بسیاری در تأثیر خانم فورد یافت شود. «خود» فورد، درست برخلاف خود آرایشگری که پیشتر توضیح دادم، بدون هر نوع افسون و تظاهر و در حالت بارزی از تواضع قلبی عمل می‌کرد.

در طول عمرش هیچ تصویر بزرگی از هنری فورد روی دیوارهای دفتر کارش آویزان نبود، اما در این باره اشتباه نکنید: تأثیر او را هر شخصی که به‌طور مستقیم یا غیرمستقیم به امپراتوری صنعتی عظیم او وابسته بود، احساس می‌کرد، و حتی امروز هم هر خودرویی که کارخانه‌ی فورد را ترک می‌کند، چیزی از خود هنری فورد در آن به‌کار رفته است.

این‌ها ابزاری هستند که وی به‌وسیله‌ی آن‌ها «خود» خود را ابراز کرد: از طریق کمال مکانیکی؛ از طریق سرویس حمل‌ونقلی که با قیمتی مناسب قابل اعتماد است و از طریق رضایتی که از اشتغال‌زایی، به‌طور مستقیم یا غیرمستقیم، برای میلیون‌ها زن و مرد به‌دست آورد. آقای فورد برای کلام ستایش‌آمیز قدردانی نمی‌کرد، لیکن هرگز برای جذب آن از مسیر خود خارج نشد.

«خود» او به نوازش دائمی نیاز نداشت، همان نوازشی که فروشنده‌ی لوازم آرایش از زنش می‌گرفت. شیوه‌ی بهره‌برداری آقای فورد از دانش و تجربه‌های مردان دیگر با شیوه‌ی اندرو کارنگی و سایر غول‌های تجارت بسیار فرق داشت. «خود» او فوق‌العاده فروتن و بی‌ادعا بود، به‌طوری که نه اظهارنظر مثبت درباره‌ی کارش را تأیید می‌کرد و نه برای قدردانی از تعریفی که از او می‌شد خیلی تلاش کرد.

بهراستی هنری فورد یکی از ذهن‌های بزرگ جهان را داشت.

وی ذهنی بزرگ داشت، چون یاد گرفت قوانین طبیعت را شناسایی کند و خود را به شیوه‌ای سودمند با آن‌ها سازگار سازد. لیکن بسیاری افراد معتقدند که بزرگی او تا حد زیادی مدیون تأثیر همسرش و معاشرتش با ذهن‌های بزرگ دیگر بود، از جمله توماس ادیسون، لوتر برنک، جان باروز، و هاروی فایرستون، که سال‌ها با آن‌ها پیمان عقل کل داشت.

سال‌ها، این پنج مرد تجارت مربوطه‌ی خود را رها می‌کردند و در مکانی آرام دور هم جمع می‌شدند و در آن‌جا تبادل افکار می‌کردند و «خود» هایشان را با مواد غذایی که هریک لازم و میل داشتند تغذیه می‌کردند.

شخصیت هنری فورد، سیاست‌های کاری‌اش، و حتی ظاهر جسمانی‌اش به‌علت معاشرت با این چهار مرد سال‌به‌سال بهتر می‌شد. تأثیر آن‌ها بر او قطعی، ژرف، جدی و پایدار بود.

هنری فورد بر «خود» خویش سلطه‌ی کامل داشت. با مطالعه‌ی زندگی افراد بسیار موفق، انسان می‌تواند ببیند که فضایی که آن‌ها در جهان اشغال می‌کنند با میزان تسلطشان بر «خود» هایشان نسبت مستقیم دارد.

فروشنده‌ی لوازم آرایش فقط فضای محدود به تجارت و خانواده‌ی خود را اشغال و کنترل کرد. از این محدوده‌ها فراتر نرفت، و هرگز نتوانست برود. نگرش ذهنی خود او این محدوده‌ها را تعیین کرد، و نیروی کیهانی عادت، این تعیین را دائمی کرد.

هنری فورد به طریقی تمام فضای جهان را اشغال کرد، و از بسیاری لحاظ کل روند تمدن را تحت تأثیر قرار داد. چون ارباب نفس خود بود و قادر بود هر چیز مادی‌ای را که دلش می‌خواست به‌دست بیاورد. فروشنده‌ی لوازم آرایش «خود» خویش را در انواع خودپرستی بچگانه و کوچک ابراز کرد. در نتیجه، تأثیر خود را به صرف انباشتن چند میلیون دلار، و سلطه بر چند صد نفر (بدون رضایت آن‌ها)، از جمله خانواده و کارمندانش محدود کرد.

هنری فورد «خود» خود را در شرایط همواره توسعه‌دهنده و فزاینده‌ی منافع بشر ابراز کرد، و بدون هیچ‌گونه تلاشی خود را عاملی تأثیرگذار در سراسر جهان یافت. این اندیشه‌ای شگفت‌انگیز است.

توصیه‌های فوق‌العاده مهمی درباره‌ی نوع خودی می‌دهد که شخص باید در پرورش آن بکوشد. هنری فورد خودی را پرورش داد که خود را با طرح‌هایی ارائه کرد که کل دنیا را تحت تأثیر قرار داد. وی به فکر تولید و توزیع میلیون‌ها خودرو بود؛ به فکر ده‌ها هزار زن و مرد بود تا برایش کار کنند؛ به فکر میلیون‌ها دلار سرمایه در گردش بود؛ به فکر تجارتي بود که با وضع کردن سیاست‌های خاص خود برای کسب سرمایه‌ی در گردش دایر کرده بود؛ سرمایه‌ای که با آن تجارت خود را به دور از کنترل دیگران حفظ کرد؛ وی به فکر اقتصاد بود: از طریق هماهنگی مناسب تلاش‌های هزاران زن و مردی که برایش کار می‌کردند، و با تنظیم برنامه‌هایی برای پرداخت حقوق که به مراتب بهتر از آن بود که کارمندان می‌توانستند به طور منطقی طلب کنند؛ وی به فکر همکاری سازگار بین خود و شرکایش بود، و افکارش را به عمل تبدیل کرد. بدین ترتیب هر کسی را که با او هم عقیده نبود از سازمانش اخراج کرد.

این‌ها ویژگی‌ها و صفات شخصیتی هستند که خودِ فورد را پرورش دادند، تغذیه و حفظ کردند. هیچ چیزی در این ویژگی‌ها وجود ندارد که درکش سخت باشد. این‌ها ویژگی‌هایی هستند که هر کسی می‌تواند فقط با قبول و به کارگیری آن‌ها کسب کند. حال نورافکن را روی افراد بسیاری بچرخانیم که پس از هنری فورد شروع کردند به ساختن خودرو؛ هر یک از آن‌ها را به دقت بررسی کنید. زود درخواهید یافت که چرا فقط معدودی از آن‌ها، یا نام و نشان خودروهایی که می‌ساختند، به یاد مانده‌اند. درخواهید یافت که هر یک از رقبای فورد که ناموفق شدند، علتش محدودیت‌های بر خود تحمیل شده یا اُفتِ خود بود. همچنین درخواهید یافت که تقریباً هر یک از این مخترع‌های فراموش شده به اندازه‌ی هنری فورد باهوش بودند. نه فقط بیشتر آن‌ها تحصیلاتی بالاتر از او داشتند، بلکه شخصیت‌های پویاتری هم داشتند.

تفاوت عمده بین هنری فورد و رقبایش در گذشته این بود: وی خودی پرورش داد که خودش را فراتر از موفقیت‌های شخصی او ارائه کرد؛ دیگران خودهای خویش را به گونه‌ای محدود کرده بودند که زود آن‌ها را غافلگیر کرد، و برنامه‌هایشان به مشکل برخورد، خودی مبسوط و انعطاف‌پذیر است که فرد را

به جلو سوق می‌دهد.

ستایش یا سرزنش تأثیری جدی بر خودِ سالم نمی‌گذارد. شخصی که خودی سالم دارد در راستای هدف اصلی و مشخصی حرکت می‌کند؛ ابتکار شخصی را در مسیر آن هدف به کار می‌گیرد و به هیچ‌وجه به چپ و راست نگاه نمی‌کند. وی هم شکست و هم پیروزی را به عنوان موارد جدانشدنی زندگی می‌پذیرد، ولی تغییر برنامه‌های آینده را نیز مجاز نمی‌داند.

و شما که این فلسفه را درک می‌کنید، می‌توانید با همان روش به آن وضعیت برسید. شما در هفده اصل موفقیت تمامی مواردی را به دست می‌آورید که برای در اختیار داشتن شاه کلید لازم هستند. اینک شما صاحب تمامی دانش مفیدی هستید که افراد موفق از آغاز تمدن تا به حال به کار برده‌اند. این فلسفه‌ی کامل و کافی برای زندگی و رفع نیاز هر انسانی است که شامل رازی برای حل تمامی مشکلات انسان است. و به زبانی بیان شده است که معمولی‌ترین شخص هم می‌تواند درک کند. شاید شما آرزو نداشته باشید ستاره‌ای دولتی یا صنفی باشید، لیکن می‌توانید و باید بخواهید خود را به شخصی مؤثر تبدیل کنید تا بتوانید مقدار فضایی را که خودِ شما دوست دارید، در دنیا اشغال کنید. هر کسی سرانجام شبیه افرادی می‌شود که قوی‌ترین اثر را بر خود او می‌گذارند. همه‌ی ما موجوداتی مقلد هستیم، و طبعاً می‌کوشیم از قهرمانان برگزیده‌مان تقلید کنیم. این ویژگی طبیعی و سالمی است.

افرادی خوشبخت‌اند که قهرمانان آن‌ها اشخاصی با ایمان بسیار هستند، چون قهرمان پرستی ویژگی‌ای از ماهیت قهرمانی را با خود حمل می‌کند که شخص آن را می‌ستاید.

محل باغ بارور ذهن

در نتیجه‌گیری، اجازه بدهید تا آنچه درباره‌ی موضوع «خود» گفته شده است، با جلب توجه شما به این حقیقت خلاصه کنم که «خود» محل باغ بارور ذهن را نشان می‌دهد، که در آن فرد می‌تواند انگیزه‌هایی را کسب کند که الهام‌بخش ایمان فعال هستند، یا از طرفی با اهمال در این گونه عملکرد، فرد به این خاک بارور امکان بدهد محصولی منفی شامل ترس و تردید و بی‌تصمیمی به بار بیاورد که به شکست منجر خواهد شد.

حالا دیگر مقدار فضایی که شما در دنیا اشغال می کنید، به انتخاب خودتان بستگی دارد. شاه کلید ثروت در دست‌های شماست. مقابل آخرین دروازه‌ای قرار دارید که شما را از خوشبختی جدا می کند. این دروازه بدون تقاضای شما باز نخواهد شد. شما باید از شاه کلید استفاده کنید؛ بدین نحو که هفده اصل موفقیت را تصاحب کنید.

اینک شما فلسفه‌ی کاملی از زندگی را تحت فرمان خود دارید که برای حل هر مشکل فردی کافی است.

این فلسفه‌ای از اصول است، که ترکیبی از آن مسبب هر موفقیت فردی در هر حرفه یا شغلی بوده است، گرچه ممکن است افراد بی شماری با موفقیت از این فلسفه بهره‌برداری کرده باشند بدون این که هفده اصل را با نام‌هایی که ما به آن‌ها داده‌ایم شناخته باشند. هیچ‌یک از عوامل مهم موفقیت حذف نشده است. این فلسفه تمامی آن‌ها را شامل می شود و همه‌ی آن‌ها را با کلمات و تشبیهاتی در حد درک بیشتر مردم توصیف می کند.

این فلسفه‌ای از واقعیت است که فقط به ندرت و در مواقع ضروری، امور انتزاعی را تحت تأثیر قرار می دهد. خالی از عبارات و اصطلاحات علمی است، که تمامی آن‌ها هم فقط به درد گیج کردن فرد معمولی می خورند.

هدف کلی فلسفه این است که به فرد توانایی ببخشد تا از جایگاه کنونی خود به جایگاه دلخواهش برسد، هم از لحاظ اقتصادی و هم از نظر معنوی؛ بدین سان فرد را آماده‌ی برخورداری از زندگی مرفه می کند، که آفریدگار برای تمامی افراد در نظر گرفته است. و به کسب «ثروت» در وسیع‌ترین و کامل‌ترین معنای کلمه می انجامد، از جمله دوازده ثروتی که مهم‌تر از تمامی ثروت‌ها هستند. جهان به واسطه‌ی فیلسوف‌های انتزاعی بسیار پربار شده است، از دوران افلاطون، سقراط، کوپرنیک، ارسطو و افراد دیگری با همان استعداد عمیق متفکران گرفته تا دوران رالف والدو امرسون، ویلیام جیمز، و کسانی که این‌ها را سرمشق قرار می دهند.

اینک دنیا، اولین فلسفه‌ی کامل و عینی موفقیت شخصی را همراه دارد که ابزار مفیدی در اختیار افراد قرار می دهد که به وسیله‌ی آن ذهن خویش را تصرف و به سوی کسب آرامش ذهن، توازن در روابط

انسانی، امنیت اقتصادی، و زندگی کامل‌تری معروف به خوشبختی هدایت می‌کنند. نه به‌عنوان یک عذرخواهی، بلکه به‌عنوان یک توضیح، می‌خواهم توجه شما را به این حقیقت جلب کنم که در سراسر تحلیل هفده اصل، ما بر اصول مهم‌ترین هفده اصل با اشاره‌ای پیوسته روی آن‌ها تأکید کرده‌ایم. تکرار آن‌ها تصادفی نبود، بلکه عمدی و ضروری بود، زیرا همه‌ی ابنای بشر گرایش دارند تا تحت تأثیر ایده‌های جدید یا تعابیر جدید از واقعیت‌های قدیمی قرار نگیرند. همچنین تکرار ضروری بوده است، به‌علت رابطه‌ی متقابل هفده اصل، که مانند حلقه‌های زنجیر به هم متصل هستند، زیرا هر یک به بخشی از اصل پیش و پس از خود تبدیل می‌شود و در آن توسعه می‌یابد. و دست‌آخر بیایید اعتراف کنیم که تکرار ایده‌ها یکی از اصول اساسی تدریس مؤثر و هسته‌ی مرکزی هر نوع تبلیغات مؤثر است. از آن رو، نه فقط قانع‌کننده است، بلکه ابزاری برای پیشرفت انسان به‌شمار می‌آید.

وقتی این فلسفه را خوب درک کرده باشد، تحصیلات شما بهتر از اکثریت افرادی است که با مدرک فوق لیسانس دانشکده را ترک می‌کنند. شما صاحب تمامی دانش مفیدی خواهید شد که مطابق تجربه‌های موفق‌ترین افراد این مملکت سازمان یافته است، و آن را به شکلی خواهید داشت که می‌توانید درک کنید و به کار ببرید.

اما یادتان باشد که مسؤولیت استفاده‌ی مناسب از این دانش بر عهده‌ی شما خواهد بود. صرف داشتن دانش هیچ فایده‌ای برای شما نخواهد داشت، بلکه کاربرد آن ارزش خواهد داشت.

فصل ۱۱: انضباط فردی

انسانی که توانایی تصرف کامل ذهن خویش را کسب کند، می‌تواند هر چیز دیگری را که بحق سزاوار آن است تصرف کند.

- اندرو کارنگی

اینک می‌خواهم شیوه‌هایی را به شما نشان دهم که به وسیله‌ی آن‌ها فرد می‌تواند ذهن خویش را تصرف کند. من با نقل قول از آقای شروع می‌کنم که واقعیت ادعای خود را با موفقیت‌های شگفت‌انگیزش ثابت کرد. آقای کارنگی نه فقط ثروتی مادی بیش از نیازش اندوخت، بلکه یازده ثروت دیگر از دوازده ثروت زندگی را هم به دست آورد.

کسانی که او را به بهترین وجه می‌شناختند و با او نزدیک‌ترین ارتباط کاری داشتند می‌گویند که چشمگیرترین ویژگی شخصیت او شامل این حقیقت می‌شود که وی در سنین جوانی ذهن خویش را به‌طور کامل در اختیار داشت، و هرگز از ذره‌ای از حق خود برای پروراندن افکار خویش دست برنداشت.

چه موفقیت و چه موهبتی می‌شد اگر هر شخصی می‌توانست صادقانه بگوید: «من ارباب سرنوشت خویشم؛ من ناخدای روح خویشم.» چه بسا نیت آفریدگار هم همین باشد. اگر غیر از این بوده باشد، انسان‌ها محدود به حق کنترل بریک قدرت نمی‌شدند؛ قدرت افکار خاص خویش. ما در جستجوی آزادی ذهن و بدن، زندگی را پشت سر می‌گذاریم، با وجود این هرگز آن را نمی‌یابیم. چرا؟ آفریدگار ابزاری در اختیار مردم قرار داد که به وسیله‌ی آن می‌توانند آزاد باشند، و به همه دسترسی به این ابزار را اعطا کرد، و همچنین همه را با محرک‌های برانگیزاننده برای کسب آزادی تحریک کرد.

پس چرا ما زندگی را محبوس در زندانی ساخت خودمان سپری می‌کنیم، هنگامی که کلید آن به این راحتی در دسترس ماست؟ زندان فقر، زندان بیماری، زندان ترس، زندان نادانی. میل به آزادی ذهن و بدن میلی فراگیر در بین همه‌ی مردم است؛ اما معدود کسانی آن را به دست می‌آورند، چون بیشتر کسانی که دنبالش هستند همه جا را می‌گردند جز یکجا و تنها منبعی که از آن نشأت می‌گیرد: ذهن

خود آن‌ها.

میل به ثروت نیز میلی فراگیر است؛ اما بیشتر مردم هیچ‌وقت به ثروت‌های راستین زندگی دست نمی‌یابند، زیرا نمی‌دانند که تمامی ثروت‌ها در داخل ذهن خود آن‌ها شروع می‌شود. سازوکار ذهن نظامی پیچیده از قدرت سازمان‌یافته‌ای است که فقط با یک وسیله می‌تواند رها شود: یعنی با انضباط فردی جدی. ذهنی که به‌طور شایسته منضبط و به‌سوی اهداف مشخص هدایت شده باشد، قدرتی مقاوم‌ناپذیر است که واقعیتی به‌عنوان شکست دائمی نمی‌شناسد. این قدرت شکست را تشخیص می‌دهد و آن را به پیروزی تبدیل می‌کند، از موانع سکوه‌های پرتاب می‌سازد، هدفی بزرگ را دنبال می‌کند، و با بهره‌گیری از نیروهای کائنات به تمامی امیال خود دست می‌یابد.

شخصی که از طریق انضباط فردی بر خودش مسلط شود، هرگز نمی‌تواند تحت تسلط دیگران قرار گیرد. انضباط فردی یکی از دوازده ثروت است، ولی خیلی بیشتر از این است: پیش‌نیازی مهم برای کسب تمامی ثروت‌هاست، از جمله آزادی ذهن و بدن، قدرت و شهرت، و تمامی چیزهای مادی که ما ثروت می‌نامیم.

همچنین وسیله‌ای است که با آن فرد می‌تواند ذهن را بر یک هدف عمده‌ی مشخص متمرکز کند تا این که قانون نیروی کیهانی عادت‌الگوی آن هدف را تحویل بگیرد و آن را به معادل مادی‌اش تبدیل کند.

کلید قدرت ارادی، اراده و احساسات قلب است، چون وسیله‌ای است که با آن این دو عنصر می‌توانند مهار و متعادل شوند؛ یکی در مقابل دیگری، و به‌سوی اهداف مشخص در تفکر دقیق هدایت شوند. نیرویی هدایت‌گر در جهت حفظ یک هدف عمده‌ی مشخص است؛ سرچشمه‌ی پشتکار و وسیله‌ای است که با آن فرد می‌تواند عادت کند طرح‌ها و اهداف خود را اجرا کند؛ نیرویی است که با آن تمامی عادات فکری شکل می‌گیرند و تقویت می‌شوند تا این که نیروی کیهانی عادت آن‌ها را تحویل بگیرد و در نتیجه‌گیری منطقی‌شان اجرا کند؛ وسیله‌ای است که فرد با آن می‌تواند کنترل کامل ذهن خویش را در دست گیرد و آن را به‌سوی اهداف دلخواه خویش هدایت کند؛ امری ضروری در هر نوع رهبری است؛ نیرویی است که به‌واسطه‌ی آن شخص می‌تواند از وجدان یک همکار، راهنما بسازد نه یک

خیانتکار؛ مأمور پلیسی است که ذهن را برای ابراز ایمان پاک می کند، از طریق تسلط بر تمامی ترس ها؛ ذهن را برای بیان تخیل و بیان دیدگاه خلاقانه شفاف می کند؛ بی تصمیمی و تردید را برطرف می کند؛ به شخص کمک می کند رفاه آگاهی را که برای انباشتن ثروت مادی ضروری است، و تندرستی آگاهی را که برای حفظ سلامت کامل جسمانی ضروری است ایجاد و تقویت کند و در آخر و به طور کلی، از طریق نظام دایره ذهن عمل می کند. از این رو بیابید این نظام را امتحان کنیم تا بتوانیم عناصر تشکیل دهنده ی آن را بشناسیم.

ده عنصر «نظام» فکر

ذهن از طریق ده عنصر عمل می کند، که برخی از آن ها به طور خودکار عمل می کنند، در حالی که بقیه باید با تلاش عمدی رهبری شوند. انضباط فردی تنها وسیله ی این رهبری است. این ده عنصر عبارتند از:

۱. **علم مطلق الهی.** منبع تمامی قدرت فکر، که خود به خود عمل می کند، لیکن می تواند به واسطه ی قاطعیت هدف به سوی اهداف مشخص سازماندهی و هدایت شود. علم مطلق الهی را می توان به مخزن عظیم آبی تشبیه کرد که پیوسته لبریز می شود، شاخه هایش در جویبارهای کوچک در بسیاری جهات جاری می شوند و به همه ی سبزیجات و تمامی موجودات زنده حیات می بخشد. آن بخش از جویبار که به انسان حیات می بخشد به ما قدرت فکر نیز می دهد. مغز را می توان به شیر آب تشبیه کرد، در حالی که آبی که از شیر جاری می شود بیانگر علم مطلق الهی است. مغز قدرت فکر تولید نمی کند؛ فقط آن قدرت را از علم مطلق الهی تحویل می گیرد و آن را به هر منظوری که شخص بخواهد به کار می برد. و فراموش نکنید، این امتیاز کنترل و هدایت فکر تنها امتیاز ویژه ی است که کنترل کامل آن به فرد داده شده است، آن را می توان برای ساختن یا ویرانی به کار برد. انسان می تواند از طریق قاطعیت هدف به آن جهت بدهد، یا می تواند در این گونه عمل کردن قصور ورزد. انتخاب با اوست. به کارگیری این امتیاز فقط از طریق انضباط فردی ممکن می شود.
۲. **ذهن هوشیار.** ذهن فرد از طریق دو بخش عمل می کند. یکی به بخش خود آگاه ذهن معروف است،

و دیگری به بخش ناخودآگاه. این دیدگاه روان‌شناسان است که این دو بخش را می‌توان با کوه یخ مقایسه کرد، بخش قابل رؤیت آن که بالاتر از خط آب است بیانگر بخش خودآگاه، و بخش غیرقابل رؤیت در زیر خط آب بیانگر بخش ناخودآگاه ذهن است. از آن رو، بدیهی است که بخش ناخودآگاه ذهن - بخشی که ما با آن آگاهانه و به‌طور عمد قدرت فکر را به جریان می‌اندازیم - فقط بخش کوچکی از کل است، که کمتر از یک پنجم قدرت ذهن موجود را شامل می‌شود.

بخش ناخودآگاه ذهن خودبه‌خود عمل می‌کند. تمامی وظایف ضروری در ارتباط با ساختمان و نگهداری بدن جسمانی را انجام می‌دهد؛ باعث ضربان قلب برای گردش خون می‌شود؛ مواد غذایی را از طریق نظام شیمی کامل جذب می‌کند و آن را به شکل مایع در سراسر بدن توزیع می‌کند؛ سلول‌های فرسوده را برمی‌دارد و آن‌ها را با سلول‌های نو جایگزین می‌کند؛ باکتری‌هایی را که برای سلامت مضر هستند برمی‌دارد؛ با ترکیب سلول‌های پروتوپلاسم (ماده تشکیل‌دهنده‌ی جنین حیوانات) موجودات زنده‌ی نر و ماده، موجودات جسمانی جدیدی، خلق می‌کند. این‌ها و بسیاری وظایف مهم دیگر را بخش ناخودآگاه ذهن انجام می‌دهد، و علاوه بر این، به‌عنوان حلقه‌ی رابط بین ذهن خودآگاه و علم مطلق الهی عمل می‌کند.

آن را می‌توان به شیرآب ذهن خودآگاه تشبیه کرد، که از طریق آن (با کنترل آن از طریق انضباط فردی) قدرت فکر بیشتری را می‌توان به جریان انداخت. یا می‌توان آن را به باغ باروری تشبیه کرد که در آن می‌توان بذر هر نوع فکر مطلوبی را کاشت و پرورش داد.

اهمیت بخش ناخودآگاه ذهن را می‌توان با تشخیص این حقیقت ارزیابی کرد که این تنها وسیله‌ی برخورد عمدی با علم مطلق الهی است. بنابراین، رسانه‌ای است که از طریق آن تمامی دعاها منتقل و تمامی پاسخ‌ها به دعا دریافت می‌شود. رسانه‌ای است که هدف اصلی مشخص فرد را به معادل جسمانی آن تبدیل می‌کند، فرایندی که به‌طور کلی شامل راهنمایی فرد به استفاده‌ی درست از وسایل طبیعی کسب اهداف موردنظرش می‌شود.

ذهن ناخودآگاه بر اساس تمامی تکانه‌های فکر عمل می‌کند، تمامی افکاری را که قاطعانه به وسیله‌ی ذهن خودآگاه شکل می‌گیرند در تصمیم منطقی‌شان اجرا می‌کند، لیکن به افکار الهام‌گرفته از

احساسات هیجانی اولویت می‌دهد، مانند احساس ترس یا احساس ایمان؛ از این رو ضرورت انضباط فردی به عنوان وسیله‌ای برای دسترسی ذهن ناخودآگاه فقط به آن افکار و امیالی احساس می‌شود که به دستیابی شخص به خواسته‌هایش منتهی می‌شود.

بخش ناخودآگاه ذهن به افکار قوی ذهن نیز اولویت می‌بخشد؛ افکاری که انسان با تکرار ایده‌ها یا خواسته‌هایش ایجاد می‌کند. این حقیقت اهمیت اتخاذ هدف اصلی مشخص و ضرورت تثبیت آن هدف را (از طریق انضباط فردی) به عنوان فکر قوی ذهن توجیه می‌کند.

۳. قوه‌ی نیروی اراده. نیروی اراده، «رئیس» تمامی بخش‌های ذهن است. قدرت اصلاح، تغییر یا متعادل کردن همه‌ی عادات فکری را دارد، و تصمیم‌هایش قاطع و فسخ‌نشدنی است مگر به وسیله‌ی خودش. نیرویی است که احساسات قلب را تحت کنترل درمی‌آورد و فقط از طریق انضباط فردی تابع هدایت است. در این ارتباط می‌توان آن را به رئیس هیأت مدیره‌ای تشبیه کرد که تصمیماتش قطعی است. دستوراتش را از ذهن خودآگاه می‌گیرد و هیچ مقام دیگری را به رسمیت نمی‌شناسد.

۴. قوه‌ی تعقل. این «قاضی ریاست» بخش خودآگاه ذهن است که می‌تواند درباره‌ی تمامی ایده‌ها، طرح‌ها، و خواسته‌ها قضاوت کند، و در صورتی این گونه عمل می‌کند که از طریق انضباط فردی هدایت شده باشد. تصمیم‌هایش می‌تواند به وسیله‌ی نیروی اراده لغو، یا در مواقعی که نیروی اراده مداخله نخواهد کرد، به وسیله‌ی نیروی احساسات تعدیل شود. بیاید در این جا به این حقیقت دقت کنیم که تمامی افکار دقیق به همکاری قوه‌ی تعقل نیاز دارند، گرچه این شرطی است که در هر ده هزار نفر یک نفر رعایت نمی‌کند. به همین دلیل تعداد متفکران دقیق بسیار کم است.

بیشتر به اصطلاح تفکر کار احساسات است، بدون تأثیر هدایت‌گر انضباط فردی، بدون رابطه با نیروی اراده یا قوه‌ی تعقل.

۵. قوه‌ی احساسات. این قوه منبع بیشتر اعمال ذهن، و مقر بیشتر افکاری است که از بخش خودآگاه ذهن جاری می‌شوند. احساسات فریبکار و نامطمئن هستند و اگر به وسیله‌ی قوه‌ی تعقل تعدیل نشوند و تحت هدایت قوه‌ی اراده قرار نگیرند می‌توانند بسیار خطرناک باشند.

هرچند، قوه‌ی احساسات نباید به علت نامطمئن بودنش محکوم شود، چون منبع هر گونه اشتیاق، تخیل، و دیدگاه خلاق است، و می‌تواند با انضباط فردی به سوی ایجاد این موارد ضروری برای موفقیت شخصی هدایت شود.

این هدایت باید با تعدیل احساسات از طریق قوای اراده و تعقل انجام شود.

تفکر دقیق بدون تسلط کامل بر احساسات امری غیرممکن است. برای کسب این تسلط، احساسات باید تحت کنترل اراده باشند، و بدین سان آن‌ها را برای هدایت به هر طرفی که اراده‌ی فرد دستور دهد آماده می‌کند، و در صورت لزوم از طریق قوه‌ی تعقل اصلاحشان می‌کند.

متفکر دقیق هیچ نظری ندارد و هیچ تصمیمی نمی‌گیرد که به وسیله‌ی قوای اراده و تعقل ارائه و پذیرفته نشده باشد. وی از احساسات خود برای خلق ایده‌ها از طریق قوه‌ی تخیل خویش بهره‌برداری می‌کند، لیکن ایده‌هایش را، پیش از پذیرش نهایی، با اراده و عقل خود تصحیح می‌کند.

این یعنی انضباط فردی با بیشترین نظم. روال کار ساده، لیکن رعایت آن مشکل است، و هرگز رعایت نمی‌شود مگر توسط متفکر دقیقی که بر اساس ابتکار شخصی خاص خود حرکت می‌کند.

ثروت‌های مهم‌تر این دوازده ثروت، همچون ۱. نگرش ذهنی مثبت، ۲. هماهنگی در روابط انسانی، ۳. رهایی از ترس، ۴. امید به موفقیت، ۵. ظرفیت برای ایمان، ۶. ذهنی روشن درباره‌ی تمامی موضوع‌ها، ۷. سلامت کامل جسمانی، فقط با کنترل و هدایت قاطعانه‌ی تمامی احساسات به دست می‌آیند. این بدان معنا نیست که احساسات باید سرکوب شوند، بلکه باید کنترل و به سوی اهداف مشخص هدایت شوند.

احساسات را می‌توان به بخار در دیگ بخار تشبیه کرد، که نیروی آن شامل آزاد کردن و هدایت آن از طریق یک دستگاه موتوری می‌شود. بخار کنترل نشده هیچ نیرویی ندارد، و در صورت کنترل نیز باید از طریق دستگاهی آزاد شود که وسیله‌ای مکانیکی است که در ارتباط با کنترل و آزاد کردن نیروی احساسات شبیه انضباط فردی عمل می‌کند.

احساساتی که بیشتر از همه اهمیت دارند و بیشتر از همه خطرناک هستند عبارتند از: ۱. احساس جنسی، ۲. احساس عشق، و ۳. احساس ترس. این‌ها احساساتی هستند که بخش عمده‌ی

فعالیت‌های انسانی را تشکیل می‌دهند. احساس عشق و رابطه‌ی جنسی احساساتی خلاق هستند. وقتی کنترل و هدایت شوند، به شخص تخیل و دیدگاه خلاق با ابعاد حیرت‌انگیز القای می‌کنند. اگر کنترل و هدایت نشوند، نیز فرد را به افراط در حماقت‌های مخرب می‌کشاند.

۶. قوه‌ی تخیل. این قوه کارگاهی است که در آن تمامی امیال، ایده‌ها، طرح‌ها و هدف‌ها با هم و با وسایل کسب آن‌ها شکل می‌گیرند و پرورش می‌یابند. از طریق به‌کارگیری منظم و انضباط فردی، قوه‌ی تخیل می‌تواند در وضعیت دیدگاه خلاق توسعه یابد.

لیکن قوه‌ی تخیل، مانند قوای احساسات، اگر با انضباط فردی کنترل و هدایت نشود، فریبکار و نامطمئن است. بدون کنترل، اغلب اوقات نیروی تفکر را در فعالیت‌های بیهوده، نامعقول، و مخربی مصرف می‌کند که لزومی به توضیح مفصل آن در این جا نیست. تخیل کنترل‌نشده از جنس افکار پوچ است.

کنترل قوه‌ی تخیل با اتخاذ قاطعیت هدف مبتنی بر برنامه‌های مشخص شروع می‌شود. این کنترل با عادات سخت انضباط فردی، کامل می‌شود که به قوه‌ی احساسات جهت مشخص می‌دهد، چون نیروی احساسات همان نیرویی است که تخیل را به عمل وامی‌دارد.

۷. قوه‌ی وجدان. وجدان راهنمای اخلاقی ذهن است، و هدف اصلی آن تعدیل اهداف و آرزوهای فرد است؛ به طوری که با قوانین اخلاقی طبیعت و بشریت هماهنگ شوند. وجدان، برادر دوقلوی قوه‌ی عقل است که به عقل در هنگام تردید، شناخت و جهت می‌دهد.

وجدان به‌عنوان راهنمایی هماهنگ‌کننده عمل می‌کند، البته فقط مادامی که محترم شمرده و رعایت شود. اگر به آن بی‌توجهی یا دستوراتش رد شود، عاقبت به جای راهنما خیانتکار می‌شود، و اغلب اوقات داوطلب می‌شود تا مخرب‌ترین عادت‌های ما را توجیه کند. بنابراین، ماهیت دوگانه‌ی وجدان بر فرد واجب می‌کند تا آن را از طریق انضباط فردی سخت هدایت کند.

۸. حس ششم. این «ایستگاه فرستنده» ی ذهن است که فرد از طریق آن ارتعاشات افکار معروف به اندیشه‌خوانی (تله‌پاتی) را ارسال و دریافت می‌کند؛ رسانه‌ای است که از طریق آن تمامی تکانه‌های فکری معروف به «حدسیات» دریافت می‌شود؛ با بخش ناخودآگاه ذهن ارتباط تنگاتنگ دارد و شاید

هم بخشی از آن باشد.

حس ششم رسانه‌ای است که از طریق آن دیدگاه خلاق عمل می‌کند؛ رسانه‌ای است که از طریق آن تمامی ایده‌ها در واقع فاش می‌شوند و دارایی عمده، ذهن افرادی است که به‌عنوان «نابغه» معروف هستند.

۹. حافظه. این «قفسه‌ی نگهداری فایل‌ها» ی مغز است؛ جایی که تمامی تکانه‌های فکر، تمامی

تجربه‌ها، و تمامی احساساتی که از طریق حواس پنجگانه‌ی جسمانی به مغز می‌رسند، ذخیره می‌شوند. شاید «قفسه‌ی نگهداری فایل‌ها» ی تمامی تکانه‌های فکری باشد که از طریق حس ششم به ذهن می‌رسند، هرچند همه‌ی روان‌شناسان با این موافق نیستند. حافظه فریبکار و نامطمئن است، مگر این که با انضباط فردی سازماندهی و هدایت شود.

۱۰. حواس پنجگانه‌ی جسمانی. این‌ها «بازوان» مغز هستند که از طریق آن‌ها با دنیای بیرون ارتباط

برقرار می‌کند و اطلاعات می‌گیرد. حواس جسمانی مطمئن نیستند، و از این رو به انضباط فردی همیشگی نیاز دارند. در هر نوع فعالیت عاطفی شدید، این حس‌ها مغشوش و نامطمئن می‌شوند. حواس پنجگانه‌ی جسمانی می‌توانند با ساده‌ترین نوع حقه‌بازی گول بخورند، و هر روز گول تجربه‌های متداول زندگی را می‌خورند. حواس جسمانی به وسیله‌ی احساس ترس، «ارواح» گول‌پیکری خلق می‌کنند که جز در قوه‌ی تخیل، هیچ موجودیتی ندارد، و هیچ حقیقتی در زندگی وجود ندارد که این حواس هنگامی که ترس مستولی می‌شود آن را بزرگ جلوه ندهند یا تحریف نکنند. به این ترتیب، ده عاملی را توضیح می‌دهیم که وارد کلیه‌ی فعالیت‌های ذهنی انسان‌ها می‌شود. در ارتباط با سازوکار ذهن نیز اطلاعات کافی تهیه کرده‌ایم تا ضرورت انضباط فردی را در کنترل و به کارگیری آن‌ها به روشنی نشان دهد.

انضباط فردی با کنترل عادت‌های فکری به دست می‌آید. اصطلاح «انضباط فردی» فقط به نیروی اندیشه اشاره دارد، چون هرگونه انضباط فردی باید در ذهن صورت گیرد، گرچه آثار آن ممکن است با وظایف بدن جسمانی سروکار داشته باشد.

شما به علت عادات فکری خود، در جایگاه کنونی هستید. اجازه بدهید بار دیگر این را تکرار کنم تا این

اطلاعات را به‌راستی جذب کنید:

شما به علت عادات فکری خود در جایگاه کنونی هستید.

عادات فکری شما تنها رویدادهای زندگی‌تان هستند که بر آن‌ها کنترل کامل دارید و این مهم‌ترین تمامی حقایق زندگی شماست، چون به‌روشنی ثابت می‌کند که آفریدگار شما ضرورت این امتیاز بزرگ را تشخیص داد. در غیر این صورت، او آن را تنها رویدادی قرار نمی‌داد که کنترل انحصاری بر آن را به ما داده است.

دلیل دیگر، این است که آفریدگار به انسان‌ها حق مسلم کنترل بر عادات فکری‌شان را اعطا کرد که از طریق قانون نیروی کیهانی عادت، نشان داده شده است؛ رسانه‌ای که به‌وسیله‌ی آن عادات فکری ثابت و دائمی می‌شوند، درحالی‌که غیرارادی هستند و بدون تلاش آگاهانه عمل می‌کنند. اینک می‌خواهم توجه شما را به این حقیقت جلب کنم که خالق سازوکار حیرت‌آور معروف به مغز، استادانه وسیله‌ای در اختیار آن قرار داده است که با آن تمامی عادات فکری برداشته و به‌طور خودکار بروز داده می‌شوند.

انضباط فردی، اصلی است که به‌واسطه‌ی آن فرد می‌تواند آگاهانه الگوهای فکری را طوری شکل دهد که با اهداف و آرزوهایش هماهنگ باشد.

این امتیاز مسؤولیت‌سنگینی با خود حمل می‌کند، چون تنها امتیازی است که بیشتر از همه‌ی چیزهای دیگر، موقعیتی را تعیین می‌کند که هر شخصی باید در زندگی اشغال کند. اگر به این امتیاز بی‌توجهی شود و شخص موفق نشود آگاهانه عادات فکری‌ای تشکیل دهد که به تحقق اهداف مشخص منجر می‌شود، آن‌گاه رویدادهای زندگی که خارج از کنترل فرد هستند این کار را انجام می‌دهند؛ و اغلب چه کار فوق‌العاده ناجوری از کار درمی‌آید!

هرکسی مجموعه‌ای از عادات است. برخی ساخته‌ی خود ما هستند، درحالی‌که بقیه غیرارادی‌اند. این‌ها ساخته‌ی ترس‌ها و تردیدها، نگرانی‌ها و اضطراب‌ها، طمع و خرافات، و حسادت و عداوت هستند. انضباط فردی تنها وسیله‌ای است که با آن عادات فکری شخص می‌تواند کنترل و هدایت شود تا این‌که به‌وسیله‌ی نیروی کیهانی عادت برداشته و به‌طور خودکار بروز داده شوند. به‌دقت به

این مطلب بیندیشید، چون کلید سرنوشت ذهنی، جسمی و معنوی شماست. شما می‌توانید عادات فکری خود را سفارشی بسازید و در نتیجه، آن‌ها شما را به سوی دستیابی به هر هدف مورد نظری در دست‌رستان هدایت خواهند کرد. یا می‌توانید به رویدادهای کنترل‌ناپذیر زندگی خود اجازه دهید عادات فکری‌تان را برای شما بسازند و در نتیجه، آن‌ها شما را به طور مقاومت‌ناپذیری به سمت شکست هدایت خواهند کرد.

شما می‌توانید آنچه از زندگی می‌خواهید به ذهن خویش تعلیم دهید و به طور دقیق همان را به دست آورید. یا می‌توانید ذهن خود را با افکاری درباره‌ی آنچه دوست ندارید تغذیه کنید و آن هم درست همان را به شما خواهد رساند. عادات فکری شما از موادی تغذیه می‌کنند که ذهن شما تمام مدت درباره‌اش فکر می‌کند. این هم مثل آمدن روز در پی شب، امری حتمی است. توانایی‌های کامل اراده‌ی خود را به جریان بیندازید تا کنترل کامل ذهن خویش را در دست بگیرید. این ذهن شماست! به‌عنوان خدمتکاری به شما اعطا شده است تا خواسته‌هایتان را اجرا کند. بدون رضایت یا هماهنگی شما هیچ‌کس نمی‌تواند وارد آن شود یا کوچک‌ترین تأثیری بر آن بگذارد. چه حقیقت پیچیده‌ای!

وقتی رویدادهایی که به‌ظاهر، شما هیچ‌کنترلی بر آن ندارید وارد عمل می‌شوند و مضطربتان می‌کنند، این حقیقت را به یاد بیاورید. هنگامی که ترس و تردید و نگرانی دست به کار می‌شوند تا خود را در اتاق خواب مهمان ذهن شما پارک کنند که باید با نوعی موفقیت‌آگاهی پر شود، این حقیقت را به یاد بیاورید. همچنین به یاد داشته باشید که این همان انضباط فردی است؛ یک و تنها شیوه‌ای که از طریق آن هرکسی می‌تواند اختیار کامل ذهن خویش را در دست گیرد.

شما که کرم نیستید تا در خاک زمین آهسته بخزید. اگر بودید، باید به وسیله‌ای جسمی مجهز می‌شدید تا با آن، به جای راه رفتن با دو پا، روی شکم خود می‌خزیدید. بدن شما طوری طراحی شده است تا بتوانید بایستید و راه بروید و در فکر رسیدن به بالاترین پیشرفتی باشید که می‌توانید تصور کنید.

چرا به کمتر راضی باشید؟ چرا باید با بی تفاوتی یا غفلت در به کارگیری ارزشمندترین موهبت خداوند - نیروی ذهن خود شما - به آفریدگار خود توهین کنید؟

نیروهای بالقوه‌ی ذهن انسان فراتر از درک ما هستند. و یکی از رازهای بزرگی که سالیان سال دوام آورده است، کوتاهی ما در تشخیص و به کارگیری این نیروها به عنوان وسیله‌ای برای شکل دهی به سرنوشت دنیوی خود ماست.

بیست نیروی عظیم ذهن انسان

ذهن انسان استادانه و از طریق بخش ذهن ناخودآگاه به دروازه‌ای برای ورود به علم مطلق الهی مجهز شده است. این دروازه طوری قرار گرفته است که می‌تواند برای استفاده‌ی ارادی با آمادگی از طریق آن حالت روانی معروف به ایمان باز شود.

اجازه دهید این نیروها را با جزئیات بیشتر فهرست بندی کنم:

۱. ذهن به قوه‌ی تخیل مجهز شده است که در آن وسایل لازم برای تبدیل امید و آرزو به واقعیت وجود دارد. به ظرفیت تحریکی شور و اشتیاق مجهز شده است، ویژگی‌هایی که با آن‌ها فرد می‌تواند بر اساس برنامه‌ها و اهداف خود عمل کند. به نیروی اراده نیز مجهز شده است، نیرویی که از طریق آن هم برنامه و هم هدف را می‌توان برای مدتی نامحدود پایدار نگه داشت.

۲. به آن ظرفیت ایمان داده شده است، که از طریق آن قوه‌های اراده و تعقل را می‌توان تحت کنترل درآورد، در حالی که دستگاه مغز به طور کامل به نیروی هدایت علم مطلق الهی تحویل داده می‌شود. از طریق حس ششم برای ارتباط مستقیم با دیگر ذهن‌ها آماده شده است (تحت تسلط اصل عقل کل)، و بدین وسیله می‌تواند نیروهای تحریکی ذهن‌های دیگر را که قوه‌ی تخیل را به شدت تحریک می‌کند، به نیروی خود بیفزاید.

۳. ظرفیت تعقل به آن داده شده است که از طریق آن واقعیت‌ها و نظریه‌ها با یکدیگر ترکیب می‌شوند و به صورت فرضیه‌ها، ایده‌ها، و طرح‌ها درمی‌آیند.

۴. نیروی مجسم کردن ذهن‌های دیگر، از طریق اندیشه‌خوانی، به آن داده شده است.

۵. نیروی استنتاج به آن داده شده است که با آن می‌تواند آینده را از طریق بررسی گذشته پیش بینی

- کند. این ظرفیت نشان می‌دهد که چرا فیلسوفان برای دیدن آینده به عقب نگاه می‌کنند.
۶. به ابزار گزینش، اصلاح، و کنترل ماهیت افکارش مجهز شده است که بدان وسیله شخص می‌تواند شخصیت خود را طوری بسازد که اندازه‌ی هر الگوی مورد نظری باشد، و نیروی تعیین نوع افکاری که باید بر ذهن سایه افکنند به آن داده شده است.
۷. به نظام بایگانی جالبی مجهز شده است تا هر فکری را که بیان می‌کند، از طریق حافظه دریافت و ثبت کند و به یاد بیاورد. این نظام جالب به طور خودکار افکار مرتبط را طوری طبقه‌بندی و بایگانی می‌کند که فراخوانی یک فکر خاص به فراخوانی افکار مربوطه می‌انجامد.
۸. به نیروی احساسات مجهز شده است، که از طریق آن می‌تواند بدن را به میل خود برای هر عمل مورد نظری تحریک کند.
۹. به نیروی عمل کردن در نهان و در سکوت مجهز شده است، و بدان وسیله حفظ حریم خصوصی فکر را در هر شرایطی تضمین می‌کند.
۱۰. ظرفیت نامحدودی برای دریافت، سازماندهی، ذخیره و بیان دانش درباره‌ی همه‌ی موضوع‌ها، اعم از حوزه‌ی فیزیک و حوزه‌ی متافیزیک، دنیای بیرونی و دنیای درونی دارد.
۱۱. نیروی کمک به حفظ سلامت کامل جسمانی را دارد و از قرار معلوم تنها منبع شفای بیماری‌های جسمانی است؛ در حالی که منابع دیگر صرفاً جانبی هستند. همچنین سیستم تعمیر کاملی برای مرمت بدن جسمانی دایر می‌کند؛ سیستمی که به طور خودکار عمل می‌کند.
۱۲. سیستم شیمی جالبی برقرار می‌کند که به طور خودکار عمل می‌کند و به وسیله‌ی آن مواد غذایی را به ترکیبات مناسبی برای حفظ و مرمت بدن تبدیل می‌سازد.
۱۳. به طور خودکار قلب را به کار می‌اندازد که از طریق آن جریان خون مواد غذایی را در تمامی بخش‌های بدن توزیع می‌کند و همه‌ی مواد زاید و سلول‌های فرسوده‌ی بدن را دفع می‌کند.
۱۴. دارای نیروی انضباط فردی است، که از طریق آن می‌تواند هر عادت مطلوبی را شکل دهد و برقرار سازد تا این که به وسیله‌ی قانون نیروی کیهانی عادت برداشته و به طور خودکار بروز داده شود.
۱۵. پرستشگاهی عمومی است که در آن می‌توانیم با شعوری معنوی و بی‌پایان درددل کنیم، آن هم از

طریق دعا (یا ابزار خواسته یا قاطعیت هدف به هر شکلی) با روند گشودن دروازه‌ی ورودی از میان ضمیر ناخودآگاه.

۱۶. تنها تولیدکننده‌ی ایده، ابزار، دستگاه یا هر اختراع مکانیکی است که برای راحتی ما در دادوستد زندگی دنیوی ساخته شده‌اند.

۱۷. تنها منبع هرگونه خوشبختی و بدبختی، و منبع فقر و ثروت با هرگونه ماهیت است، و انرژی‌های خود را وقف هریک از مواردی می‌کند که از طریق نیروی اندیشه ذهن را تسخیر کرده باشند.

۱۸. منبع تمامی روابط انسانی و کلیه‌ی آمیزش‌ها بین مردم است؛ سازنده‌ی دوستی‌ها و خالق دشمنی‌هاست و به‌نحوی هدایت آن بستگی دارد.

۱۹. قدرت دارد تا در مقابل تمامی رویدادها و شرایط بیرونی مقاومت و از خود دفاع کند، گرچه همیشه نمی‌تواند آن‌ها را کنترل کند.

۲۰. در حد معقول هیچ محدودیتی ندارد (هیچ محدودیتی جز آن‌هایی که با قوانین طبیعت تضاد دارند)، به‌استثنای محدودیت‌هایی که افراد به‌علت نبود ایمان می‌پذیرند.

درواقع، «هر آنچه ذهن بتواند درک و باور کند، می‌تواند به‌دست بیاورد.»

می‌توانستم ادامه دهم تا دست کم بیست مثال دیگر از نیرومندی ذهن بیاورم. با وجود این، به‌رغم تمامی نیروی شگفت‌انگیز ذهن، بیشتر مردم هیچ تلاشی برای تسلط بر ذهن خویش نمی‌کنند، و به خود اجازه می‌دهند تا مغلوب ترس‌ها و مشکلاتی شوند که در هیچ‌جا جز در تخیلشان وجود ندارند.

حماقت ترس

دشمن بزرگ موفقیت ترس است. ما در میان وفور ثروت، از فقر می‌ترسیم. به‌رغم نظام مبتکرانه‌ای که با آن بدن جسمانی ما به‌طور خودکار حفظ، مرمت و از لحاظ کاری منظم نگه داشته می‌شود، از ناخوشی بیم داریم.

از انتقاد بیم داریم، درحالی که هیچ منتقدی وجود ندارد جز آن‌هایی که ما به‌واسطه‌ی استفاده‌ی منفی از تخیل خویش در ذهنمان قرار داده‌ایم.

بابت از دست دادن محبت دوستان و خویشاوندان می‌ترسیم، گرچه خوب می‌دانیم رفتار خود ما

می‌تواند برای برقراری محبت از طریق تمامی رویدادهای معمولی روابط انسانی کافی باشد. از سالخوردگی می‌ترسیم، درحالی که باید آن را به‌عنوان وسیله‌ای برای درک و دانایی بیشتر بپذیریم. بابت از دست دادن آزادی می‌ترسیم، گرچه می‌دانیم آزادی یعنی داشتن روابط سازگار با دیگران. از مرگ بیم داریم، درحالی که می‌دانیم اجتناب‌ناپذیر و خارج از کنترل ما است.

از شکست می‌ترسیم، بدون این که بدانیم هر شکستی بذر موفقیتی معادل با خود حمل می‌کند. و ما از روشنایی می‌ترسیدیم تا این که فرانکلین و ادیسون و تنی چند از افراد نادر دیگر، که دلیرانه اختیار ذهن‌های خویش را در دست گرفتند، ثابت کردند که روشنایی نوعی انرژی فیزیکی است که می‌تواند مهار و به‌نفع نوع بشر به کار گرفته شود.

به جای این که از طریق ایمان، ذهن‌های خود را روی راهنمای شعور معنوی و بی‌پایان بگشاییم، ذهن‌های خود را با هر مقدار و میزان ممکن از محدودیت خودساخته‌ی مبتنی بر ترس‌های غیرضروری به‌طور محکم می‌بندیم.

می‌دانیم که انسان‌ها هر موجود زنده‌ی دیگر را روی زمین رام می‌کنند، با وجود این قادر نیستیم به اطراف خود بنگریم و از پرندگان و جانوران بیاموزیم، زیرا حیوانات زبان بسته، مطابق طرح جهانی که همه‌ی ترس‌ها را بی‌اساس و ابلهانه می‌داند، خردمندانه از مواد غذایی و کلیه‌ی ضروریات زندگی‌شان برخوردار شده‌اند.

ما از نبود فرصت شکوه می‌کنیم و در مقابل کسانی فریاد می‌کشیم که دلیرانه ذهن‌های خود را تصرف کرده‌اند، بدون این که تشخیص بدهیم که هر کس با ذهنی سالم، حق و قدرت دارد تا هر چیز مادی را که نیاز دارد یا می‌تواند به کار ببرد، به‌دست بیاورد.

ما از ناراحتی ناشی از درد جسمانی می‌ترسیم، بدون این که تشخیص بدهیم که درد زبانی فراگیر است که ما را از شرارت‌ها و خطراتی که نیاز به اصلاح دارند آگاه می‌کند.

ما به‌علت ترس‌مان با دعا برای مسائلی جزئی به آفریدگار متوسل می‌شویم، درحالی که می‌توانیم و باید خود آن‌ها را حل کنیم. وقتی نتایج دلخواه را نمی‌گیریم، تسلیم می‌شویم و ایمان از دست می‌دهیم (تازه اگر ایمانی داشتیم که با آن شروع کنیم) بدون این که تشخیص بدهیم وظیفه‌ی ما پیشکش

نیایش تشکرآمیز به خاطر نعمات فراوانی است که به واسطه‌ی نیروی ذهنمان از آن‌ها برخوردار شده‌ایم.

ما درباره‌ی گناه سخنانی‌های بسیار می‌کنیم، بدون این که بدانیم بزرگ‌ترین گناه از دست دادن ایمان به آفریدگاری داناست که موهبت‌هایی به فرزندان‌ش اعطا کرده که به مراتب بیشتر از آن است که هر پدر یا مادر خاکی حتی فکرش را بکند تا در اختیار فرزندان‌ش قرار دهد. ما از طریق آنچه از روی ادب «جنگ» می‌نامیم، اختراعات را به وسیله‌ای برای تخریب تبدیل می‌کنیم و آن‌گاه وقتی قانون جبران خسارت سزای اعمالمان را با قحطی‌ها و رکودهای اقتصادی می‌دهد به‌نشانه‌ی اعتراض فریاد برمی‌آوریم.

ما از نیروی ذهن به شیوه‌های بی‌شماری سوءاستفاده می‌کنیم، چون درنیافته‌ایم که این را می‌توان از طریق انضباط فردی مهار کرد و برای برآوردن نیازهایمان به کار گیریم. ما این‌گونه تمامی عمر خود را سپری می‌کنیم، پوسته‌ها را می‌خوریم و دانه‌های فراوانی را دور می‌اندازیم!

برخی حقایق معروف درباره‌ی ماهیت فکر

پیش از اتمام تجزیه و تحلیل انضباط فردی، که به‌طور کلی به سازوکار فکر می‌پردازد، اجازه دهید به‌طور مختصر برخی حقایق و عادات فکری معروف را توضیح دهیم تا بتوانید هنر تفکر صحیح را فرا بگیرید.

۱. هر نوع فکری (مثبت یا منفی، خوب یا بد، درست یا نادرست) اغلب خود را در معادل فیزیکی‌اش می‌پوشاند، و این کار را با القای ایده‌ها، طرح‌ها و وسایل کسب اهداف موردنظر به شخص و به شیوه‌های منطقی و طبیعی انجام می‌دهد.

پس از این که فکر درباره‌ی موضوعی مشخص به عادت تبدیل شد و قانون نیروی کیهانی عادت آن را تحویل گرفت، بخش ناخودآگاه ذهن اقدام به اجرای آن در زمینه‌ی منطقی‌اش می‌کند، با کمک هر نوع وسیله‌ی طبیعی که در دسترس باشد.

ممکن است اصطلاح «افکار وسیله هستند» به معنای واقعی کلمه درست نباشد، لیکن این درست

است که افکار هر نوع وسیله‌ای می‌سازند، و آنچه می‌سازند نمونه‌های بارز الگوهای فکری‌ای هستند که این وسایل از روی آن‌ها ساخته می‌شوند.

عده‌ای معتقدند هر فکری که شخص بروز می‌دهد با مجموعه‌ی بی‌پایانی از ارتعاشاتی شروع می‌شود که آن شخص بعدها مجبور خواهد شد با آن مخالفت کند؛ ما فقط بازتاب فیزیکی فکری هستیم که به وسیله‌ی شعوری معنوی و بی‌پایان به جریان افتاده و در شکل فیزیکی متبلور شده است.

این هم نظر شماری از مردم است که انرژی‌ای که با آن فکر می‌کنیم فقط بخش کوچک پیش‌بینی شده‌ای از شعوری معنوی و بی‌پایان است که به وسیله‌ی دستگاه مغز از ذخیره‌ی جهانی برداشته شده است. تاکنون افکار خلاف این عقیده، درست از آب درنیامده است.

۲. با کاربرد انضباط فردی و از طریق استحاله، فکر را می‌توان تحت تأثیر قرار داد و به سوی هدفی مطلوب هدایت و کنترل کرد؛ به این ترتیب که به طور عمدی عاداتی مناسب برای دستیابی به هر هدف معینی ایجاد شود.

۳. نیروی فکر (با کمک بخش ناخودآگاه ذهن) بر تمامی سلول‌های بدن کنترل دارد، تمامی اصلاحات و تعویض‌های سلول‌های مرده و صدمه‌دیده را انجام می‌دهد، موجب رشد آن‌ها می‌شود، روی عمل کلیه‌ی اندام‌های بدن اثر می‌گذارد و به آن‌ها کمک می‌کند با عادت و نظم عمل کنند، و در مبارزه با بیماری از طریق دستگاه ایمنی بدن همکاری می‌کند. این وظایف به طور خودکار انجام می‌شوند، لیکن بسیاری از آن‌ها را می‌توان به طور عمدی به فعالیت واداشت.

۴. همه‌ی موفقیت‌ها به شکل فکر آغاز می‌شوند؛ فکری سازمان‌یافته به شکل طرح‌ها، اهداف، و مقصودها و بیان شده بر حسب عمل جسمانی، الهام‌بخش هر عملی است و یکی یا چند مورد از نه محرک عمده به شمار می‌آید.

۵. کل نیروی ذهن از طریق دو بخش خودآگاه و ناخودآگاه ذهن عمل می‌کند.

بخش ناخودآگاه در کنترل فرد است؛ به وسیله‌ی شعوری بی‌پایان کنترل می‌شود و به عنوان وسیله‌ی ارتباط بین شعور بی‌پایان و ذهن خودآگاه عمل می‌کند.

«حس ششم» تحت کنترل بخش ناخودآگاه ذهن قرار دارد و به طور خودکار در برخی مهارت‌های

اصولی ثابت عمل می کند، لیکن می تواند تحت تأثیر قرار گیرد تا دستورات ذهن خودآگاه را اجرا کند. ۶. هم بخش ناخودآگاه و هم بخش خودآگاه ذهن در واکنش به عادات ثابت عمل می کنند، خود را با هر نوع عادات فکری که شخص احراز کند وفق می دهند، خواه این عادات ارادی باشند یا غیرارادی. ۷. بیشتر فکرهایی که افراد بروز می دهند غلط هستند، چون منبع آن ها نظریات شخصی است که بدون بررسی حقایق ایجاد شده اند یا نتیجه ی تعصب، ترس و هیجان عاطفی است که در آن ها به قوه ی تعقل هیچ فرصتی برای تعدیل منطقی آن ها داده نشده است.

۸. اولین گام در تفکر صحیح (گامی که هیچ کس بر نمی دارد به استثنای افراد منضبط) گام جدا کردن حقایق از خیال و شایعه است. دومین گام، گام تقسیم حقایق (پس از این که این گونه تشخیص داده شدند) به دو دسته است: مهم و غیرمهم. حقیقت مهم حقیقتی است که بتوان با استفاده از آن به فرد کمک کرد تا به هدف اصلی خود یا هر هدف فرعی دیگری دست یابد که به دستیابی به هدف اصلی او می انجامد.

کلیدی حقایق دیگر به نسبت غیرمهم هستند. شخص معمولی عمر خود را صرف پرداختن به «استنباطها» ی مبتنی بر منابع ناموثق اطلاعات و حقایق غیرمهم می کند. در نتیجه، وی به ندرت به انضباط فردی ای دست می یابد که به حقایق نیاز دارد و تفاوت بین حقایق مهم و غیرمهم را تشخیص می دهد.

۹. علاقه به طور معمول، بر اساس انگیزه ای مشخص، آغاز هر گونه عمل تفکر ارادی مربوط به موفقیت فرد است. حضور علاقه ی شدید در ذهن، قوه ی تخیل را با نیت ایجاد وسایل دستیابی به موضوع مورد علاقه تحریک می کند. اگر علاقه مدام در ذهن نگه داشته شود (با تکرار تفکر)، به وسیله ی بخش ناخودآگاه ذهن برداشته می شود و به طور خودکار در زمینه ی منطقی آن اجرا می شود.

چند حقیقت مهم‌تر دیگر درباره‌ی بزرگ‌ترین همه‌ی رازها، یعنی راز تفکر انسان، وجود دارد که به روشنی نشان می‌دهند تفکر درست فقط با سخت‌ترین عادات انضباط فردی حاصل می‌شود.

چگونه انضباط فردی را می‌توان اعمال کرد

نمودار شماره‌ی ۱ توضیح کاملی از ده عاملی ارائه می‌کند که با آن‌ها نیروی تفکر ابراز می‌شود. شش عامل از طریق انضباط فردی در کنترل قرار می‌گیرند:

۱. قوه‌ی اراده

۲. قوه‌ی احساسات

۳. قوه‌ی تعقل

۴. قوه‌ی تخیل

۵. قوه‌ی تجسم

۶. قوه‌ی وجدان

۷. قوه‌ی حافظه

چهار عامل باقیمانده به‌طور مستقل عمل می‌کنند و در کنترل ارادی قرار نمی‌گیرند، به‌استثنای این که ممکن است حواس پنجگانه از طریق تشکیل عادات اختیاری تحت تأثیر قرار گیرد و هدایت شود. در نمودار شماره‌ی ۲، تصویری تجسمی ارائه کرده‌ایم که شش بخش ذهن را نشان می‌دهد و به راحتی می‌توان انضباط فردی را بر آن‌ها اعمال کرد.

بخش‌ها به ترتیب اهمیت نسبی شان شماره گذاری شده‌اند، گرچه هیچ کس نمی‌تواند قاطعانه بگوید کدام یک از این بخش‌ها مهم‌ترند، چون هر یک عاملی مهم در بیان تفکر به‌شمار می‌آیند. ما هیچ چاره‌ی دیگری نداشتیم جز این که «خود»، مقرر نیروی اراده، را در مقام نخست قرار دهیم، چون نیروی اراده می‌تواند تمامی بخش‌های دیگر ذهن را کنترل کند، و در واقع «دیوان عالی مغز» نامیده می‌شود که تصمیم‌های نهایی است و مشمول فرجام‌خواهی از هیچ دادگاه عالی‌ای نمی‌شود. قوه‌ی احساسات در مقام دوم قرار دارد، چون معروف است که بیشتر مردم تحت سلطه‌ی احساسات

خود هستند؛ از این رو، احساسات کنار «دیوان عالی» قرار می‌گیرد.

قوهی تعقل از لحاظ اهمیت در جایگاه سوم قرار دارد، چون نفوذ تعدیل‌کننده‌ای است که از طریق آن عمل احساساتی می‌تواند برای استفاده‌ی سالم آماده شود. ذهن سالم ذهنی است که بین قوهی احساسات و قوهی تعقل سازش برقرار کند. چنین سازشی را اغلب نیروی «دیوان عالی»، یعنی قوهی اراده ایجاد می‌کند.

گاه قوهی اراده با احساسات تصمیم می‌گیرد؛ در سایر مواقع تأثیر خود را به طرف قوهی تعقل پرتاب می‌کند. لیکن همیشه حرف آخر را می‌زند، و از هر طرفی که حمایت کند، برنده‌ی تمامی مناقشات بین عقل و احساسات می‌شود.

به قوهی تخیل مقام چهارم داده شده است، چون بخشی است که ایده‌ها، برنامه‌ها و ابزار لازم برای کسب اهداف مورد نظر را می‌سازد و الهام‌بخش تمامی آن‌ها قوهی احساسات و قوهی اراده است. می‌توانیم بگوییم که قوهی تخیل به‌عنوان «کمیت‌ی تهیه‌ی لوازم» به ذهن خدمت می‌کند، لیکن اغلب به میل خودش عمل می‌کند و به سفرهای سیاحتی خیالی در جاهایی می‌رود که هیچ ربط مشروعی به قوهی اراده ندارد. در این سفرهای خودانگیخته، قوهی تخیل اغلب اوقات رضایت، همکاری و اشتیاق کامل احساسات را به دست می‌آورد، و به همین دلیل تمامی امیالی که از قوهی احساسات سرچشمه می‌گیرند باید به وسیله‌ی قوهی عقل به دقت بررسی شوند و در صورت لزوم به وسیله‌ی قوهی اراده لغو شوند.

وقتی احساسات و تخیل از زیر نظر بودن عقل و کنترل اراده خارج می‌شوند، همچون دانش‌آموزان شیطانی می‌شوند که تصمیم گرفته‌اند از مدرسه فرار کنند، و در نهایت از گودال شنای قدیمی یا جالیز هندوانه‌ی مجاور سر درمی‌آورند. هیچ نوع شیطنتی یافت نمی‌شود که این دو نتوانند وارد آن شوند. از این رو، آن‌ها بیش از تمامی قوای دیگر ذهن به تأدیب نیاز دارند.

دو بخش دیگر - وجدان و حافظه - ملازم‌های ضروری ذهن هستند، و در حالی که هر دو مهم هستند در پایان فهرست قرار گرفته‌اند؛ جایی که به آن‌ها اختصاص داده شده است. به بخش ناخودآگاه ذهن جایگاهی بالاتر از تمامی شش بخش دیگر ذهن داده شده است، زیرا حلقه‌ی رابط بین ذهن خودآگاه و

شعور بی‌پایان است، و رسانه‌ای است که از طریق آن همه‌ی بخش‌های ذهن نیروی تفکر دریافت می‌کنند.

بخش ناخودآگاه ذهن مشمول کنترل نمی‌شود، لیکن دستخوش تأثیر می‌شود، به وسیله‌ی ابزاری که در این جا شرح دادیم. به میل خود و از روی اراده عمل می‌کند، گرچه عمل آن می‌تواند با تقویت احساسات، یا اعمال نیروی اراده به شکلی بسیار متمرکز تسریع شود. میلی سوزان در پس یک هدف اصلی مشخص می‌تواند بخش ناخودآگاه ذهن را به فعالیت وادارد و سرعت عملیات آن را بالا ببرد.

نمودار شماره ۱

نمودار ۵۵ عاملی که «سازوکار» تفکر را تشکیل می‌دهد. بخش ناخودآگاه ذهن به تمامی بخش‌های دیگر ذهن دسترسی دارد، لیکن در کنترل هیچ یک از آن‌ها نیست.



نمودار شماره ۲

جدول. شش بخش از ذهن است که بر آن‌ها می‌توان انضباط فردی برقرار کرد.



چگونه بخش ناخودآگاه با بخش‌های دیگر ذهن رابطه برقرار می‌کند؟

رابطه‌ی بین بخش ناخودآگاه ذهن و شش بخش دیگر ذهن، که در نمودار ۲ نشان داده شده است، از بسیاری جهات شبیه رابطه‌ی بین کشاورز و قوانین طبیعت است که از طریق آن محصولات زراعی

می‌رویند.

کشاورز چند وظیفه‌ی ثابت دارد که باید انجام دهد، از جمله آماده کردن خاک، کاشتن دانه در فصل مناسب، و درآوردن علف‌های هرز، سپس کارش تمام می‌شود. از این پس، مسؤولیت برعهده‌ی طبیعت است، دانه را سبز می‌کند، آن را می‌رویاند و محصولی به بار می‌آورد.

بخش خودآگاه ذهن را می‌توان به کشاورز تشبیه کرد، از این جهت که با تدوین برنامه و اهداف، تحت رهبری قوه‌ی اراده، زمینه را مهیا می‌کند. اگر این عمل درست صورت گیرد، و تصویری روشن از موضوع مورد نظر ایجاد شود، تصویری که دانه‌ی هدف مورد نظر باشد، بخش ناخودآگاه تصویر را تحویل می‌گیرد، و از نیروی شعوری بی‌پایان، شعور لازم را برای انتقال تصویر می‌گیرد، اطلاعات لازم را دریافت می‌کند، و آن را به شکل طرح کاری عملی به بخش خودآگاه ارائه می‌دهد.

برخلاف قوانین طبیعت که ظرف مدت زمانی مشخص و ازپیش تعیین شده دانه‌ها را می‌رویاند و محصولی برای کشاورز عمل می‌آورد، بخش ناخودآگاه دانه‌های ایده‌ها یا هدف ارائه‌شده را می‌گیرد و وقت خود را برای تسلیم طرحی برای کسب آن‌ها تنظیم می‌کند.

نیروی اراده، ابرازشده برحسب میلی سوزان، رسانه‌ای است که به‌وسیله‌ی آن عمل بخش ناخودآگاه می‌تواند تسریع شود. بنابراین، با تصرف کامل ذهن خود از طریق اعمال نیروی اراده، فرد قدرتی با ابعاد حیرت‌انگیز به‌دست می‌آورد. عمل تسلط یافتن بر نیروی اراده، به‌طوری که به سمت کسب هدفی مطلوب هدایت شود، بالاترین مرتبه‌ی انضباط فردی است. کنترل اراده مستلزم پشتکار، ایمان و قاطعیت هدف است.

برای مثال، در حوزه‌ی فروشندگی، این حقیقتی شناخته‌شده برای تمامی فروشندگان ماهر است که فروشندگی سمج در صدر فهرست فروش قرار دارد. در بعضی حوزه‌های فروش، مانند بیمه‌ی عمر، پشتکار دارایی ارزشمند فروشنده به‌شمار می‌رود. پشتکار در فروش یا هر شغل دیگری، موضوعی است که در انضباط فردی به‌شدت به آن تأکید می‌شود.

در حوزه‌ی تبلیغات نیز همین قاعده صدق می‌کند. موفق‌ترین تبلیغاتچی‌ها با پشتکار بسیار سخت به کار خود ادامه می‌دهند، تلاش‌های خود را ماه‌ها و سال‌ها با نظم بی‌پایان تکرار می‌کنند. کارشناسان

حرفه‌ای تبلیغات دلیل متقاعدکننده‌ای دارند که این تنها خط‌مشی‌ای است که نتیجه‌ی رضایت‌بخش به بار خواهد آورد.

تلاش پیشگامان صنعت - بزرگانی همچون هنری فورد، توماس ادیسون و اندرو کارنگی - گواه دیگری بر مزایای نیروی اراده‌ی متکی به پشتکار است. این پیشگامان و تمامی افراد دیگر از این سنخ، انضباط داشتند، و آن را به‌وسیله‌ی نیروی اراده‌ی متکی به پشتکار کسب کردند.

حرفه‌ی کامل اندرو کارنگی نمونه‌ی بارزی از مزایایی است که از طریق انضباط فردی فراهم می‌شوند. وی در ایام کودکی به آمریکا آمد و به‌عنوان کارگر شروع به کار کرد. فقط چند دوست داشت که هیچ‌یک از آن‌ها ثروتمند یا بانفوذ نبودند، لیکن ظرفیتی عظیم برای ابراز نیروی اراده داشت. وی که در طول روز کارهای دستی انجام می‌داد و شب درس می‌خواند، فن تلگراف (دورنگاری) را یاد گرفت و سرانجام راه ترقی را طی کرد و به مقام تلگرافچی خصوصی مدیر بخش شرکت راه‌آهن پنسیلوانیا رسید. وی در این موقعیت از برخی اصول این فلسفه بهره‌ی بسیار گرفت، از آن جمله انضباط فردی و توجه به مردان ثروتمند و از طرفی نفوذ افرادی را جلب کرد که در موقعیتی بودند که وی را در اجرای هدف عمده‌اش در زندگی یاری کردند.

در این مرحله از کارش، از همان مزایایی برخوردار بود که صدها تلگرافچی دیگر برخوردارند، نه بیشتر. البته او یک چیز باارزشی داشت که تلگرافچی‌های دیگر به‌ظاهر نداشتند: اراده‌ای برای پیروز شدن و ایده‌ای مشخص از خواسته‌های خود، به همراه پشتکار در دنبال کردن هدفش تا زمان رسیدن به آن. این هم حاصل انضباط فردی بود!

ویژگی‌های برجسته‌ی آقای کارنگی نیروی اراده و پشتکار بودند، به اضافه‌ی انضباط فردی سختی که از طریق آن این صفات کنترل و به‌سوی کسب هدفی مشخص هدایت شدند. وی هیچ ویژگی برجسته‌ی دیگری نداشت که شخصی با هوش معمولی نداشته باشد. با اعمال نیروی اراده‌اش یک هدف عمده‌ی مشخص اتخاذ کرد و به آن چسبید تا زمانی که آن هدف از او بزرگ‌ترین رهبر صنعتی آمریکا را ساخت؛ گذشته از ثروت شخصی کلانی که روی هم انباشت. از نیروی اراده‌اش، که به درستی منضبط و به‌سوی کسب هدفی مشخص هدایت شده بود، شرکت سهامی عظیم فولاد آمریکا به وجود

آمد که صنعت فولاد را متحول کرد و برای شمار عظیمی از کارگران ماهرو بی‌مهارت اشتغال‌زایی کرد. بنابراین، می‌بینیم که شخصی موفق در تعقیب هدفی مشخص، از طریق اعمال انضباط دست به کار می‌شود و ادامه می‌دهد تا زمانی که با یاری همین اصل آن هدف تحقق یابد.

کسب قدرت شخصی

هنگامی که اندرو کارنگی گفت: «نیروی اراده نیرویی مقاومت‌ناپذیر است که هیچ واقعیتی را به‌عنوان شکست نمی‌شناسد»، بی‌شک منظور او این بود که این نیرو زمانی مقاومت‌ناپذیر است که به‌درستی سازماندهی و با ایمان به‌سوی هدفی مشخص هدایت شود. بدیهی است که وی قصد داشت بر سه اصل مهم این فلسفه به‌عنوان پایه‌ی هرگونه انضباط فردی خودساخته تأکید کند. این اصول عبارتند از:

۱. قاطعیت هدف

۲. ایمان کاربردی

۳. انضباط فردی

اما باید به یاد داشت که حالت ذهنی‌ای که بتواند از طریق این سه اصل ایجاد شود با به‌کارگیری اصول دیگر این فلسفه بهتر به دست می‌آید. اصولی از قبیل:

۱. عقل کل

۲. شخصیتی دلپذیر

۳. عادت به پیمودن مسافت اضافی

۴. ابتکار عمل شخصی

۵. دیدگاه خلاق

این پنج اصل را با قاطعیت هدف، ایمان کاربردی و انضباط فردی ترکیب کنید، آن‌گاه منبعی از قدرت شخصی با ابعاد حیرت‌انگیز در اختیار خواهید داشت.

شاید برای کسی که تازه اقدام به مطالعه‌ی این فلسفه کرده است، تسلط بر نیروی اراده‌ی خود بدون

این که از طریق یادگیری و اعمال گام به گام این هشت اصل به آن کنترل رسیده باشد، سخت به نظر برسد.

این یادگیری فقط از یک راه امکان پذیر است، و آن هم با اعمال پیوسته و مداوم این اصول شدنی است. این اصول باید در عادات روزانه‌ی شخص گنجانده و در کلیه‌ی روابط انسانی، و در حل تمام مشکلات شخصی به کار برده شوند. نیروی اراده فقط به‌انگیزه‌ای پاسخ می‌دهد که با پشتکار تعقیب شود و به‌همان نحوی قوی می‌شود که دست انسان قوی می‌شود؛ با استفاده‌ی منظم.

افرادی که از طریق انضباط فردی دارای نیروی اراده‌ی خودساخته شده‌اند، در وضعیت دشوار، امیدشان را از دست نمی‌دهند و تسلیم نمی‌شوند. در حالی که کسانی که نیروی اراده ندارند، دست از تلاش برمی‌دارند.

فرمانده‌ی متواضعی در حضور لشکری از سربازان خسته و دلسردی در جایگاه رژه ایستاد. به‌تازگی در جنگ بین ایالت‌ها بدجوری شکست خورده بودند. او هم دلیلی برای دلسرد بودنش داشت، چون جنگ برخلاف میلش پیش می‌رفت.

وقتی یکی از افسران اشاره کرد که دورنما ناامیدکننده به نظر می‌رسد، فرمانده سر خسته‌اش را بلند کرد، چشمانش را بست، مشت‌هایش را گره کرد و فریاد زد: «ما با جنگ و دعوا در راستای این خطوط قضیه را فیصله می‌دهیم، حتی اگر سراسر تابستان به طول بینجامد!» و او در راستای خطوطی که انتخاب کرده بود جنگید. چه بسا همین تصمیم محکم این مرد، متکی به اراده‌ای تسخیرناپذیر بود که باعث پیروزی نهایی شد و وحدت ایالت‌ها را حفظ کرد.

یک مکتب فکری می‌گوید: «حق ایجاد قدرت می‌کند». مکتب فکری دیگری می‌گوید: «قدرت ایجاد حق می‌کند.» لیکن آن‌هایی که به‌دقت می‌اندیشند می‌دانند که اراده ایجاد قدرت می‌کند. درست یا غلط، تاریخ این باور را قبول دارد.

هر جا که افراد موفق می‌بینید، بررسی‌شان کنید، آن‌گاه شواهدی به دست خواهید آورد دال بر این که نیروی اراده‌ای سازمان‌یافته و با پشتکار به کار برده شده عامل اصلی موفقیت آن‌هاست. همچنین در خواهید یافت که افراد موفق خود را به نظام سخت‌تر انضباط فردی بیشتر از هر چیز دیگری متعهد

می‌دانند که اوضاع و شرایط خارج از کنترلشان بر آن‌ها تحمیل کرده است. وقتی همه خوابند، آن‌ها کار می‌کنند. آن‌ها مسافت اضافی را می‌پیمایند، و اگر لازم باشد مسافتی دیگر، و باز هم مسافتی دیگر و تا وقتی که بهترین خدمتی را که در توانشان است ارائه ندهند دست بر نمی‌دارند.

فقط یک روز رد پای آن‌ها را دنبال کنید و آن‌گاه متقاعد خواهید شد که آن‌ها برای کار کردن نیاز به کارفرما ندارند. آن‌ها بر اساس ابتکار شخصی خود حرکت می‌کنند، چون تلاش‌های خود را با سخت‌ترین نوع انضباط فردی هدایت می‌کنند. ممکن است از قدردانی خوششان بیاید، ولی برای واداشتن آن‌ها به فعالیت نیازی به آن ندارند. آن‌ها سرزنش را می‌شنوند، ولی از آن نمی‌ترسند و دل‌سردشان نمی‌کند.

گاهی شکست می‌خورند یا به شکست موقت دچار می‌شوند، درست مثل دیگران، ولی شکست فقط آن‌ها را به تلاش بیشتر وامی‌دارد. با موانعی مواجه می‌شوند، مثل همه، ولی آن‌ها را به مزایایی تبدیل می‌کنند که از طریق آن‌ها برای کسب هدف مورد نظر خود تلاش می‌کنند.

آن‌ها ناامیدی‌هایی را تجربه می‌کنند؛ همان کاری که دیگران می‌کنند، ولی در ذهن، خود را پشت سر تجربه‌های ناخوشایند محکم می‌بندند و ناامیدی‌های خود را به انرژی تازه‌ای تبدیل می‌کنند و با آن تا پیروزی نهایی می‌جنگند.

هنگامی که مرگی ناگهانی در خانواده‌شان اتفاق می‌افتد، شخص در گذشته را دفن می‌کنند، ولی نه اراده‌ی تسخیرناپذیرشان را. آن‌ها درصدد مشورت با دیگران برمی‌آیند، و موارد مورد استفاده‌شان را از آن بیرون می‌کشند، و باقیمانده را رد می‌کنند، حتی اگر کل دنیا آن‌ها را به خاطر قضاوتشان سرزنش کند.

آن‌ها می‌دانند که نمی‌توانند کنترل همه‌ی رویدادهای زندگی‌شان را در دست گیرند؛ یعنی بتوانند حالت ذهنی خود و واکنش‌های ذهنی‌شان به تمامی رویدادها را کنترل می‌کنند، از این طریق که در همه‌ی اوقات ذهن خویش را مثبت نگه می‌دارند. آن‌ها مثل همه‌ی مردم به وسیله‌ی احساسات منفی خود امتحان می‌شوند، لیکن از این احساسات مستخدمانی سلطنتی می‌سازند و برتر بودن خود را بر آن‌ها حفظ می‌کنند.

بیاید این حقیقت را به ذهن بسپاریم که انسان به واسطه‌ی انضباط فردی می‌تواند دو کار مهم انجام دهد که هر دو آن‌ها برای موفقیت چشمگیر لازم‌اند: اول، انسان می‌تواند احساسات منفی را با تبدیل آن‌ها به تلاش سازنده به طور کامل کنترل کند و از آن‌ها به عنوان الهامی برای تلاش بیشتر بهره ببرد. دوم، انسان می‌تواند احساسات مثبت را تحریک و آن‌ها را به سوی کسب هر هدف دلخواهی هدایت کند. بنابراین، اگر فرد هم احساسات مثبت و هم احساسات منفی را کنترل کند، قوه‌ی تعقل رها می‌شود تا به وظایف خود عمل کند و البته قوه‌ی تخیل هم همین‌طور.

تسلط بر احساسات به تدریج حاصل می‌شود، با ایجاد عادات فکری‌ای که هادی کنترل باشند. چنین عاداتی باید در ارتباط با رویدادهای کوچک و بی‌اهمیت زندگی تشکیل شوند، چون این درست است، همان‌طور که مستشار دیوان عالی کشور، لوییس برنندیز، زمانی گفت: «مغز مثل دست است، با به‌کارگیری رشد می‌کند.»

کنترل شش بخش ذهن

شش بخش ذهن که مشمول انضباط فردی می‌شوند می‌توانند یکی یکی تحت کنترل کامل درآیند؛ اما این امر باید با ایجاد عاداتی شروع شود که ابتدا کنترل بر احساسات را به شخص بدهند، چون این درست است که بیشتر مردم در سراسر زندگی شان قربانیان احساسات کنترل نشده‌ی خود هستند. بیشتر مردم خدمتکاران احساسات خود هستند نه اربابان آن‌ها، چون هرگز عادات مشخص و اصولی کنترل بر آن‌ها را کسب نکرده‌اند.

همه‌ی کسانی که تصمیم گرفته‌اند شش بخش ذهن خویش را از طریق انضباط فردی سخت، کنترل کنند باید طرحی مشخص اتخاذ و دنبال کنند تا این هدف را پیش روی آن‌ها قرار دهد.

یکی از دانش‌آموزان این فلسفه آیین‌نامه‌ای به این نیت نوشت و آن قدر با دقت آن را دنبال کرد که خیلی زود توانست به انضباط فردی آگاه شود. آیین‌نامه به قدری با موفقیت عمل کرد که برای استفاده‌ی دانش‌آموزان دیگر این فلسفه نیز در این جا ارائه شده است.

آیین‌نامه امضا و روزی دو بار به طور شفاهی تکرار شد، یک بار صبح هنگام بیدار شدن و یک بار شب هنگام خوابیدن. این رویه دانش‌آموز را از مزایای اصل تلقین به خود برخوردار کرد. از طریق آن

آیین‌نامه به روشنی به بخش ناخودآگاه ذهن منتقل شد، و در آن جا به طور خودکار برداشته و مطابق آن عمل شد. من نسخه‌ای از این آیین‌نامه را برای شروع کارتان ضمیمه کرده‌ام. آیین‌نامه به قرار زیر است:

آیین‌نامه‌ای برای انضباط فردی

نیروی اراده. حال که تشخیص داده‌ام نیروی اراده دیوان عالی تمامی بخش‌های دیگر ذهن است، روزانه آن را به کار خواهم گرفت. هنگامی که ضرورت اقدام کردن برای هر هدفی را احساس کنم، عاداتی تشکیل خواهم داد که در نظر گرفته شده است تا نیروی اراده‌ام را دست کم روزی یک بار به عمل وادارد.

احساسات. حال که متوجه شده‌ام احساسات من هم منفی و هم مثبت هستند، عادات روزانه‌ای تشکیل خواهم داد که باعث توسعه‌ی احساسات مثبت خواهند شد، و مرا در تبدیل احساسات منفی به عملی مفید یاری خواهند کرد.

تعقل. حال که تشخیص داده‌ام هم احساسات مثبت و هم احساسات منفی من، اگر کنترل و به‌سوی

اهداف مورد نظر هدایت نشوند، می‌توانند خطرناک باشند، تمامی امیال، اهداف و آرمان‌هایم را به‌قوه‌ی تعقلم تسلیم خواهد کرد، و این قوه با بروز دادن آن‌ها راهنمایی‌ام خواهد کرد. تخیل. با تشخیص نیاز به برنامه‌ها و ایده‌های درست برای کسب خواسته‌هایم، تخیل خویش را توسعه خواهد داد و برای تکوین برنامه‌هایم از آن استمداد می‌جویم. وجدان. با تشخیص این مسأله که احساساتم در اغلب موارد در شور و شوق زیادی گمراه می‌شوند، و قوه‌ی تعقلم اغلب فاقد آن گرمی توانایی بخش است تا به‌وسیله‌ی آن در قضاوت‌هایم عدالت را با بخشش ترکیب کنم، وجدانم را ترغیب می‌کنم که مرا نسبت به آنچه غلط و آنچه درست است هدایت کند و هرگز نظریاتش را نادیده نمی‌گیرم، هزینه‌ی اجرای آن‌ها هرچه باشد مهم نیست. حافظه. با پی بردن به ارزش حافظه‌ای هوشیار، حافظه‌ام را ترغیب می‌کنم تا هوشیار شود. بدین‌سان که مواظب هستم آن را با تمامی افکاری که دوست دارم به یاد بیاورم و تحت تأثیر قرار دهم، و آن افکار را با موضوع‌های مرتبطی ربط می‌دهم که بتوانم بارها به یاد بیاورم. ذهن ناخودآگاه. حال که تأثیر ذهن ناخودآگاهم را بر نیروی اراده‌ام تشخیص داده‌ام، دقت خواهم کرد تصویری مشخص و روشن از هدف اصلی خود در زندگی و تمامی اهداف کوچکی که به هدف اصلی‌ام منجر می‌شوند، به آن تسلیم کنم، و همواره این تصویر را با تکرار روزانه‌ی آن پیش روی ذهن ناخودآگاهم نگه خواهم داشت. برقراری نظم در ذهن، کم‌کم و با تشکیل عاداتی صورت می‌گیرد که شخص بتواند آن‌ها را کنترل کند. عادت‌ها در ذهن شروع می‌شوند؛ از این رو تکرار روزانه‌ی این آیین‌نامه شخص را در ارتباط با نوع خاصی از عادت‌ها، هوشیار می‌کند که برای توسعه و کنترل شش بخش ذهن لازم می‌شوند. صرفِ عمل تکرار نام این بخش‌ها تأثیر بسزایی دارد و شخص را هوشیار می‌کند که این بخش‌ها وجود دارند، مهم هستند و می‌توانند با تشکیل عادت‌های فکری، کنترل و هدایت شوند. ماهیت این عادت‌ها موفقیت یا شکست شخص را در موضوع انضباط تعیین می‌کند. آن روز چه روز بزرگی در زندگی هر شخصی است که تشخیص بدهد موفقیت یا شکست در طول زندگی تا حد بسیاری، موضوع تسلط بر احساسات است.

پیش از این که بتوانیم این حقیقت را تشخیص بدهیم باید موجودیت و ماهیت احساساتمان، و نیرویی را که در دسترس افرادی است که آن‌ها را کنترل می‌کنند، به رسمیت بشناسیم؛ نوع شناختی که افراد بسیاری هرگز در کل عمرشان کسب نمی‌کنند.

احساسات منفی: دشمن غایب

این حقیقتی معروف است که دشمنی که شناسایی شده باشد، دشمنی نیمه شکست خورده است. این در مورد دشمنانی که در داخل ذهن فرد و نیز خارج از آن عمل می‌کنند نیز مصداق دارد، به ویژه دشمنان دارای احساسات منفی. وقتی این دشمنان شناخته شدند، فرد به طور ناخودآگاه، به واسطه‌ی انضباط فردی بنا می‌کند به تشکیل عادت‌هایی تا با آن‌ها با دشمنان مقابله کند.

همین استدلال در مورد مزایای احساسات منفی هم مصداق دارد. این درست است که مزیتی که تشخیص داده شده باشد، مزیتی است که به‌آسانی مورد استفاده قرار می‌گیرد. احساسات مثبت سودمند هستند، چون بخشی از نیروی محرک ذهن به‌شمار می‌آیند. لیکن فقط زمانی مفیدند که در جهت کسب اهداف مشخص و سازنده کنترل و هدایت شوند. اگر این‌گونه کنترل نشوند، می‌توانند به اندازه‌ی هر احساس منفی خطرناک باشند.

وسیله‌ی کنترل، انضباط فردی است که به‌طور منظم و عمدی از طریق عادت‌های فکری اعمال شود. برای نمونه، احساس ایمان را در نظر بگیرید. این احساس، قوی‌ترین همه‌ی احساسات، فقط زمانی می‌تواند مفید باشد که از طریق عمل سازنده و سازمان‌یافته‌ی مبتنی بر قاطعیت هدف ابراز شود. ایمان بدون عمل بی‌فایده است، چون ممکن است به خیالبافی، رؤیاپردازی و امیدواری ضعیف تبدیل شود. انضباط فردی رسانه‌ای است که از طریق آن شخص می‌تواند حس ایمان را، با قاطعیت هدفی که مصرانه به کار برده شده باشد، تحریک کند.

انضباط باید با احراز عادت‌هایی شروع شود که شخص را به استفاده از نیروی اراده وادارد، چون این خود - مقرر نیروی اراده - است که امیال شخص از آن سرچشمه می‌گیرد. بنابراین، احساسات میل و ایمان به یقین به هم وابسته‌اند. هر جا میلی سوزان وجود داشته باشد، گنجایش برای ایمان هم وجود دارد؛ گنجایشی که به‌طور دقیق با شدت میل برابر است. این دو همیشه با هم هستند. یکی را تحریک

کنید، دیگری هم تحریک می‌شود. یکی را از طریق عادت‌های منظم کنترل و هدایت کنید، در نتیجه دیگری هم کنترل و هدایت می‌شود؛ این یعنی بالاترین میزان انضباط فردی.

انضباط فردی یکی از بزرگ‌ترین نخست‌وزیران انگلستان

بنجامین دیزریلی، که در کلیه‌ی کتاب‌های تاریخی به یکی از بزرگ‌ترین نخست‌وزیرانی معروف است که انگلستان تا به حال شناخته است، موفقیت‌های بزرگ خود را در یک جمله خلاصه کرد: «راز موفقیت ثبات هدف است.»

وی حرفه‌اش را با نویسندگی آغاز کرد، ولی در آن زمینه زیاد موفق نشد. هیچ‌یک از دوازده یا بیشتر از دوازده کتابش تأثیری آن‌چنانی بر مردم نگذاشت. آن‌گاه وارد سیاست شد، در حالی که عزم خود را جزم کرده بود تا نخست‌وزیر جایی شود که بعدها به امپراتوری پراکنده‌ی بریتانیا تبدیل شد. وی عضوی از مجلس می‌دستون شد، ولی اولین سخنرانی‌اش در پارلمان، یک شکست تلقی شد. همچنان به مبارزه ادامه داد تا رهبر مجلس عوام و بعد وزیر دارایی شد. آن‌گاه وی با نخست‌وزیر شدن به هدف اصلی خود رسید. در این جا با مخالفت شدید مواجه شد، آن‌قدر شدید که مجبور به استعفا شد.

لیکن او زمینه را برای بازگشت مهیا کرد، و برای بار دوم نخست‌وزیر شد و پس از آن امپراتوری بزرگی را بنا نهاد. بزرگ‌ترین دستاوردش ساختن کانال سوئز بود. اگر حرفه‌ی دیزریلی بر اساس انضباط فردی بنا نشده بود، هیچ‌یک از این رویدادها رخ نمی‌داد.

دیزریلی موفق به گذراندن تمامی مراحل خطرناکی شد که بیشتر مردم با آن مواجه می‌شوند: آن‌ها وقتی اوضاع خراب می‌شود تسلیم می‌شوند؛ و اغلب موقعی تسلیم می‌شوند که یک قدم بیشتر تا پیروزی باقی نمانده است.

نیروی اراده بیشتر از همه، موقعی لازم می‌شود که تضادهای زندگی خیلی بزرگ باشند. انضباط فردی آن را برای تمامی چنین مشکلاتی، خواه کوچک باشند یا بزرگ، فراهم خواهد کرد.

یکی از رؤسای جمهور پیشین آمریکا، نمونه‌ی دیگری از رویدادی بود که هنگامی پیش می‌آید که رهبری را نیروی اراده‌اش تحریک کرده باشد تا به‌رغم مشکلات بزرگ پیروز شود. وی در اوایل

جوانی اش به آسم مزمن مبتلا و چشمانش ضعیف شد. دوستانش امید نداشتند که او سلامتش را دوباره به دست بیاورد، لیکن او در سایه‌ی شناختش از نیروی انضباط فردی، به نظریات آنان اهمیت نداد.

راهی غرب آمریکا و به گروهی از کارگران سختکوش صحرایی ملحق شد، و خود را تحت نظام مشخصی از انضباط فردی قرار داد که از طریق آن بدنش را قوی و ذهنش را مصمم کرد. برخی پزشکان می‌گفتند او نمی‌تواند این کار را انجام دهد؛ اما او از پذیرفتن نظر آن‌ها سر باز زد. در نبردش برای بازیافتن سلامتش، چنان خود را منضبط کرد که به شرق بازگشت، وارد سیاست شد، و همچنان پیش رفت تا زمانی که اراده‌اش برای پیروزی او را به مقام رئیس جمهوری منتصب کرد. کسانی که او را خوب می‌شناسند گفته‌اند که ویژگی برجسته‌اش اراده‌ای بود که شکست را به عنوان چیزی بیشتر از انگیزشی برای تلاش بیشتر نپذیرفت. فراتر از این، توانایی اش، تحصیلاتش و تجربه‌اش به هیچ وجه برتر از ویژگی‌های مشابه تمامی افراد دوروبر او نبود که عموم مردم آن‌ها را نمی‌شناختند. هنگامی که رئیس جمهور بود، برخی مقامات ارتشی از دستور او شکایت کردند تا سلامت جسمانی خود را حفظ کنند. برای این که نشان دهد می‌داند راجع به چه موضوعی صحبت می‌کند، حدود یکصد و پنجاه کیلومتر را سوار بر اسب در جاده‌های ناهموار ویرجینیا پیمود، در حالی که مقامات ارتشی به دنبال او حرکت می‌کردند و سخت می‌کوشیدند تا به او برسند. پشت این همه تلاش جسمانی، ذهنی فعال قرار داشت که مصمم بود معلول ضعف جسمانی نشود، و آن فعالیت ذهنی خود را در طول حکومتش در کاخ سفید نشان داد. وقتی ذهن می‌گوید: «پیش برو»، بدن به دستورش واکنش نشان می‌دهد. در نتیجه، حقیقت گفته‌ی اندرو کارنگی را ثابت می‌کند: «تنها محدودیت‌های ما محدودیت‌هایی هستند که خود ما در ذهنمان قرار می‌دهیم.»

شرکتی فرانسوی کوشیده بود کانال پاناما را بسازد، ولی موفق نشد. یکی از سیاستمداران گفت: «کانال باید ساخته شود» و آن‌گاه دست به کار شد تا ایمانش را بر حسب عمل ابراز کند. کانال ساخته شد. نیروی شخصی ملبس به اراده باعث پیروزی شد. ولی این فقط با

انضباط فردی می‌تواند به عمل تبدیل شود و نه هیچ وسیله‌ی دیگری.

پشتکار جواب می‌دهد

رابرت لوئیس استیونسن از روز تولدش جوانی ظریف بود. تا قبل از هفده سالگی اوضاع جسمانی‌اش او را از انجام هر کار ثابتی در تحقیقاتش باز می‌داشت. در بیست و سه سالگی حالش به قدری بد شد که پزشکانش او را به جنوب فرستادند.

در آن جازن مورد پسندش را ملاقات کرد و عاشق شد. عشقش به قدری عظیم بود که به زندگی‌اش روح تازه‌ای بخشید، انگیزه‌ای نو برای کار کردن به او داد، و او نویسنده‌گی را آغاز کرد، با این که بدنش به سختی می‌توانست او را این طرف و آن طرف ببرد. وی به نوشتن ادامه داد تا این که با نوشته‌هایش، که اینک به عنوان شاهکار پذیرفته شده‌اند، دنیا را به شدت غنی کرد.

همان انگیزه‌ی عشق، بال‌های تفکر را به افراد بی‌شماری داده است که مانند رابرت لوئیس

استیونسن، دنیا را به دنیایی بهتر و غنی‌تر تبدیل کرده‌اند. بی‌شک او بدون انگیزه‌ی عشق، از دنیا می‌رفت بی‌آن که به بشر کمکی کرده باشد.

وی احساس خود را به زنی که دوست داشت به آثار ادبی تبدیل کرد و از طریق عادات انضباط فردی، شش بخش ذهنش را تحت کنترلش قرار داد.

چارلز دیکنز هم به شیوه‌ای مشابه داستان غم‌انگیز عشقی را به آثار ادبی‌ای تبدیل کرد که دنیا را غنی کرده است. به جای این که بر اثر شکست در اولین ماجرای عاشقانه‌اش در ناامیدی غرق شود، با شدت عملش در نوشتن خود را به بی‌خیالی زد و در پشت تجربه‌ای بست که بسیاری افراد دیگر از آن به عنوان در فرار از وظیفه‌ی خود سود می‌جستند؛ بهانه‌ای برای شکست خود.

وی از طریق انضباط فردی بزرگ‌ترین غم خود را به بزرگ‌ترین دارایی‌اش تبدیل کرد، زیرا انضباط فردی وجود آن «خودِ دیگر» را به او نشان داد که در آن نیروی نبوغی نهفته بود که او در آثار ادبی خود منعکس کرد.

یک قانون شکست‌ناپذیر برای غلبه بر ناامیدی‌ها وجود دارد، و آن قانون تغییر شکل دادن آن ناکامی‌های عاطفی از طریق کاری است که به طور قاطع برنامه‌ریزی شده باشد.

و راز قدرت آن انضباط فردی است.

آزادی ذهن و بدن، استقلال، و امنیت اقتصادی نتایج ابتکار شخصی هستند که از طریق انضباط فردی ابراز شده باشد. این امیال جهانی با هیچ وسیله‌ی دیگری تأمین نمی‌شوند.

به آخر سفرمان نزدیک شدیم

سفرمان با همدیگر دارد به پایان می‌رسد. باقیمانده‌ی مسیر را باید به‌تنهایی طی کنید.

اگر راهکارهایی را که به شما داده‌ام با نگرش ذهنی درست دنبال کرده باشید، اینک شاه‌کلید بزرگی در اختیار دارید که قفل در موفقیت را می‌گشاید.

حال حقیقت بزرگی را به شما نشان خواهم داد که از اهمیت بسزایی برخوردار است: شاه‌کلید ثروت به‌طور کلی از بزرگ‌ترین قدرت آشنا برای بشر، یعنی قدرت تفکر تشکیل شده است.

شما می‌توانید از طریق تصرف ذهن خویش، از طریق سخت‌ترین نوع انضباط فردی شاه‌کلید را به‌طور کامل در اختیار بگیرید. انضباط فردی کمکتان خواهد کرد تا نگرش ذهنی خود را کنترل کنید. نگرش ذهنی شما می‌تواند کمکتان کند تا تمامی رویدادهای زندگی خود را مهار کنید، و هر مصیبت یا هر شکستی را به‌داری‌ای با دامنه‌ی معادل تبدیل کنید. به‌همین دلیل نگرش ذهنی مثبت در صدر فهرست دوازده ثروت زندگی قرار دارد.

بنابراین، باید برای شما بدیهی باشد که شاه‌کلید بزرگ ثروت چیزی کمتری یا بیشتر از انضباط فردی‌ای نیست که لازم دارید تا کمکتان کند تصرف تمام و کمال ذهن خویش را به‌دست بگیرید!

درست از جایی که ایستاده‌اید شروع کنید و ارباب خویش شوید. همین الان شروع کنید. با آن خودِ سالخورده‌ای که شما را در فقر و فلاکت نگه داشته است برای همیشه خدا حافظی کنید. آن «خودِ

دیگر» را به رسمیت بشناسید و در آغوش بگیرید که هر آنچه دلتان بخواهد به شما می‌دهد. یادتان

باشد، بسیار مهم است که بدانید تنها چیزی که بر آن کنترل کامل دارید، نگرش ذهنی خودِ شماست!

«رساله‌ی کامیابی نهایی خلاصه‌شده در یک جلد، دربرگیرنده‌ی تیراژهای به‌روز شده از بزرگ‌ترین آثار قهرمانان ثروت‌ساز در همه‌ی دوران.»

- ناپلئون هیل

کتاب‌های جاودانه‌ی موفقیت شخصی نویسنده‌ی بیندیشید و ثروتمند شوید، ناپلئون هیل، الهام‌بخش میلیون‌ها نفر برای رسیدن به آرزوهایشان بوده است. کتاب حاضر تصحیح شده و به‌روز درآمده است.

بیندیشید و ثروتمند شوید: کتاب برجسته‌ی هیل درباره‌ی اصول ثروتمند شدن.

نردبان جادویی برای رسیدن به موفقیت: کتابی که در آن هیل ابتدا هفده عاملی را برگزید که فلسفه‌ی «قانون موفقیت» وی را تشکیل داده است. این هفده عامل، مرکب از اعتقادات و اعمالی است که به رهبران توانایی می‌بخشد تا در میدان‌های بسیاری پیروز شوند.

شاه کلید ثروت: کتابی واقعی که روزی مورد استفاده‌ی هیل و معلمان مجرب در شیوه‌های موفق وی قرار گرفت. این کتاب مرجعی است که این معلم استاد برای به‌کارگیری ایده‌هایش ارائه کرد. هر سه عنوان کتاب بازبینی شده‌اند تا از به‌کارگیری زبان اسرارآمیز یا نقاط مرجع پرهیز شود و هریک دربرگیرنده‌ی طیف وسیعی از ایده‌ها و تمرین‌هایی است که در کتاب‌های اصلی وجود داشتند. این کتاب‌ها راهنمای مهمی برای رسیدن به زندگی رؤیایی‌تان است.

ناپلئون هیل در سال ۱۸۸۳ در ویرجینیا متولد شد و در سال ۱۹۷۰، پس از دوره‌ای طولانی و موفق

به‌عنوان مشاور رهبران تجاری، سخنران و نویسنده، درگذشت. بیندیشید و ثروتمند شوید

پرفروش‌ترین کتاب تاریخ در حوزه خود است که موفقیتش، هیل را بدون اتکا به غیر میلیونر کرد. هیل

مؤسسه‌ی ناپلئون هیل را تأسیس کرد؛ مؤسسه‌ای آموزشی و غیرانتفاعی که مأموریتش ترویج

فلسفه‌ی رهبری، خودانگیختگی و موفقیت شخصی او بود.

دکتر آرتور پل دارای مدارک لیسانس، فوق لیسانس و دکترا و دیپلم تخصصی در روان‌شناسی و

نویسنده، سخنران و مشاور شناخته‌شده‌ای در مدیریت منابع انسانی است. وی با شرکت‌ها،

نمایندگی‌های دولتی، دانشگاه‌ها و سازمان‌های غیرانتفاعی در حوزه‌های اشتغال، آموزش، مشاوره‌ی کارمندان، انگیزش و ارتباطات کار کرده است.

یادداشت‌ها

[۱←]

Houdini؛ مشهورترین جادوگر دنیا. (مترجم)

[۲←]

Rotary Club movement؛ باشگاه بین‌المللی افراد در خصوص ماهیت و خط‌مشی جنبش
جامع‌گرای ملی. (مترجم)

[۳←]

success consciousness .

[۴←]

Object of desire . جای نظر انداختن؛ جایی یا چیزی که زیر نظر قرار داده شود؛ نظرگاه. (مترجم)

[۵←]

egomania .