

بیندیشید و ثروتمند شوید کتابی است که چگونگی دستیابی به هدف را توضیح می دهد. در این کتاب با اعجاز هدایت خویشتن، برنامه ریزی سازمان یافته، تلقین به خود، نقش همکاران و تحلیل خویشتن و سرانجام برنامه برای ارائه خدمات شخصی آشنا می شوید. رمز موفقیت به شکلی در این کتاب آمده است که زمان و مکان نمی شناسد. توجه داشته باشید که هرگز بدون زحمت و در ازای هیچ چیزی عاید نمی شود. برای رسیدن به موفقیت باید بهای آن را بپردازید، هرچند این هزینه در مقایسه با آنچه به دست می آورید بس ناچیز است، اما کسانی که به راستی خواستار آن نباشند در ازای هیچ مبلغی نمی توانند به آن دست یابند. این فرمول از دو بخش تشکیل می شود، بخش اول را کسانی که آمادگی داشتند را دارند از پیش تصاحب کرده اند و نیمه دیگر را به محض آنکه به ذهن شما برسد درک خواهید کرد. مهم نیست که فصل اول یا فصل آخر کدام را می خوانید؛ در این هنگام لحظه ای مکث کنید و رمز موفقیت را در آغوش بکشید و بدانید که یکی از ارزشمندترین داراییهای شماست.

## اندیشه ثروت است

### مردی که با اندیشه با توماس ادیسون شریک شد.

به راستی که اندیشه ثروت و دارایی است؛ دارایی قدرتمندی که وقتی با هدف مشخص، عزم راسخ و اشتیاق سوزان ترکیب می شود، راه رسیدن به ثروت و سایر داراییها را به روی شما می گشاید. ادوین بارنس یک هدف مشخص و قطعی داشت. او می خواست با ادیسون شریک شود ولی نه ادیسون را می شناخت و نه پول کافی داشت که با قطار به شهر ادیسون برود. ادیسون می گوید: او روبروی من ایستاد. از چهره اش معلوم بود که بسیار مصمم است. من به استناد سالها تجربه می دانستم وقتی کسی عمیقاً می خواهد به خواسته خود برسد، مطمئناً به هدفش دست می یابد. ادیسون به او فرصتی داد که با حقوق کمی در دفترش کار کند. ماهها به همین وضع گذشت. او با خود می گفت من به اینجا آمده ام که با ادیسون شریک شوم و اگر تا آخر عمرم طول بکشد باید به این هدفم برسم. سرانجام چون فرصت از راه رسید در جامه مبدل بود و از مسیری خلاف آنچه بارنس پیش بینی کرده بود، آمد و بدانید که این، یکی از ترفندهای فرصت است. گاه به صورت بدبختی ظاهر می شود و گاه شکل شکست موقتی می گیرد. به همین دلیل است که خیلی ها نمی توانند فرصت مناسب را تشخیص دهند. ادیسون دستگامی به نام ماشین دیکته ساخته بود که فروشندهها معتقد بودند بازار فروش خوبی خواهد داشت. اما بارنس به ادیسون پیشنهاد کرد که روی فروش آن کار کند و بلافاصله این فرصت به او داده شد و به موفقیت بزرگی رسید. این نشان داد که با استفاده از اصول مشخص و شناخته شده؛ انگیزه ناملموس اندیشه را می توان به ثروت مادی تبدیل کرد. بارنس عملاً با اندیشیدن شریک ادیسون شد. او در شروع تنها این را می دانست که چه می خواهد. او عزمی راسخ داشت که به او امکان داد تا زمان دستیابی به هدف، روی پای خود بایستد.

**در فاصله ۹۰ سانتیمتری طلا:** یکی از علل عمده شکست و ناکامی این است که در برخورد با مشکلات موقتی متوقف می شویم و دست از تلاش بر می داریم. هر کسی را که بگویید این را زمانی تجربه کرده است. در روزگاری که همه در اندیشه طلا بودند یکی از عموهای داری گرفتار تب طلا شد و راهی غرب شد تا با حفاری زمین به ثروت برسد. بعد از هفته ها کار به کلوخه های طلا رسید لذا دستگاه حفاری خرید و مشغول استخراج طلا شد. اما ناگهان رگه های طلا بی مقدمه ناپدید شدند. او مایوسانه به کندن زمین ادامه داد ولی موفق نشد. سرانجام دستگاه حفاری را فروخت و به شهرش بازگشت. کسی که دستگاه حفاری را خریده بود از یک مهندس معدن خواست به معدن نگاهی بیاندازد. مهندس نظر داد که پروژه حفاری از آن جهت شکست خورده است که صاحبان از کار معدن و اصول حاکم بر آن آگاه نبودند. مساحی مهندس نشان داد که رگه طلا در فاصله ۹۰ سانتی متری از محلی که خانواده داری کارشان را متوقف کرده بودند از نو پدیدار خواهد شد. باید قبل از تسلیم شدن و دست از کار کشیدن با متخصص مشورت کرد.

**هرگز به گفته دیگران دست از کار نمی کشم:** داری مدتها بعد، زیان خود را جبران کرد. او به کار فروش بیمه عمر مشغول شد. او فهمیده بود که اشتیاق می تواند به طلا تبدیل شود. او می دانست، به دلیل آنکه در ۹۰ سانتیمتری طلا، کارش را رها کرده؛ سود کلانی را از دست داده است. با خود گفت: من در فاصله ۹۰ سانتیمتری طلا متوقف شدم اما

از این به بعد، وقتی به اشخاص رجوع می‌کنم و از آنها جواب نه می‌گیرم تسلیم نمی‌شوم. زیرا نه گفتن لزوماً به معنای نه نیست. او توانست سالانه بیش از یک میلیون دلار بیمه عمر بفروشد. بیش از ۵۰۰ نفر از افراد موفق گفته‌اند که بزرگترین موفقیت آنها یک قدم فراتر از جایی که شکست خورده بودند نصیبشان شده است. تو گویی شکست به عمد در یک قدمی موفقیت چهره می‌نماید. آقای داریی تعریف می‌کرد که روزی به عمویش در یک آسیاب گندم کمک می‌کرد که دختر بچه یکی از کارگران مزرعه داخل آسیاب شد و گفت مادرم گفته از شما ۵۰ سنت بگیرم. عمو جواب داد، ندارم، زود برگرد به خانه ات. کودک جواب داد چشم قربان اما از جای خود تکان نخورد. عمو مشغول کار شد و بعد از مدتی متوجه شد که دختر بچه هنوز آنجاست. عمو گفت زود باش برو وگرنه به خدمتت می‌رسم. دختر بچه گفت چشم قربان اما از جایش تکان نخورد. عمو ترکه ای برداشت و به سوی دختر بچه رفت. دختر بچه در چشمان او نگاه کرد و در حالی که صدایش می‌لرزید فریاد زد مادرم ۵۰ سنت را می‌خواهد. عمو ایستاد دقیقه ای به دختر نگاه کرد و یک سکه ۵۰ سنتی به او داد. دختر بچه از آسیاب بیرون رفت و عمو بیش از ۱۰ دقیقه به بیرون خیره شد. آقای داریی می‌گفت من هر وقت در فروش اوراق بیمه با پاسخ نه مواجه می‌شدم به یاد آن دختر بچه می‌افتادم و به خود می‌گفتم هر طور شده باید این فروش را انجام دهم.

**نظریه درست تنها چیزی است که به آن نیاز دارید :** این را بدانید که ثروت نصیب کسانی می‌شود که سخت کوشند و از مداومت لازم برخوردارند. وقتی اندیشیدن را شروع می‌کنید و ثروتمند می‌شوید در می‌یابید که ثروت با یک حالت ذهنی آغاز می‌شود، باید هدف مشخصی داشته باشید. باید به ذهنیت مثبت برسید. یکی از نقاط ضعف اشخاص این است که از غیرممکن حرف می‌زنند. موفقیت از آن کسانی است که ذهنیت موفق دارند.

**ماجرای موتور مشهور وی - هشت فورد :** هنری فورد می‌خواست موتوری بسازد که هر هشت سیلندر آن در یک ردیف قرار داشته باشد اما مهندسين معتقد بودند این غیر ممکن است. فورد دستور داد این موتور تولید شود و هر قدر وقت لازم است صرف کنید. پس از یک سال این موتور ساخته شد و فورد موفق شد. از جمله رموز موفقیت او این بود : بدانید که چه می‌خواهید.

**چرا شما حاکم بر سرنوشت خود هستید؟** وقتی هنلی نوشت من مسلط به سرنوشت خود هستم؛ خواست به ما بگوید ما حاکم سرنوشت خود هستیم زیرا این قدرت را داریم که افکار خود را کنترل کنیم.

## اشتقاق نقطه شروع همه موفقیتها

**آنچه را مغز انسان تصور و باور کند به آن می‌رسد**

**راه رسیدن به ثروت :** هرکس طالب پیروزی است باید کشتی‌ها و پل‌های پشت سرش را در آتش بسوزاند و راه‌های عقب نشینی را بر خود ببندد. این گونه است که می‌توان ذهن را در شرایط اشتقاق سوزان برای پیروزی قرار داد و این شرط لازم برای موفقیت است. توجه داشته باشید که خواستن تنها، به ثروت نمی‌انجامد. اما مشتاق ثروت بودن، با ذهنیتی وسواس گونه و آنگاه برنامه ریزی دقیق و تدارک راه‌های رسیدن به هدف و در کنار همه اینها مداومت در پایداری در برابر شدايد و مشکلات اسباب غنا می‌گردد.

**شش راه برای تبدیل اشتیاق به طلا:**

۱- مبلغ مورد نیاز خود را دقیقاً مشخص بسازید.

۲- دقیقاً مشخص کنید که برای دستیابی به این مبلغ چقدر سرمایه می‌گذارید.

۳- تاریخ مشخصی برای دستیابی به هدف خود در نظر بگیرید.

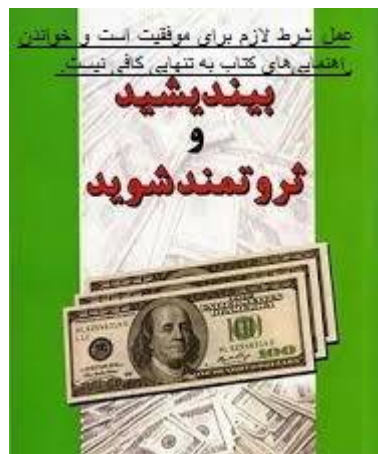
۴- برنامه ای قطعی بریزید و بی‌درنگ دست به کار شوید.

۵- رقم پول مورد نیاز را بنویسید زمان دستیابی به آن را مشخص کنید. درباره از خود گذشتگی خود تصمیم بگیرید و برنامه‌ای برای دستیابی به آن در نظر بگیرید.

۶- یادداشت خود را دوبار قبل از خواب و دوبار هنگام بیدار شدن با صدای بلند بخوانید و باور کنید که صاحب این پول شده‌اید.

**قدرت رویاهای بزرگ:** اگر کاری که می‌خواهید بکنید درست باشد و به آن باور داشته باشید، درنگ نکنید، قدمی به پیش بگذارید و رویای خود را جامه عمل بپوشانید. هرگز به گفته‌های دیگران توجه نکنید. توجه نکنید که ممکن است موقتاً شکست بخورید زیرا شاید دیگران ندانند که هر شکست با خود بذرهایی از موفقیت و پیروزی به همراه دارد. ادیسون رویای ساختن لامپ را داشت و آن را ساخت. برادران رایت رویای پرواز داشتند و پرواز کردند.

**چگونه به رویای خود جامه عمل بپوشانیم؟** نقطه عطف موفقیت از لحظات بحران شروع می‌شود. چارلز دیکنز تحت تأثیر تراژدی نخستین عشق خود دیوید کاپرفیلد را نوشت. هلن کلر کر و لال و نابینا بود ولی نام خود را در تاریخ ثبت کرد. بتهوون ناشنوا بود و میلتنون نابینا بود. آنها در ذهن خود رویایی دیدند و آن را جامه‌ی حقیقت پوشاندند. هر قدر در زندگی بخواهیم و توقع داشته باشیم، همان اندازه به دست می‌آوریم.



## ایمان

**محدودیت ذهن ما همان محدودیتی است که ما برای آن در نظر می‌گیریم. فقر و تنعم، هردو نشأت گرفته از ذهن ما هستند.**

**گام دوم به سوی ثروت:** ایمان مهمترین عنصر ذهن است. ایمان، عشق و میل جنسی نیرمندترین احساسات ما هستند. وقتی با هم در می‌آمیزند تأثیر زیادی بر اندیشه انسان می‌گذارند.

**چگونه ایمان را در خود ایجاد کنیم:** می‌توانید به کمک تلقین به خود، اشتیاق را به معادل فیزیکی آن تبدیل کنید. ایمان را می‌توان به کمک تائید یا آموزش‌های تکراری برای ذهن نیمه هوشیار و به کمک اصل تلقین به خود، ایجاد نمود.

**محکوم به شانس بد، وجود خارجی ندارد:** ذهن نیمه هوشیار اندیشه‌های منفی یا مخرب را درست به همان شکل اندیشه‌های سازنده به عمل تبدیل می‌کند و این همان است که بسیاری آن را بدبختی یا بدشانسی می‌دانند. پس برعکس عمل کنید و با انتقال خواسته‌های خود به ذهن ناهوشیاران به خواسته‌های خود برسید. برای رسیدن به این مهم، خود را چنان ببینید که انگار به خواسته‌های خود رسیده‌اید. توجه داشته باشید که عمل شرط لازم برای موفقیت است و خواندن راهنمایی‌های کتاب به تنهایی کافی نیست.

**اعجاز تلقین به خود:** انسان هر چه را به خود تلقین کند، خواه مطلبی دروغین یا حقیقی باشد آن را باور می‌کند. اگر کسی یک دروغ را بارها و بارها به خود تلقین کند، سرانجام آن را به عنوان یک باور می‌پذیرد. از آن گذشته باور می‌کند که آن حقیقت دارد. هر انسان تحت تأثیر افکاری است که بر ذهن او می‌گذرد. افکاری که با احساس و هیجان همراه می‌شوند نیرویی مغناطیسی ایجاد می‌کند که اندیشه‌های مشابه دیگر را به خود جذب می‌نماید. هر نظریه، برنامه یا هدف با تکرار اندیشه در ذهن کاشته می‌شود. توصیه می‌کنم جملاتی درباره هدف اصلی خود بنویسید. هدف اصلی خود را مشخص سازید و آن را به حافظه بسپارید. جزئیات آن را کلمه به کلمه و روز به روز آنقدر برای خود بگویید تا ارتعاش

صدا به ذهن نیمه هوشیار شما برسد. کافیت اندیشه های مثبت را روی کاغذ بنویسید و آن را آنقدر به تکرار بخوانید تا بخشی از ذهنیت شما شود.

#### فرمول اعتماد به نفس:

- ۱- من مطمئن هستم که می توانم به هدفی که در زندگی دارم برسم.
- ۲- من می دانم اندیشه های غالب ذهن من خود را باز تولید می کنند و به تدریج به یک واقعیت فیزیکی تبدیل می شوند. لذا روزی ۳۰ دقیقه به شخصیت دلخواه فکر می کنم تا تصویری از آن در من ایجاد شود.
- ۳- من می دانم هر میلی که من در ذهن داشته باشم، با ایجاد عمل مرا در راستای هدفم هدایت می کند. از این رو هر روز ۱۰ دقیقه را به ایجاد اعتماد به نفس در خودم اختصاص می دهم.
- ۴- من هدف های قطعی و مشخص را روی کاغذ نوشته و هرگز دست از تلاش بر نمی دارم.
- ۵- من از نیروی دیگران استفاده می کنم. دیگران را تشویق می کنم که به من کمک کنند. خودم هم در کمک به دیگران پیش قدم می شوم. از تنفر، حسادت، رشک و خودخواهی بری هستم و عشق و محبت به دیگران را انتخاب کرده ام. زیرا ذهنیت منفی به دیگران هرگز اسباب موفقیت نمی شود.

**مصیبتی به نام اندیشه منفی:** ذهن نیمه هوشیار تفاوتی میان اندیشه های مخرب و سازنده قابل نیست. هرچه به او بدهیم با آن تغذیه می شود. همه چیز بستگی به این دارد که چه اندیشه ای در سر داریم. اگر ذهن را با ترس و تردید و شکست تغذیه کنید، ذهن نیمه هوشیار تحت تاثیر آن قرار گرفته و نتیجه ناخوشایندی بر جای می گذارد.

**در ذهن شما چه می گذرد:** جایی در ذهن شما بنرهای موفقیت خفته اند و اگر آنها را فعال کنید شما را به جایی می رسانند که هرگز فکرش را نمی کردید. شما می توانید نوعی را که در ذهن شما خفته است بیدار کنید و از آن برای رسیدن به هر هدفی که دارید استفاده نمایید.

**ثروت با اندیشیدن جمع می شود:** میزان این ثروت با توجه به آنچه در ذهن شخص می گذرد محدود می شود. ایمان محدودیتها را برطرف می سازد. این را در برخورد با تمامی مسایل زندگی خود فراموش نکنید.

## تلقین به خود راه نفوذ بر ذهن نیمه هوشیار

**گام سوم به سوی ثروت:** تلقین به خود، در واقع ارتباط میان ذهن هوشیار و نیمه هوشیار است. تلقین به خود؛ خود به خود به ذهن هوشیار می رسد و آن را تحت تاثیر افکار قرار می دهد.

**پول را در دستهای خود ببینید و آن را احساس کنید:** همه روزه دوبار به صدای بلند، قصد خود را برای تحصیل پول بخوانید و خود را ببینید که به این پول رسیده اید. این گونه در خود عادت فکری ایجاد می کنید که می توانید میل و اشتیاق را به معادل پولی آن تبدیل کنید. خواندن کلمات تنها بی فایده است، مگر اینکه شما احساس یا هیجان خود را با کلماتتان درهم بیامیزید. ذهن نیمه هوشیار شما تنها نسبت به افکاری واکنش نشان می دهد که با احساس و هیجان درهم آمیخته باشد. کلمات عاری از احساس بر ذهن نیمه هوشیار تاثیر نمی گذارند.

**تقویت تمرکز:** رقم پول مورد نظرتان را مشخص سازید، لحظاتی به این رقم بیندیشید. چشمهاتان را ببندید و ذهنیت پول مورد نظر را در ذهن خود ببینید. حداقل روزی یکبار این عمل را تکرار کنید. منتظر یک برنامه قطعی نباشید به جای آن خود را صاحب آن پول ببینید و مطمئن باشید که ذهن نیمه هوشیار شما برنامه مورد نیاز شما را طراحی خواهد کرد.

احتمالاً برنامه‌ها به کمک حس ششم به ذهن شما خطور می‌کند. وقتی پول مورد نظر را در ذهن تصور می‌کنید به این نکته توجه داشته باشید که می‌خواهید در ازای تحصیل این پول چه بهایی بپردازید و این نکته بسیار مهمی است.

### تحریک ذهن نیمه هوشیار:

۱- به مکان آرامی بروید مثل رختخواب به هنگام شب و چشمان خود را ببندید و مبلغ درخواستی و زمان رسیدن به آن را با صدای بلند بیان کنید و ببینید برای کسب این دارایی از چه می‌خواهید مایه بگذارید (مثلاً بهترین خدمات ممکن را ارائه می‌کنم). خود را ببینید که این پول را بدست آورده‌اید و بگویید من ایمان کامل دارم که این مبلغ را بدست خواهم آورد و مترصد برنامه‌های هستم که براساس آن رفتار کنم.

۲- این برنامه را آنقدر در ذهن خود مجسم کنید تا بتوانید در ذهن پولی را که قصد انباشت آن را دارید، ببینید.

۳- هدف نوشته شده را جایی بگذارید که قبل از خواب و بعد از بیداری آن را ببینید و به خاطر سپرده شود. فراموش نکنید که ذهن نیمه هوشیار تنها نسبت به دستور العمل هایی که با احساس همراه باشند واکنش نشان می‌دهد.



**سر قدرت ذهنی:** بسیاری از فلاسفه معتقدند انسان سرنوشت دنیوی خود را مقدر می‌سازد. انسان می‌تواند از باب خویشتن و مسلط به محیط خود گردد؛ زیرا می‌تواند بر ذهن نیمه هوشیار خود تاثیر بگذارد. تبدیل اشتیاق به پول، مستلزم استفاده از تلقین به خود و تحت تاثیر قرار دادن ذهن نیمه هوشیار است.

## دانش تخصصی

**هر بدبختی، هر شکست و هر دل شکستگی با خود به همان اندازه یا بیشتر امتیازی مثبت دارد.**

**گام چهارم به سوی ثروت:** دانش به خودی خود سبب ثروت نمی‌شود، مگر آنکه به کمک برنامه عملی مشخص، این دانش سازمان بگیرد و به سمت هدف قطعی کسب درآمد هدایت شود. دانش قدرت بالقوه است و وقتی به شکل برنامه‌ای قطعی در راستای هدفی معین هدایت شود بالفعل می‌شود. دانش اگر به سوی هدفی ارزشمند هدایت نشود بی‌ارزش است. انسان تحصیل کرده کسی است که ذهنش را وسعت بخشیده و به کمک آن می‌تواند به خواسته خود برسد. باسواد کسی است که می‌داند جوابهایش را از کجا بگیرد. باسواد کسی است که می‌داند چگونه علم و اطلاع خود را به برنامه‌های مشخص عملی تبدیل نماید. قانون روزگار ما داشتن تخصص است. باید در زمینه کارتان اطلاعات تخصصی کافی داشته باشید کمبود اطلاعاتی خود را با گروه صاحب نظران و اندیشمندان جبران کنید. کسی که بتواند گروه متخصصین مورد نیاز را دور هم گرد آورد و آنها را سازمان دهد، خود انسانی آموزش دیده و تحصیل کرده است. همانند هنری فورد که ۶ سال مدرسه رفت ولی گروه متخصصان را به خدمت گرفت.

### راه‌های خرید دانش:

۱- تجربه و آموزش شخصی

۲- تجربه و آموزش موجود در دیگران

۳- کالج‌ها و دانشگاه‌ها

۴- کتابخانه‌ها

۵- دوره‌های آموزش تخصصی

**نیاز به متخصصین:** کیفیاتی همانند منش، شخصیت، ذکاوت و فراست در متخصصین مهم‌تر از زمینه تحصیلی آنهاست.

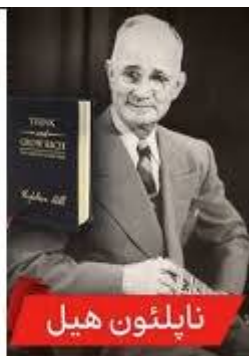
**پیشنهاد کارورزی:** دانشجویان باید در تابستان در صنایع، ادارات و فروشگاه‌ها کارورزی کنند تا بتوانند حرفه آینده خود را انتخاب کنند.

از نارضایتی به سود خود استفاده کنید: دان هال پین، کالج را در زمانی نامناسب به پایان رساند در شرایط کساد بازار توانست براساس دریافت کمیسیون به کار فروش سمک الکتریکی اقدام کند که هر کسی قادر به انجام آن بود. اما همین موقعیت در های فرصت مناسب را به روی او گشود. بعد از دوسال تصمیم گرفت به کاری که از آن راضی نبود پایان دهد و تصمیم گرفت در مقام دستیار فروش شرکتش سرگرم به کار شود و موفقیت های بزرگی بدست آورد و پله های ترقی را به سرعت طی کرد. اگر بخواهیم می‌توانیم در مناصب بالا کار کنیم، همانطور که می‌توانیم در صورت تمایل در قعر سازمان خود باقی بمانیم.

**نقش همکاران:** همکاران در شکست و موفقیت افراد نقش حیاتی دارند. زیرا همکاری نزدیک با کسی که هرگز با سختی‌ها و مصائب کنار نمی‌آید خود سرمایه ای است که هرگز نمی‌توان آن را به وسیله پول ارزیابی کرد.

**با دانش تخصصی نقطه نظرهايتان را شکوفا کنید:** قیمت مشخصی برای نقطه نظرهای سالم وجود ندارد. در پس همه نقطه نظرها دانش تخصصی نهفته است. دانش تخصصی به سادگی قابل تحصیل است و می‌توان آن را در هر گوشه‌ای یافت. توجه داشته باشید که نقطه نظر، مسئله اصلی است.

اگر اراده ای باشد،  
راهی پیدا خواهد شد.  
نقطه نظر را می‌توان  
با عزمی راسخ، هدف  
مشخص و یک برنامه  
به پول تبدیل کرد



ناپلئون هیل

## تخیل: کارگاه ذهن

**گام پنجم به سوی ثروت:** خیال کارگاهی است که در آن تمام برنامه‌های ناشی از انسان شکل می‌گیرد. عمل به کمک قوه تخیل ذهن جاری می‌شود. انسان می‌تواند هرچه را که در ذهن تصور کند و در خیال ببیند، ایجاد کند.

**دو شکل تصور:** درست به همان شکل که وقتی از عضله‌ای بیشتر استفاده می‌کنیم، قوی‌تر می‌شود، استفاده از ذهنیت خلاق و مصنوعی نیز آن را قوی‌تر می‌کند.

- **تصور خلاق:** انسان به کمک این ذهنیت الهامات را دریافت می‌کند و نقطه نظرهای جدید به انسان منتقل می‌شود و شخص می‌تواند با ذهن نیمه هوشیار سایرین ارتباط برقرار سازد. رهبران بزرگ صنعت، اقتصاد، هنرمندان و شعرا از آن جهت کبیر شده‌اند که از تصور خلاق خود استفاده کرده‌اند.

- **تصور مصنوعی:** به کمک این ذهنیت انسان مفاهیم، نقطه نظرها و یا برنامه‌های گذشته را با ترکیبی جدید ارائه می‌دهد. در واقع این ذهنیت چیزی را خلق نمی‌کند، بلکه صرفاً به استناد تجربه، آموزش و مشاهدات دریافتی گذشته کار می‌کند. این ذهنیتی است که اغلب مخترعین از آن استفاده می‌کنند. از این ذهنیت در جریان تبدیل میل به پول استفاده بیشتری خواهید کرد. تبدیل انگیزه ناملموس میل به یک واقعیت ملموس یعنی پول مستلزم داشتن برنامه یا چند برنامه

است. این برنامه را به کمک تصور و بیشتر با قوه ذهنی مصنوعی ایجاد کنید. بعد برنامه را روی کاغذ بنویسید. با این کار به میل ناملموس خود شکلی حقیقی می‌دهید. به محض آنکه میل خود را خلاصه می‌کنید و طرحی برای تحقق آن می‌ریزید و روی کاغذ می‌آورید؛ قدم‌های نخست را برداشته‌اید. همین اندازه برای تبدیل اندیشه شما به معادل فیزیکی آن کافیست.

**استفاده عملی از تصور:**

**چگونه نقطه نظرها را به نقد تبدیل کنیم:** نقطه شروع هر موفقیت، وجود یک نظریه یا نقطه نظر است که این نیز



ناشی از تصور می‌باشد. دکتر گونزالس در نظام آموزشی ما اشتباهات فراوانی احساس می‌کرد و تصمیم داشت کالج جدید بنا کند تا عقاید خود را اجرا کند ولی برای این کار یک میلیون دلار پول لازم داشت. مدت دو سال فکر کرده بود چگونه این پول را بدست آورد، اما جزء اندیشیدن کاری نکرده بود تا یک شب تصمیم گرفت این پول را ظرف یک هفته بدست آورد. با همین تصمیم به ذهنش رسید سخنرانی تحت عنوان اگر یک میلیون دلار داشتیم چه می‌کردم ترتیب دهد و شروع به نوشتن متن سخنرانی کرد اما وقتی به مراسم سخنرانی رفت، متن را فراموش کرد با خود ببرد. لذا با تمام وجود شروع به سخنرانی کرد و در حین سخنرانی از خدا کمک طلب می‌کرد. در پایان سخنرانی مردی به سوی او رفت و گفت سخنرانی شما به دلم نشست و یک میلیون دلار در اختیار دکتر گونزالس برای بنای موسسه تکنولوژی ایلی نوین قرار داد. این یک میلیون دلار در نتیجه یک نقطه

نظر به دست آمد که میلی شدید در پس آن بود، اما این پول زمانی بدست آمد که دکتر تصمیم قطعی گرفت و برنامه ای برای آن تدارک دید. اگر اراده‌ای باشد، راهی پیدا خواهد شد. نقطه نظر را می‌توان با عزمی راسخ، هدف مشخص و یک برنامه به پول تبدیل کرد. شما هم می‌توانید از این قاعده استفاده کنید.

## برنامه ریزی سازمان یافته

**گام ششم به سوی ثروت:**

**تدوین برنامه عملی برای رسیدن به خواسته‌های خود:**

الف- با کسانی که به کمک آنها برای طرح این برنامه نیاز دارید همکاری کنید.

ب- قبل از تشکیل گروه، ببینید چه امتیازاتی می‌توانید در مقابل کاری که می‌کنند، به آنها بدهید. هیچکس بدون دریافت مزد تا ابد برای شما کار نمی‌کند.

ج- هفته‌ای دوبار یا بیشتر جلسه تشکیل دهید تا برنامه لازم برای انباشت پول را تهیه کنید.

د- میان خود و اعضای گروه هماهنگی کامل ایجاد کنید. بدون هماهنگی اصل استفاده از نیروی دیگران به نتیجه نمی‌رسد.

در صورت شکست هر برنامه، برنامه بعدی را به اجرا بگذارید: اگر نخستین برنامه شما با موفقیت همراه نبود، جای آن را با برنامه دیگری تغییر دهید و آنقدر ادامه دهید تا برنامه ای موثر و مفید بیابید. دقیقاً در همین جاست که اغلب اشخاص به دلیل فقدان پافشاری و ابرام با شکست مواجه می‌شوند. شکست موقتی تنها می‌تواند یک معنا داشته باشد و آن اینکه جایی از برنامه نقص دارد. دستیابی به پیروزی بدون پشت سر گذاشتن شکست‌های موقتی تقریباً امکان پذیر نیست. اگر قبل از رسیدن به هدف تسلیم شوید، از عزم و اراده کافی برخوردار نیستید.

**ویژگی های مهم رهبری** - 1: شجاعت - 2: توان کنترل خویشتن - 3: داشتن احساس انصاف و عدالت - 4: قاطعیت در تصمیم‌گیری - 5: داشتن برنامه‌های مشخص - 6: فعال تر بودن از پیروان خود - 7: شخصیت خوشایند - 8: احساس همدلی و همدردی - 9: احاطه بر امور - 10: تمایل به قبول مسئولیت - 11: همکاری.

**ده علت مهم شکست رهبری** - 1: ناتوانی در سازماندهی - 2: فقدان فروتنی - 3: ترس از رقابت پیروان - 4: فقدان تصور و خیال - 5: خودخواهی - 6: افراط - 7: فقدان صمیمیت - 8: تاکید بر اختیار و اقتدار خود - 9: تاکید بر سمت و عنوان - 10: توجه داشته باشید که دنیا به اشخاص نه به دلیل علم و اطلاعاتشان، بلکه به خاطر کارشان و به خاطر ترغیب دیگران به کار پاداش می دهد.

**زمینه های حاصلخیز برای رهبری** - 1: سیاست - 2: بانکداری - 3: صنعت - 4: مذهب - 5: وکالت، حقوق، طب و آموزش - 6: روزنامه نگاری

**چگونه متقاضی سمت جدید شویم** - 1: ادارات کارایی - 2: درج آگاهی در جراید تجاری - 3: نوشتن درخواست‌های شخصی برای احراز مشاغل - 4: درخواست دادن از طریق آشنایان شخصی - 5: تقاضای شخصی برای کار.

**اطلاعاتی که باید به صورت نوشته ارائه شود** - 1: تحصیلات - 2: تجربه - 3: سوابق و توصیه‌نامه - 4: عکس - 5: برای پست و مقام مشخصی درخواست بدهید - 6: کیفیات خود را برای شغلی که متقاضی آن هستید بیان کنید - 7: پیشنهاد کنید مدتی را به صورت آزمایشی کار کنید ( این امر نشان می دهد توانایی لازم را دارید، مطمئنید کارفرما شما را استخدام می کند و عزم راسخی دارید) - 8: ظرافت و دقت در تهیه درخواست‌نامه شغلی.

**چگونه به شغل مورد نظر خود دست یابیم:**

1- تصمیم بگیرید که دقیقاً متقاضی چه شغلی هستید.

2- شرکت یا کسی را که می‌خواهید برای او کار کنید بیابید.

3- درباره کارفرما و امکان پیشرفت خود در آنجا مطالعه کنید.

4- ببینید با استعدادها و توانایی‌های خود چه می‌توانید ارائه کنید.

5- به آنچه شما می‌توانید به آنها بدهید، ببینید.

6- با نویسنده باتجربه در نوشتن روزمه خود مشورت کنید.

7- درخواست خود را به کسی که اختیار استخدام دارد ارائه دهید.

**راه جدید بازاریابی خدمات:** ادب و خدمات مفاهیم تعیین کننده تجارت امروز هستند. ارائه خدمات به بازار بیش از ارائه خدمات به کارفرما اهمیت دارد. زیرا در نهایت امر کارفرما و کارمندان در استخدام او؛ هر دو در استخدام مشتریان خود هستند.

**فرمول کیفیت خدمت:** کیفیت خدمت به این معناست که خدمات خود را به کاراثرترین شکل ممکن ارائه دهید.

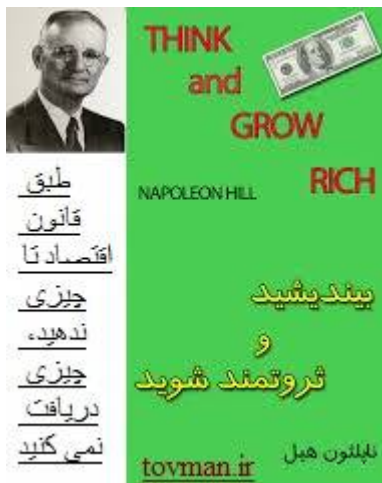
**فرمول کمیت خدمت:** کمیت خدمت به این معناست که خدمات خود را در همه مواقع ارائه نمایید.

**روحیه ارائه خدمت:** به معنای داشتن رفتاری هماهنگ و موافق است؛ روحیه ای که به بهبود روحیه همکاری همکاران شما کمک کند.

**31 دلیل عمده شکست و ناکامی:**



1- مشکلات جسمانی- 2- نداشتن هدف مشخص در زندگی- 3- نداشتن اشتیاق برای پیشرفت و ترقی- 4- تحصیلات ناکافی- 5- نداشتن نظم و ترتیب- 6- نداشتن سلامتی (پرخوری، توجه به امور منفی، افراط در فعالیت های جنسی، ورزش نکردن، هوای ناسالم)- 7- تاثیرات نامطلوب محیطی در کودکی- 8- تنبلی و مسامحه- 9- نداشتن مداومت و پشتکار- 10- شخصیت منفی- 11- کنترل نکردن امیال جنسی- 12- میل کنترل نشده برای دستیابی به چیزی به ازای هیچ چیز (قمار)- 13- نداشتن عزم راسخ در تصمیم گیری- 14- هراسهای شش گانه- 15- انتخاب همسر نامناسب- 16- احتیاط بیش از اندازه- 17- انتخاب همکاران اشتباه- 18- خرافات و تعصب- 19- انتخاب شغل نامناسب- 20-



21- نداشتن دلگرمی- 22- نداشتن فعالیت های غیرمتمرکز- 23- رعایت نکردن حد اعتدال- 24- ناتوانی در همکاری با دیگران- 25- ثروت بادآورده- 26- نداشتن صداقت- 27- نداشتن صفاقت- 28- نفس پرستی و خودبینی- 29- کارهای حدسی- 30- نداشتن سرمایه- 31- سایر دلایل

از خود صورت برداری کنید: همانطور که واحدهای تولیدی و کسبی در پایان هر سال از موجودی خود صورت برداری می کنند؛ خودشناسی و تحلیل منظم خویشتن در بازاریابی خدمات شخصی ارزش فراوانی دارد. این تحلیل سالانه باید از اشتباهات شما کاسته و بر ارزش های شما بیافزاید و بتوانید برای سال جدید خود برنامه ریزی دقیق تری داشته باشید.

فرصتهای مناسب: هرکس می تواند با رفتار صادقانه به ثروت برسد. هیچ عاملی نمی تواند شما را از رسیدن به هدفتان باز دارد. اگر کسی از آموزش، استعداد و تجربه بیشتری برخوردار باشد می تواند مبالغ هنگفتی از ثروت را جذب کند.

فرصتهای مناسب در یک قدمی شماست، هدفی انتخاب کنید، برنامه های تدارک پافشاری در راستای تحقق آن حرکت کنید. سایر مشکلات خود به خود حل می شوند. اما ثروت در ازای هیچ بدست نمی آید. طبق قانون اقتصاد تا چیزی ندهید، چیزی دریافت نمی کنید.

## تصمیم گیری: غلبه بر تردید و دودلی

### موفقیت را نیازی به توضیح نیست

گام هفتم به سوی ثروت: ناتوانی در تصمیم گیری از جمله مهمترین دلایل شکست و ناکامی است. کسانی که نمی توانند سرمایه بیندوزند، کسانی هستند که نمی توانند تصمیم بگیرند و یا تصمیمات خود را به سرعت تغییر می دهند و تحت تاثیر عقاید دیگران قرار می گیرند. به استثنای همکارانی که برای خود انتخاب کرده اید اجازه ندهید دیگران در تصمیم گیری های شما دخالت کنند.

خواسته خود را مشخص کنید: کسانی که قاطعانه تصمیم می گیرند از خواسته خود آگاهند و اغلب به این خواسته خود می رسند. دنیا از روی عادت به اشخاصی که گفتار و کردارشان نشان می دهد که به کجا می روند روی خوش نشان می دهد.

ابرام

**گام هشتم به سوی ثروت:** ابرام و مداومت عامل حیاتی برای تبدیل میل به هم ارز پولی آن است. مبنای مداومت و پایداری قدرت اراده است. بسیاری از اشخاص با مشاهده نخستین نشانه‌های مخالفت یا بدبختی از هدف خود فاصله می‌گیرند. در این میان تنها معدودی به رغم همه مشکلات پایداری می‌کنند تا به هدف خود برسند. اگر احساس می‌کنید فاقد پایداری و مداومت هستید، باید میل و اشتیاق خود را افزایش دهید. میل و اشتیاق کم نتایج ضعیف به بار می‌آورد. بدون مداومت کسی نمی‌تواند به موفقیت‌های بزرگ برسد. در زندگی به کسانی بر می‌خوریم که شکست را مقدمه پیروزی و اصراری برای تلاش بیشتر می‌دانند. هر شکست به همراه خود بذرهایی به همان اندازه مفید پدک می‌کشد.

**مداومت علل مشخصی دارد که شامل موارد زیر است:**

الف- هدف مشخص- ب- میل شدید- ج- اتکای به نفس- د- برنامه‌های مشخص-ه- دانش دقیق- و- همکاری- ز- قدرت اراده- ح- عادت.

**نقاط ضعفی که همه علاقمندان به کسب ثروت باید از آن اطلاع داشته باشند:**

۱- ناتوانی در شناخت و تعریف دقیق خواسته‌های خود.

۲- به فردا موکول کردن کارهای امروز.

۳- بی‌علاقگی به کسب دانش‌های تخصصی.

۴- تردید و دو دلی.

۵- عادت اتکا به تواناییها به جای ایجاد برنامه‌های مشخص برای حل مسائل.

۶- از خود راضی بودن.

۷- بی‌تفاوتی.

۸- دیگران را مسئول اشتباهات خود دانستن.

۹- کمی میل و انگیزه.

۱۰- تمایل به تسلیم شدن در برخورد با نخستین نشانه‌های شکست.

۱۱- فقدان برنامه‌های سازمان یافته.

۱۲- بی‌توجهی به نقطه نظرها با استفاده از موقعیت‌ها.

۱۳- آرزو کردن به جای مایل بودن.

۱۴- کنار آمدن با فقر.

۱۵- راه‌های میان برد برای کسب ثروت مانند قمار.

۱۶- ترس از انتقاد.

**چگونه مداومت خود را افزایش دهیم:**



۱- هدف مشخص همراه با اشتیاق سوزان برای رسیدن به آن

۲- برنامه‌ای مشخص با اقدام مستمر و پیوسته

۳- ذهنی بسته و گارد گرفته در برابر نفوذهای منفی و مایوس کننده

۴- استفاده از همکاران واجد شرایط

چگونه می توان بر مشکلات فائق آمد: با مداومت، تمرکز، تصمیم قطعی و هدف مشخص

## قدرت همکاران

گام نهم برای رسیدن به ثروت: قدرت همکاران در انباشت ثروت نقشی بزرگ بازی می‌کند. منظور تلاش هماهنگ میان دو یا سه شخص برای رسیدن به یک هدف مشخص است. قدرت دانش سازمان یافته می‌تواند میل را به معادل پولی آن تبدیل کند. هرگز شخص به تنهایی نمی‌تواند به اتکای تلاش های شخصی‌اش موفق شود، به خصوص اگر قرار باشد برنامه ابعاد گسترده داشته باشد. سابقه کاری افراد موفق نشان می‌دهد که آنها از اصل گروه همکاران سود برده‌اند. برای دستیابی به ثروت، اصلی از این مهمتر نیست. با کنار هم قرار گرفتن هماهنگ چند مغز، انرژی فکری بیشتری در مقایسه با یک مغز ساده تولید می‌شود. درست همانطور که چند باطری بیش از یک باطری نیرو ایجاد می‌کنند.

## کیمیایگری - احساس جنسی

### خوشبختی در انجام دادن است، نه صرفاً به داشتن

گام دهم به سوی ثروت: میل جنسی قوی‌ترین میل موجود در انسان است. کسی که تحت تاثیر آن قرار می‌گیرد از نیروی تصور و تخیل فراوان برخوردار می‌شود. شجاعت، قدرت اراده، مداومت و خلاقیتی پیدا می‌کند که در سایر اوقات وجود خارجی ندارند. این نیرو را باید از میل و انگیزه به مسایل امیال و اعمال هدایت کرد. بسیاری از افراد موفق زندگی جنسی موثری داشته‌اند و ملهم از یک زن بوده‌اند. وقتی میل جنسی را صرفاً به صورت فیزیکی بروز ندهیم، می‌توانیم برای رسیدن به موفقیت‌های سطح بالا از آن استفاده کنیم. البته امتیاز قابل شدن برای میل جنسی هرگز به مفهوم تشویق بی‌بند و باری نیست. احساس جنسی زمانی یک فضیلت است که در مسیر درست هدایت شود. باید توجه داشت افراط در فعالیت های جنسی به اندازه مصرف و استعمال مواد مخدر مخرب است.

سالهای پرثمر بعد از چهل سالگی: اغلب افراد در فاصله ۴۰ تا ۶۰ سالگی کاری خلاق صورت می‌دهند. تا جایی که من می‌دانم مفیدترین سال‌های عمل انسان فاصله سال‌های ۴۰ و ۵۰ سالگی است. انسان در این سال‌ها هنر تبدیل نیروی جنسی را می‌آموزد. راه رسیدن به نبوغ شامل توسعه، کنترل و استفاده از نیروی جنسی عشق و عاشقی است. کنترل در اثر مداومت و عادت ایجاد می‌شود. بدون تردید عشق بزرگترین تجربه زندگی است. وقتی عشق با احساس جنسی در هم می‌آمیزد، خلاق می‌شود. احساس عشق و میل جنسی و احساس تخیل مثلثی هستند که در به موفقیت رساندن اشخاص نقش بزرگی ایفا می‌کنند. از دیرباز گفته‌اند که همسر یک مرد می‌تواند او را به موفقیت یا به شکست و ناکامی سوق دهد. اما دلیل آن اغلب بیان نمی‌شود. همه چیز بستگی به درک یا عدم درک همسر از احساس عشق، سکس و تخیل

دارد. اگر زنی شرایطی فراهم سازد که همسرش دل از او بکند و به زنان دیگر علاقمند شود، علتش اغلب بی‌تفاوتی او نسبت به عشق، میل جنسی و تخیل است. بزرگترین نیروی انگیزه‌بخش برای مردان میل آنها به راضی کردن زنان است. مردانی که در زمینه‌های مالی به موفقیت‌های بزرگ می‌رسند می‌خواهند از این میل برای راضی کردن زنان استفاده کنند. زن را از زندگی مرد بیرون ببرید تا ثروت اهمیت خود را برای اغلب آنها از دست بدهد.

## ذهن نیمه هوشیار

**گام یازدهم به سوی ثروت:** ذهن نیمه هوشیار شب و روز فعال است. ذهن نیمه هوشیار با استفاده از فراست بی‌انتها، می‌تواند امیال شخصی را به معادل فیزیکی آن تبدیل کند. امکان کنترل صد درصد ذهن نیمه هوشیار وجود ندارد اما می‌توانید به راحتی برنامه، میل و هدف خود را به آن منتقل کنید. به خاطر داشته باشید که با توجه به آنچه بدون علم و اطلاع شما به ذهنتان می‌رسد، زندگی می‌کنید. برخی از این افکار منفی و گروهی دیگر مثبت هستند. باید ذهن نیمه-هوشیار خود را بر روی انگیزه‌های منفی ببندید. باید به جای آن افکار مثبت را به ذهن نیمه هوشیار خود هدایت کنید. بدانید هرچه را انسان خلق می‌کند، به شکل یک انگیزه فکری است. انسان تا چیزی را در اندیشه خود نبیند نمی‌تواند آن را خلق کند. انگیزه فکری به کمک نیروی تصور و تخیل می‌تواند به برنامه تبدیل شود. انگیزه‌های فکری برای آنکه تبدیل به معادل‌های فیزیکی خود شوند، باید ابتدا از مسیر تخیل و تصور عبور کرده با ایمان و اعتقاد همراه شوند.

**احساس مثبت را در خدمت خود بگیرید:** تنها افکار آمیخته به احساس می‌تواند روی ذهن نیمه‌هوشیار تاثیر بگذارند. احساس منفی بی‌آنکه دخالتی داشته باشیم به ذهن نیمه هوشیار ما می‌رسند اما جنبه‌های مثبت را باید به افکار تزریق کرد و راه انجام این کار تلقین به خویشتن است.

هفت احساس مثبت عمده: میل و اشتیاق- ایمان- عشق- جنسی- دلگرمی- تخیل- امید

هفت احساس عمده منفی: ترس- حسادت- تنفر- انتقام- حرص- خرافات- خشم

**سر عبادت موثر:** اگر شما دعا می‌کنید، اما نگرانید که با دعا به آن نرسید؛ یا می‌ترسید که دعایتان مستجاب نشود، این دعا و نیایش بی اثر و بی حاصل است. زیرا ذهن نیمه‌هوشیار تحت تاثیر این ترس و تردید در نیایش قرار می‌گیرد.

## مغز ایستگاه گیرنده و فرستنده

هرکس می‌تواند آرزوی ثروت داشته باشد و اغلب هم دارند. اما تنها معدودی از آنها می‌دانند که یک برنامه مشخص به اضافه اشتیاق سوزان تنها راه انباشت ثروت است.

**گام دوازدهم به سوی ثروت:** مغز انسان در آن واحد گیرنده و فرستنده ارتعاشات فکری است. تصور خلاق دستگاه گیرنده مغز است که اندیشه‌های ارسالی اذهان دیگر را دریافت می‌کند. ذهن انسان اگر به کمک احساسات مثبت یا منفی تحریک شود بهتر می‌تواند ارتعاشات اطراف خود را دریافت کند. ذهن نیمه‌هوشیار ایستگاه فرستنده مغز است که به کمک آن ارتعاشات فکری پخش می‌شود و اصل تلقین به خود، وسیله به کار انداختن ایستگاه پخش شماست. من و همکارانم به کمک تجربه به این نتیجه رسیده‌ایم که اذهان خود را تحریک کنیم و با درهم آمیختن آنها راه حلی برای بسیاری از مسایل شخصی که مراجعین به ما مطرح می‌کنند، بیابیم. خیلی ساده است. ما دور یک میز می‌نشینیم و

درباره طبیعت مسئله‌ای که با آن روبرو هستیم حرف می‌زنیم. هر کس نظرش را به طور کامل می‌گوید. نکته جالب درباره این روش تحریک مغزی است که هر یک از ما را در ارتباط با دانشی قرار می‌دهد که به طور کامل خارج از حیطه دانش اوست.

## حس ششم: قلعه درایت

### بالای نردبان موفقیت هرگز شلوع نیست.

گام سیزدهم به سوی ثروت: حس ششم آن بخش از ذهن نیمه هوشیار است که تصور خلاق نامیده شده است. گاه به آن دستگاه گیرنده هم می‌گویند که از طریق آن نقطه نظر، برنامه‌ها و افکار به ذهن انسان خطور می‌کنند. حس ششم تنها به کمک مراقبه از طریق توسعه دادن درونی ذهن امکان پذیر می‌گردد. به کمک حس ششم می‌توانید وقوع حوادث خوشایند و فرصتهای مطلوب را پیش بینی کنید و از آنها به سود خود استفاده نمایید. نقطه شروع همه موفقیت‌ها میل و اشتیاق است و نقطه پایانی آن رسیدن به دانشی است که به درک منتهی می‌شود - درک خویشتن، درک دیگران، درک قوانین طبیعت و درک خوشبختی و درک تنها با استفاده از حس ششم ایجاد می‌شود.

به زندگی مردان بزرگ توجه کنید: من به حکم تجربه می‌دانم که تقلید از زندگی مردان برجسته و توجه به طرز کار و زندگی آنها در زندگی من تاثیر شگرف داشته است. زیرا اشخاص با توجه به افکار و امیال خود به موقعیت امروزشان رسیده اند.

## شش شبح ترس

تا زمانیکه سه عنصر منفی تردید، شک و ترس در ذهن شما باقی باشد، حس ششم نمی‌تواند به وظایف خود عمل کند. تردید و دودلی به شکست می‌انجامد و ترکیب این دو تولید هراس می‌کند. این ها گاه در ذهن نیمه هوشیار پنهان می‌مانند. شناسایی آنها در این شرایط دشوار است. از این دشوارتر از میان برداشتن آنهاست.

**6 هراس اصلی:** ترس از فقر - ترس از انتقاد - ترس از بیماری - ترس از دست دادن عشق و محبت اشخاص - ترس از سال‌های کهولت - ترس از مرگ.

**ترس از فقر:** ترس از فقر یک حالت ذهنی است و چیزی بیش از آن نیست و ذهن را می‌توان کنترل و هدایت نمود. اما ای ذهنیت می‌تواند راه موفقیت را مسدود کند و ذهن استدلالی را فلج، تصور، تخیل، اتکای به نفس و اشتیاق را از بین می‌برد.

**نشانه‌های ترس از فقر:** بی‌تفاوتی - شک و تردید - نگرانی - احتیاط بیش از اندازه - توجه به اشخاص شکست خورده و بی‌توجهی به موفق‌ها - تنبلی و مسامحه کاری (کارها را به فردا موکول کردن).

**ترس از انتقاد:** ترس از انتقاد قدرت تصور و اتکای به نفس را از بین می‌برد. به اعتقاد من والدینی که در ذهن فرزندان خود عقده حقارت می‌کارند و با انتقادهای بیجا در فرزندان خود تولید حقارت می‌کنند مرتکب خطا و جنایت بزرگی می‌شوند. انتقاد ترس را در دل انسان می‌کارد لذا به جای انتقاد پیشنهاد سازنده بدهیم.

**نشانه های ترس از انتقاد:** کمرویی- نداشتن تعادل و توازن- ناتوانی در تصمیم گیری و ابراز عقیده- عقده حقارت ( خود کم بینی، تقلید از دیگران) - ولخرجی- نداشتن ابتکار- فقدان جاه طلبی، ابراز وجود نکردن، انتقاد از دیگران، چاپلوسی، سوءظن و بی ادبی، تردید در جواب دادن، ترس از ابراز عقیده و تصمیم گیری ضعیف.

**ترس از بیماری:** بعضی ها به قدری نگران سلامتی خود هستند که تحت تاثیر آن بیمار می شوند. انسان از آن جهت نگران بیماری است که ترس از مرگ را در ذهن او کاشته اند. نومیدی و دلسردی در کارهای شغلی و امور عشقی از جمله مهمترین علل بیماری هستند.

**نشانه های ترس از بیماری:** تلقین به خود ( در اندیشه بیماری خیالی فرو رفتن)- خود بیمار انگاری ( از بیماری صحبت کردن و انتظار بیماری را داشتن)- ورزش نکردن.

**نشانه های ترس از دست دادن مهر و محبت:** حسادت- تهمت زدن به همسر- سوءظن داشتن- عیب جویی- قمار کردن- دزدی و تقلب به منظور تامین پول برای جلب محبت دیگران- ولخرجی و وام گرفتن برای راضی کردن معشوق- بی- خوابی- عصبیت- فقدان مداومت- ضعف اراده- کم تحملی- بدخلقی - نداشتن اعتماد به نفس.

**ترس از مرگ:** تمام دنیا از ماده و انرژی تشکیل شده است و با توجه به اصول فیزیک می دانیم که ماده و انرژی هیچ کدام قابل تولید و انهدام نیستند. ماده و انرژی را می توان به هم تبدیل کرد اما نمی توان آنها را از بین برد. زندگی یک نیروست و قابل تخریب نیست بلکه مانند سایر انرژی ها می تواند دستخوش تغییر و تحول گردد، اما نابود شدنی نیست. مرگ تنها یک مرحله گذرایی است.

**نشانه های ترس از مرگ:** عمومی ترین علل ترس از مرگ عبارتند از بیماری، فقر، نداشتن کار و شغل مناسب، نومید شدن از عشق و تعصبات مذهبی است. از نشان های ترس از مرگ اندیشیدن به مرگ به جای فکر کردن به زندگی است. بهترین راه درمان ترس از مرگ اشتیاق سوزان به پیروزی است. کسی که به قدر کافی از مشغله ذهنی برخوردار باشد هرگز به مرگ فکر نمی کند.

**نگرانی:** نگرانی شکلی از ترس ادامه دار است که در اثر تردید و دودلی به وجود می آید. بنابراین می توان آن را کنترل نمود. تردید و دودلی ذهن را بی قرار می کند.

**اندیشه مخرب:** ارتعاش ترس از ذهنی به ذهن دیگر می رسد. برای موفق شدن به آرامش ذهن و ذهن آرام احتیاج دارید. می توانید ذهن خود را کنترل کنید. می توانید بر محیط خود تاثیر بگذارید، آن را هدایت و کنترل کنید و زندگی خود را آنطور که می خواهید بسازید.

**چگونه می توان خود را از نفوذ افکار منفی نجات داد:** برای حراست از خود در برابر نفوذهای منفی، خواه این افکار زاینده خود شما یا نتیجه فعالیت های منفی اطراف شما باشد به این مهم توجه داشته باشید که شما از قدرت اراده برخوردار دارید. از این نیرو برای مقاومت در برابر نفوذ افکار منفی استفاده کنید. به این حقیقت توجه داشته باشید که انسان در معرض آسیب همه تلقین هایی است که با نقاط ضعف او در ارتباط باشد. ذهن شما جایگاه معنوی شماست، از آن به دقت حراست کنید. کنترل ذهن نتیجه نظم و انضباط و عادت است. یا شما ذهن خود را کنترل می کنید یا در غیر اینصورت کنترل خود را به دست او می دهید. مفیدترین روش عملی برای کنترل ذهن این است که آن را با هدفی مشخص و با برنامه ای معین سرگرم کنید. همه افراد موفق ذهن خود را کنترل کرده اند و از آن برای دستیابی به هدف های شخصی استفاده نموده اند. بدون این کنترل موفقیت امکان پذیر نیست.

اشخاص ناموفق از ویژگی مشترکی برخوردارند. آنها همه دلایل ناکامی خود را می دانند و برای موفق نشدن خود بهانه سازی می کنند. آنها از عذر و بهانه خود دفاع می کنند زیرا خود خالق آنها هستند. درحالی که باید بگویند: اگر شجاعت آن را داشتم که خود را آنطور که هستم ببینم، می فهمیدم چه اشکالی در من هست و آن را اصلاح می کردم. در این صورت احتمالاً فرصت داشتم که از اشتباهات خود درس بیاموزم و از تجربه دیگران پند بگیرم، زیرا می دانم که اشکالی در من هست. می دانستم که اگر نقاط ضعف خود را بیشتر تحلیل می کردم و کمتر از عذر و بهانه برای سرپوش گذاشتن بر آنها استفاده می نمودم و موفق تر می شدم.

tovman.ir