

اصلِ خواستن

راهنمای عملی رسیدن به خواسته‌ها

پگی مک‌گل

ترجمه‌ی نوشین حاجی غلام رضایی



اصل خواستن

راهنمای عملی رسیدن به خواسته ها

نویسنده: پگی مک کل

ترجمه ی نوشین حاجی غلام رضایی



موسسه انتشارات فلسفه

این کتاب را به دوستم «میگ» تقدیم می‌کنم

شهر کتاب (nbookcity.com)

«عمیقاً چیزی را که آرزو دارید، بخواهید! بهترین‌ها را برای خود بخواهید. با توانایی‌های خود کلنجار نروید. من می‌خواهم! پس زندگی‌ام را دوست می‌دارم. این کتاب را بخرید و از خواندن تک‌تک کلمات آن لذت ببرید!».

باب پروکتور^۱

نویسنده کتاب پرفروش «شما ثروتمند به دنیا آمده‌اید»

«پگی یک متفکر عملگراست. زندگی پاداش او را داده است و اگر شما هم کتاب «اصل خواستن» را بخوانید، به شما نیز پاداش می‌دهد».

رابرت پاسکوزی^۲

نویسنده کتاب‌های پرفروش و مدرّس موفقیت

«اگر پس از خواندن این کتاب، پیام آن را به‌روشنی متوجه نشوید، چیز حیرت‌انگیزی را از دست داده‌اید. پس حساسی حواستان را جمع کنید! پیام، فصل‌به‌فصل تکرار می‌شود و شما فکر می‌کنید که به‌خوبی آن را متوجه شده‌اید؛ اما به خواندن که ادامه می‌دهید، ناگهان متوجه مطلب تازه دیگری می‌شوید. وقتی از دریافت پیام کتاب مطمئن شدید، آماده انجام دادن کارهایی شوید که به شما توصیه شده است. این کار، هیچ هزینه‌ای برایتان ندارد و شما چیزهای زیادی به دست خواهید آورد. امتحان کنید!».

ال. ال. ترمبلی^۳

نویسنده کتاب «هفت رز»

«پگی مک‌کل این دفعه هم توانست به ما بیاموزد که چطور چیزی را «عیان» کنیم. «خواستن»، بهترین راه حل است و پگی موفق شد طوری آن را بیان کند که همه متوجه شوند و از همه مهم‌تر اینکه، همه آن را عملگرایانه بیاموزند. همین الآن کتاب را بخرید!».

فیلیپ بی. گلدفاین^۴

تهیه‌کننده تئاتر، سینما و تلویزیون

«چند ماه از آشنایی من با پگی مک‌کل می‌گذرد. این کتاب شخصیت او را به نمایش می‌گذارد. پگی برای زندگی شخصی و کاری‌اش، همیشه بهترین اتفاقات را رقم زده است. او به‌خاطر طرز فکرش، در زندگی به چیزهای زیادی دست یافته است. او در این کتاب، به‌روشنی، به شما نشان می‌دهد که

چطور در زندگی «بیشتر بخواهید» تا با پیگیری به خواسته‌هایتان دست یابید. باید این کتاب را بخوانید!».

برایان پروکتور^۵

معاون رئیس توسعه کسب و کار مؤسسه پروکتور

«یکی از اصول موفقیت، بهره‌گیری از تجربه افرادی است که در زندگی، بهترین نتایج را به دست آورده‌اند. پگی مک‌کل ثابت کرده که استاد عیان کردن است و در کتابش دقیقاً به شما می‌گوید که چه کار کنید. اصول کتاب و شخصیت او، زندگی مرا تغییر داد. بگذارید شما را هم تغییر دهد!».

اندرسون هانسن^۶

شعبده‌باز، سخنران و مبتکر

تقدیر و تشکر

در عرصهٔ فعالیت‌م، افراد دلسوز زیادی روی من تأثیر گذاشته‌اند. با سپاس فراوان از آنها، برخی از آنان را نام می‌برم و از ایشان تقدیر می‌کنم:

خانواده همیشه اولویت من بوده و خواهد بود. به خاطر داشتن بهترین خانواده، بسیار شکرگزار و خرسندم!

دنیس^۷، همسر عزیزم! تو یار و همدم من در زندگی هستی! بابت حمایت‌های بی‌دریغت در همهٔ امور، سپاسگزارم! تو نعمت بزرگی در زندگی‌ام هستی و به خاطر حضورت، هر روز خداوند را شکر می‌کنم.

میشل^۸، پسر! تو همیشه برای من الهام‌بخش بوده‌ای! مادر بودن بزرگ‌ترین هدیه در زندگی‌ام بوده است و به خاطر این، از تو تشکر می‌کنم! تو را بیش از چیزی که تصور می‌کنی، دوست دارم!

جیمز^۹، نوهٔ دل‌بندم! تو درخشان‌ترین نوری هستی که به زندگی‌ام تابیده است! تو نمونهٔ بارز عشق، مهربانی و سخاوتمندی هستی! لب‌خند و قلب بزرگت را دوست می‌دارم!

اما دربارهٔ کی‌لا^{۱۰}، عروس نازنینم که عضو ارزشمند خانواده است و در گروه «سرنوشت پویا» صادقانه همکاری می‌کند؛ تو درخشان، دوست‌داشتنی، دلسوز و مهربان هستی! همیشه با عقل سلیم، خونسردی و رفتار ملایمت‌آمیزت، مرا تحت تأثیر قرار داده‌ای.

زیباترین احساسات خود را به دخترناتنی‌ام کارین^{۱۱}، دامادم راب^{۱۲} و نوه‌های عزیزم نوح^{۱۳} و لیلیا^{۱۴} تقدیم می‌کنم! شما هدیه‌های عشق و شادی هستید! ازدواج دنیس، نعمت گران‌قدر گسترده‌شدن خانواده را به ارمغان آورد! از این بابت، بسیار شکرگزارم!

از خواهرم جودی^{۱۵}، مدیر انتشارات هسمارک^{۱۶}، که با لطف خود این کتاب را منتشر کرده است، سپاسگزارم! او پیوسته مرا حمایت می‌کند تا بتوانم به مردم خدمت کنم.

اعضای گروه در شرکت سرنوشت پویا، افراد خارق‌العاده‌ای هستند که همگی متعهد شده‌اند تا با روش‌های مثبت، دنیا را متحول کنند. از همهٔ آنها (تریس^{۱۷}، سابрина^{۱۸}، سلین^{۱۹}، اریک^{۲۰} و کی‌لا) قدردانی می‌کنم.

تریس هاسکین شایستهٔ تشکر و قدردانی ویژه است؛ زیرا با عشق و توجه خاصی که به این کتاب نثار کرد، آن را ارزشمندتر ساخت. او با استعداد استثنائی‌اش، همیشه مرا شگفت‌زده می‌کند.

با تشکر از مشاور و دوست عزیزم، باب پروکتور که مرا در این مسیر شگفت‌انگیز هدایت کرد!
با تشکر از براین پروکتور که همیشه به‌عنوان دوستی ارزشمند، در کنارم حضور دارد! حضور او
همواره به من حس آسودگی خیال می‌دهد.

از جین لوول^{۲۱} هم تشکر می‌کنم! او به‌عنوان کارمند همکاری‌اش را آغاز کرد؛ اما به‌سرعت باهم
دوست شدیم. دوستی ما یکی از بزرگ‌ترین نعمت‌های زندگی‌ام بوده است. هم‌سن‌وسال نیستیم؛
ولی او مطمئناً خواهر معنوی من است.

اما فیلیپ گلدفاین دوست و همکارم در بسیاری از برنامه‌ها؛ از تو به خاطر مهارت الهام‌بخشی‌ات
قدردانی می‌کنم! تو نمونه بارز اصولی هستی که در این کتاب نوشته‌ام.

درنهایت، از میگ^{۲۲}، دوست بسیار گرامی‌ام، تشکر می‌کنم و این کتاب را به وی تقدیم می‌کنم! او
برای این کتاب از جان مایه گذاشت و مرا در آفرینش آن راهنمایی کرد. او همیشه مظهر شادی و
عشق بوده است.

میگ؛ دوست عزیزم؛ دوستت دارم و از تو ممنونم!

پیشگفتار: راه حل های پادشاهی شما

مدت ها در انتظار «اصل خواستن» بوده ایم. این پیام، با محتوای کتاب های دیگری که می خرید، فرق دارد و نباید ویژگی عملیاتی بودن اصول آن را دست کم بگیرید.

امتیاز این کتاب، روش عملگرایانه مؤثر و درعین حال، ساده آن است که اگر پیگیر آن باشید، می تواند زندگی شما را تغییر دهد. احتمالاً درباره «رشد فردی» قبلاً مطالعه کرده اید؛ به هر حال، چیزی که در این کتاب می آموزید، قبلاً زندگی من و افراد دیگری را متحول کرده است؛ شاید زندگی شما را نیز دگرگون کند.

البته خواندن این کتاب کافی نیست. اگر می خواهید آینده خود را تغییر دهید، باید بخواهید!

مقدمه

سال ۱۹۸۹ در یک شرکت طراحی و چاپ در تورنتو، واقع در اونتاریو کانادا، کار می‌کردم. یک روز مدیرمان دستور داد که همه کارمندان، باید در سمینار رشد فردی شرکت کنند. تصورم این بود که یک سمینار کلیشه‌ای بیهوده، وقت ارزشمندم را خواهد گرفت. اما با وجود تلاش بسیار، نتوانستم از حضور در آن، شانه خالی کنم.

روز سمینار فرارسید. برای نشان دادن اعتراضم به حضور اجباری در سمینار، با تأخیر به سالن اجتماعات رفتم. هنگامی که رسیدم، ظرفیت سالن تکمیل شده بود. توجه مجری برنامه به من جلب شد و گفت: «خانم جوان! اینجا یک صندلی خالی است». همه سرشان را برگرداندند تا مرا نگاه کنند. درحالی که از خجالت سرخ شده بودم، جلوتر رفتم و روی صندلی نشستم. اما از سرِ لجبازی، به خودم قول دادم که به هیچ‌یک از حرف‌های باب پروکتور (سخنران برنامه) گوش ندهم. آن روزها، نگرش بدی نسبت به زندگی و اطرافیانم داشتم. اما متوجه نبودم که چه رویکرد مخربی در پیش گرفته‌ام. پس از آنکه سخنرانی آغاز شد، رفته‌رفته توجهم به کلمات جلب شد؛ تاجایی که انگار جادو شدم. گویا پیام جملات از لایه محافظ نامرئی‌ام می‌گذشت و در وجودم نفوذ می‌کرد. انگار سخنران مستقیماً به من خیره شده بود و با من صحبت می‌کرد! نهایتاً وقتی جمله‌ای از «ورنون هووارد» نقل کرد، بیش‌از پیش مرا برانگیخت: «هنگامی که خودت هم خبر نداری که در زندان هستی، نمی‌توانی از زندان بگریزی!».

یک‌باره لحظاتی از زندگی‌ام جلوی چشمانم ظاهر شد و از زاویه جدیدی، خاطرات بدم را تماشا کردم: «شرمساری به‌خاطر زندگی در یک خانه محقر، خجالت‌کشیدن در مدرسه به‌خاطر لباس‌های دست‌دوم و کهنه‌ای که می‌پوشیدم و حس حقارت بابت نمرات پایین کارنامه».

وقایع مختلف در ذهنم به‌سرعت درحال تحلیل‌شدن بود و به نتایج جدیدی می‌رسیدم. گویا همیشه به‌جای پذیرفتن واقعیت‌ها و اشتباهاتم، بهانه‌های دیگری آورده بودم.

درست ردیف جلوی سالن اجتماعات، درحال اصلاح نگرشم به جهان بودم و نمی‌دانستم چقدر زندگی‌ام تغییر می‌کند و بدون قضاوت خاصی، به زندگی‌ام فکر می‌کردم. خیلی خوشحال نبودم؛ ولی با نگاه جدیدی به آینده می‌اندیشیدم. انگار چیزهای بیشتر و بهتری می‌خواستم. برای نخستین بار متوجه شدم که من هم می‌توانم مسیر زندگی‌ام را تغییر دهم.

همان‌طور که آن لحظه، تصور نمی‌کردم که آن اتفاق کوچک تا این حد زندگی‌ام را دگرگون کند، شاید شما هم الآن باور نداشته باشید که این کتاب چه تأثیری می‌تواند روی شما داشته باشد. در فصل‌های آتی شما را از رموز تأثیرگذار موفقیت، آگاه می‌سازم.

همین الآن همه چیز برای رسیدن به آرزویتان آماده است.

(یادداشت: جمله‌ی مذکور، بسیار ارزشمند است! حواستان را جمع کنید!).

با شیوه‌های بسیار تأثیرگذار و آسانی که به تدریج در این سال‌ها آموخته‌ام، شما هم می‌توانید مسیر زندگی خود را تغییر دهید و به بهترین نتایج برسید. پس به زودی با یکی از اصول زندگی که احتمالاً از چشمتان پنهان مانده بوده، آشنا می‌شوید: «اصل خواستن».

برای تغییر سرنوشت آماده‌اید؟

«ایمان، یعنی برداشتن اولین قدم؛ حتی وقتی تمام پله‌ها را نمی‌بینید».

مارتین لوتر کینگ^{۲۲}

بخش ۱: تصوّر کنید!

شهر کتاب (nbookcity.com)

فصل یک: معنای خواستن

با استفاده از قوانین طبیعت، هر چیزی را که می‌خواهید، به دست بیاورید. شاید شنیدن این جمله، کمی نامتعارف به نظر برسد؛ ولی صحت دارد. بسیاری از افراد کاردان در جهان همان کاری را انجام داده‌اند که قرار است اینجا یاد بگیرید. آنها نتایج خارق‌العاده‌ای رقم‌زده‌اند و زندگی عالی و رضایت‌بخشی دارند. پس شما هم می‌توانید!

تنها کاری که باید انجام دهید این است که بدانید چه می‌خواهید. سپس قاطعانه آن را بخواهید، هر چه بیشتر، بهتر!

ممکن است بپرسید: «گستاخانه نیست که مثل طلبکارها، چیزی از جهان بخواهیم؟ درحالی‌که خیلی‌ها در مواجهه با چیزهای کوچک‌تر، عقب‌نشینی می‌کنند».

این عکس‌العمل به‌خاطر این است که شما دقیقاً معنای درخواست را نمی‌دانید. براساس فرهنگ لغات، معنای درخواست چنین است:

درخواست (اسم):

تقاضا، استدعا، طلب‌کردن، سفارش‌دادن.

بله؛ هر عملی عکس‌العملی دارد. وقتی «تقاضا» می‌کنید، به شما پاسخ می‌دهند. امتحان کنید! در فروشگاه از فروشنده تقاضا کنید یک بسته چای به شما بدهد؛ در رستوران غذای خود را «سفارش» بدهید و منتظر بمانید تا حاضر شود و ...

همین الآن امتحان کنید!

هر چیزی می‌خواهید، درخواست کنید!

شما باید «بااصرار» یک «خواسته» را بخواهید. خواسته چیزی است که می‌خواهید بدان برسید. پس بدون اینکه به نتیجه خواستن و مشکلاتی که در راه است فکر کنید، بااصرار بخواهید! انگار این کار باید انجام شود. وقتی شما چیزی را به جهان «سفارش» می‌دهید، حتماً در پاسخ، چیزی برایتان ارسال خواهد کرد.

اکنون می‌پرسید: «چطور می‌توانیم از اصل خواستن برای برآورده‌شدن آرزوها استفاده کنیم؟». پاسخ ساده است؛ «**بخواهید!**» ولی مانند هر کاری باید روند منطقی آن را دنبال کنید.

هر چیزی از خواستن آغاز می‌شود. اما پس از آن باید خواسته خود را به رسمیت بشناسید و آن را به

«درخواست» تبدیل کنید؛ وگرنه خواسته‌تان به یک ایده فراموش شده تبدیل می‌شود. جایی خواندم که ایده‌ها مانند ماهی می‌لغزند؛ اگر آنها را سریعاً صید نکنید، فرار می‌کنند.

فرایند تبدیل خواسته به درخواست، چهار گام دارد.

چهار گام:

بخواهید!

تصمیم بگیرید!

مهر بورزید!

درخواست کنید!

گام اول: بخواهید!

خواسته چیزی است که شما آرزو می‌کنید و برای رسیدن به آن، میل آتشین دارید. پس پذیرای خواسته خود باشید و آن را به رسمیت بشناسید! به آنچه شما را ترغیب می‌کند، توجه کنید! اگر خواسته‌ای دارید، می‌توانید به آن دست یابید.

هرچند این مرحله آسان به نظر می‌رسد؛ اما بسیاری از افراد از آن عبور نمی‌کنند. زیرا به جای اینکه به خواستن آرزوی خود فکر بکنند، به «چگونگی» تحقق آن فکر می‌کنند. اما مهارت مهم در اصل خواستن این است که فقط به خود عمل خواستن فکر کنید. نیازی به دانستن چگونگی تبدیل آن به واقعیت نیست. دانستن چگونگی، مثل این است که گاری را جلوی اسب ببندیم. آیا فایده‌ای دارد؟

تصور نحوه عیان کردن یک آرزو در مرحله اول، کار نادرستی است. وقتی خواسته‌ای، خود را به صورت فکر یا حس به شما نشان می‌دهد، از منبع لایزال «کائنات» سرچشمه گرفته است. وقتی این اتفاق می‌افتد، باید از خود بپرسید: «آیا واقعاً چنین چیزی را می‌خواهم؟». اگر باوجود اینکه نمی‌دانید چطور باید به آرزوی خود برسید، باز هم پاسخ مثبت می‌دهید، شما آماده برداشتن گام بعد هستید؛ پس تصمیم بگیرید!

گام دوم: تصمیم بگیرید!

گام دوم، گرفتن یک تصمیم قاطع برای رسیدن به خواسته است. افراد اغلب در تصمیم‌گیری مردد هستند. زیرا بسیاری از ما درست تصمیم گرفتن را یاد نگرفته‌ایم و به آن اهمیت نمی‌دهیم.

حالا چطور باید تصمیم بگیریم؟

پیش از این و در مرحله اول، از خود پرسیدید: «آیا واقعاً چنین چیزی را می‌خواهم؟». وقتی پاسختان مثبت شد، گام دوم را برداشتید. حالا باید براساس پاسخ مرحله نخست و به دور از بهانه‌جویی و منفی‌بافی، گام دوم را بردارید و تصمیم بگیرید. اگر با موفقیت این کار را انجام دهید و افکار بازدارنده را کنار بزنید و همچنان حس مثبت خود را درباره خواسته‌ای که داشتید حفظ کنید، یعنی تصمیم خود را گرفته‌اید و گام دوم را برداشته‌اید؛ گامی که نماد موفقیت در یکی از مراحل مهم زندگی است. همه رخدادهای این جهان، در نتیجه «تصمیم» برای تحقق بخشیدن، اتفاق افتاده‌اند.

گام سوم: مهر بورزید!

گام سوم در این فرایند، نیازمند «مهر ورزیدن» است. وقتی تصمیم می‌گیرید که خواسته شما لیاقت توجهتان را داشته باشد، آن را در خودآگاه خود جای می‌دهید؛ گویا بذری را در باغ پرثمر ذهن خود می‌کارید! وقتی آن را کاشتید، با مراقبت روزانه، پرورشش می‌دهید و با آب‌دادن، مهرورزی می‌کنید. وقتی مهر می‌ورزید، انرژی مثبت ایجاد می‌کنید. پس به خودتان هم مهر بورزید؛ زیرا برای شکوفایی ضروری است.

بذر آرزو با عنصر زمان بیگانه است. کسی نمی‌داند چقدر طول می‌کشد تا یک آرزو برآورده شود. باید نسبت به زمان بی‌توجه باشید و فقط با خود بگویید: «فعلاً که حال بذر عالی است و به‌خوبی، زیر انوار طلایی خورشید، رشد می‌کند».

گام چهارم: درخواست کنید!

گام چهارم در این فرایند، جای‌گذاری خواسته شماست. تاکنون، آرزو کردید، تصمیم گرفتید و مهرورزی کردید تا بذر آرزویتان رشد کند. اکنون با قدرت اراده کنید تا با همراهی کائنات، آن را شکوفا کنید. وقتی درخواست می‌کنید، سرنوشت خود را عیان می‌کنید. این مصداق ایمان داشتن است. با تکمیل این فرایند، ایمان شما استوار می‌شود و خواسته‌تان تحقق می‌یابد.

خواستن، همه دودلی‌ها را برطرف می‌کند.

آیا تاکنون، از خودتان پرسیده‌اید که چرا برخی با وجود تلاش و صرف انرژی بسیار نمی‌توانند به خواسته خود برسند و درست در آخرین مرحله، مانعی سر‌راهشان سبز می‌شود؟ مثل تیم فوتبالی که قدرتمندانه همه رقیبان را شکست می‌دهد؛ اما در بازی فینال و در ضربات پنالتی، ناباورانه

شکست می خورد.

پاسخ این سؤال جالب است: «افراد به جای اینکه آخرین قدم برای تحقق اهداف را خودشان بردارند، اجازه می دهند شرایط بیرونی اتفاقات را به آنها تحمیل کند».

هر چیزی که انسان می سازد، از یک خواسته سرچشمه گرفته است و زمانی، یک چیز ناملموس و خیالی بوده است؛ تا اینکه یک نفر تصمیم می گیرد و آن را به واقعیت تبدیل می کند.

تا زمانی که آن فرد نخواهد، هیچ خواسته، تصمیم، فکر و آرزویی به ثمر نمی نشیند. شما باید برای تحقق خواسته های خود با شور و هیجان تصمیم بگیرید و در طول مسیر رسیدن به آرزوها، از فرط خوشحالی در پوست خود نگنجید. وقتی پیوسته افکار مثبت داشته باشید، دستیابی به خواسته هایتان قطعی است.

واقعاً مهم نیست خواسته شما چه باشد. اصل مهم این است که طوری رفتار کنید که انگار در حال حاضر به خواسته خود رسیده اید. وقتی خواسته ای را طلب می کنید، آن را به پروروانید. در اینجا مثالی از نحوه عملکرد آن می آورم.

تصور کنید که در یک رستوران نشسته اید و خدمتکار نزد شما می آید. شما سفارش می دهید و سر جای خود منتظر می مانید تا غذا حاضر شود. وقتی مشتاقانه انتظار می کشید، نگران نیستید که آیا خدمتکار غذای شما را می آورد یا نه! مرتباً به سمت آشپزخانه نمی روید تا خدمه رستوران را به دلیل نیاوردن غذا سرزنش کنید. در عوض، صبورانه سر جای خود می نشینید و با دوستان خود گپ می زنید تا غذای شما حاضر شود. زیرا می دانید که سفارش شما به زودی آماده می شود.

وقتی درخواست می کنید، دیگر نمی توانید آن را نادیده بگیرید و رد کنید. تعریف واژه درخواست را به خاطر داشته باشید.

درخواست (اسم)

تقاضا، استدعا، طلب کردن، سفارش دادن.

باز هم می گویم: شما باید «با اصرار» یک «خواسته» را بخواهید.

این واقعیت که شما قادر به خیال پردازی درباره خواسته خود هستید و می توانید با تخیل خود، آن را به وجود آورید، حکم می کند که باید برآورده شود. چیزی را که در سر می پروروانید، حتماً دست یافتنی است.

مهم این است که بدانید این فرایند درباره هر چیزی به خوبی جواب می‌دهد؛ از عیان کردن یک خانه رؤیایی تا آشکارساختن یک دوست خوب!

حیوانات خانگی بهترین تصویر را از نحوه عملکرد اصل خواستن ارائه می‌کنند. هنگامی که سگ‌ها چیزی مثل غذا، گردش و خاراندن پشت گوش خود را می‌خواهند، خواسته خود را با اصرار ابراز می‌کنند. انتظار دارند که غذایشان را بدهیم یا آنها را به گردش ببریم و یا اینکه پشت گوششان را بخارانیم؛ درحالی که گویا می‌دانند با اصرار کردن، به خواسته‌هایشان می‌رسند.

آیا آنها با لحنی خشمگین درخواست می‌کنند؟ خیر؛ آنها با لحنی سرشار از اعتماد، عشق و امید درخواست می‌کنند. آنها بر خواسته خود پافشاری می‌کنند و به گونه‌ای درخواست می‌کنند که انگار باید زودتر حقشان را بدهیم. حیوانات این را می‌فهمند و می‌دانند که خواسته آنها برآورده خواهد شد.

درمقابل، بعضی انسان‌ها وقتی درخواست می‌کنند و خواسته‌شان برآورده نمی‌شود، عقب‌نشینی می‌کنند. آرزویشان را رها می‌کنند و برابر این باور که «حتماً تقدیر این‌طور بوده»، مغلوب می‌شوند. ولی خوشبختانه با درک اصل خواستن، اوضاع تغییر خواهد کرد.

در دوران کودکی به طور غریزی اصل خواستن را می‌فهمیم؛ اما هرچه بزرگ‌تر می‌شویم، شرایط خانواده و جامعه باعث فراموشی این اصل می‌شود. رابرت ای. راسل^{۲۴} می‌نویسد: «شما (به عنوان کودک) با لحن متکبرانه‌ای، چیزهایی خواسته‌اید که به شما آرامش عاطفی و جسمی داده‌اند».

وقتی برای اولین بار درباره درخواست کردن شنیدم، برایم عجیب بود که چطور این فرایند گستاخانه و خودپسندانه، برای بعضی‌ها این قدر جذاب است؛ تا اینکه داستان جالبی درباره اصل خواستن شنیدم:

دو فروشنده برای یک جلسه کاری، به دفتر بازرگانی رفتند. پشت سر بازرگان، تابلویی بود که روی آن نوشته شده بود: «من ۲۵۰ هزار دلار می‌خواهم». در طول جلسه، هیچ‌یک از آن دو، به تابلو اشاره‌ای نکردند؛ تا اینکه چند ماه بعد دوباره به دفتر بازرگان رفتند. این بار روی دیوار، تابلوی دیگری بود که روی آن نوشته شده بود: «من یک میلیون دلار می‌خواهم».

افزایش ناگهانی از ۲۵۰ هزار دلار به یک میلیون دلار توجه آنها را به خود جلب کرد. بالاخره یکی از آن دو، ماجرای تابلوها را از بازرگان پرسید. بازرگان لبخندی زد و گفت: «سال‌ها پیش، دوستی نحوه

عملکرد اصل خواستن را به من آموخت. آن روز، وقتی به خانه برگشتم، تابلویی طراحی کردم و از کائنات، صدهزار دلار درخواست کردم. هرچند کار باورنکردنی و عجیبی به نظر می‌رسید، ولی تصور کردم حداقل می‌تواند، اعتماد به نفسم را بالا ببرد. اما درعین ناباوری، به صدهزار دلار رسیدم. شگفت‌زده شده بودم. با خودم فکر کردم که اگر به صدهزار دلار رسیده‌ام، حتماً به مبالغ بیشتر هم خواهم رسید. پس تابلوی جدیدی طراحی کردم؛ با این محتوا که «۲۵۰ هزار دلار می‌خواهم». درنهایت، به آن نیز رسیدم و اکنون یک میلیون دلار می‌خواهم. بنابراین، فهمیدم که این روش به صورت یکسان، برای هر مقدار پولی که بخواهم، با همان میزان انرژی جواب می‌دهد».

پس از شنیدن این ماجرا، آن دو فروشنده هم تابلوهایی برای خود طراحی کردند و درنهایت هر دوی آنها نیز به خواسته‌های خود رسیدند.

وقتی این روایت را شنیدم، شگفت‌زده شدم و اصل خواستن، برایم معنا پیدا کرد. عصر همان روز، من هم تابلویی برای خودم طراحی کردم و بدون اینکه برنامه اقتصادی خاصی چیده باشم، حقوق ماهانه خود را دو برابر چیزی که بود تصور کردم و آن را روی تابلو نوشتم.

چند روز به تحقق چنین خواسته‌ای فکر کردم؛ به اینکه با این افزایش حقوق، چقدر از بار مشکلاتم کاسته خواهد شد. هرچه بیشتر به تابلو نگاه می‌کردم، بیشتر درگیر این بازی می‌شدم و بیشتر آن را باور می‌کردم. بله؛ من هم نهایتاً به خواسته‌ام رسیدم.

پس هرچه بیشتر، از قدرت تخیل خود استفاده کنید و دنیای خود را بسازید! اول در ذهن خود و بعد در واقعیت ... ! بنابراین بدون هیچ محدودیتی آرزو کنید! ناپلئون هیل^{۲۵} در کتاب خود با نام «بیندیشید و ثروتمند شوید!» این موضوع را تأیید کرده است: «به راحتی می‌توانید بپذیرید که فقیر و بیچاره هستید؛ پس به همین راحتی، فقیر و بیچاره می‌شوید. حالا به راحتی بپذیرید که ثروتمند و خوش بخت هستید؛ پس به همین راحتی ثروتمند و خوش بخت می‌شوید!».

مدت زمان عیان‌سازی یک خواسته قابل پیش‌بینی نیست. واقعیت این است که تا هر زمانی که لازم باشد، طول می‌کشد. وظیفه شما این است که به گونه‌ای رفتار کنید که انگار خواسته شما برآورده شده است. به این فرایند اعتماد کنید!

تمرین:

به خواسته‌های خود فکر کنید! چه چیزی دوست دارید؟ دوست دارید چه کار کنید؟ دوست دارید

چه چیزی را تجربه کنید یا داشته باشید و یا به دست آورید؟ خواسته‌های سابق خود را زنده کنید! با رؤیاهای گم‌شده خود دوباره ملاقات کنید و شعله‌های قدیمی را برافروزید تا شعله‌های اشتیاق جدیدی خلق کنید.

شما خالق و معمار زندگی خود هستید!

زمانی که هنوز افکار شما درگیر جزئیات بی‌اهمیت زندگی نشده است، سکوت کنید و بگذارید ذهن شما آزادانه پرسه بزند. درواقع، بگذارید ایده‌هایتان اوج بگیرند. رؤیاهای فراموش‌شده دوران کودکی خود را بازیابی کنید. آیا آن تخیلات را هنوز به یاد می‌آورید؟ با چنین افکاری، جان دوباره‌ای به رؤیاها ببخشید. باید به سادگی آن چیزی را که دوست دارید، تجسم کنید!

اگر می‌توانستید هر چیزی را که می‌خواهید، به دست بیاورید؛

دوست داشتید که ...

چطور زندگی کنید؟

کجا زندگی کنید؟

چه جور خانه‌ای داشته باشید؟

روابط و معاشرت‌هایتان چطور باشد؟

چه سرگرمی‌هایی داشته باشید؟

درآمدتان چقدر باشد؟

کجا کار می‌کردید؟

چطور سفر می‌کردید؟

چگونه هدیه می‌دادید؟

«هر چیزی را که ذهن بشر تصور می‌کند و بدان باور دارد، به دست خواهد آمد».

ناپلئون هیل

فصل دو: ساختار خواسته مطلوب

همه ما تابه حال چنین چیزهای را دیده‌ایم:

پسربچه‌ای که در مغازه بدقلقی می‌کند؛ چون پدرش برای او آب‌نبات نخریده است. یا مدیری که سر کارمندانش داد می‌زند؛ زیرا شرکتش به اهداف سالانه نرسیده است.

چرا این افراد نتوانسته‌اند به آنچه می‌خواهند برسند و چرا بسیاری از افراد از ماحصل کار خود راضی نیستند؟ شاید آنها انتظارات غیرواقعی دارند و به اندازه کافی تلاش نکرده‌اند تا به خواسته خود برسند.

اما من به شما می‌گویم که دلیل آن، هیچ‌یک از این موارد نیست. ما اغلب اوقات به جای بررسی روش‌ها از زوایای جدید، به روش‌های قدیمی با کارآمدی کمتر تکیه می‌کنیم. وقت آن رسیده است که رویکرد متفاوتی ایجاد کنیم و «درخواست‌های معینی» ارائه کنیم.

درخواست شما باید ...

- الهام گرفته از خواسته‌های شما باشد.

- متمرکز باشد.

- روشن و واضح باشد.

- برای شما سودمند باشد.

- برای دیگران مفید باشد.

- منطقی باشد (نباید فراتر از حیطه احتمالات باشد).

- محسوس باشد.

اگر از این معیارها پیروی کنید، خواسته شما برآورده می‌شود. البته مدت زمان عیان شدن آن دقیقاً مشخص نیست. اگر علاقه‌مند هستید که درخواست خود را عیان کنید، طوری رفتار کنید که انگار پیش از این به خواسته خود رسیده‌اید.

باید با اعتماد به نفس بالا بدانید که درخواست شما آشکار خواهد شد. پس تصور کنید که در حال حاضر به آن رسیده‌اید. رؤیاپردازی، گواه این است که خواسته‌های ما دارای قابلیت تبدیل به واقعیت هستند.

به واژه «حتماً» دقت کرده‌اید؟ معنای آن با «شاید» فرق می‌کند. مسلماً اگر شما از این راهنمایی‌ها

پیروی کنید، خواسته خود را عیان خواهید کرد. البته، واقعاً برای پیروی از راهنمایی‌ها، باید عملاً به آنها بپردازید. اصل خواستن با «قانون جذب» تفاوت دارد. در اصل خواستن، پیش از تصور کردن، باید آگاهانه بدانید که چه چیزی می‌خواهید و به برآورده شدن آن ایمان داشته باشید.

مثلاً اگر در رؤیای یک خانه ساحلی به سر می‌برید، با تخیل خود، تصویرسازی ذهنی را شروع کنید! دوست دارید خانه جدید شما چه خصوصیتی داشته باشد؟ چند اتاق خواب دارد؟ آیا پارکینگ دارد؟ استخر چطور؟ مشرف به کدام سمت است؟ آیا طلوع یا غروب خورشید را می‌بینید؟ همسایگان جدید شما چطور هستند؟

پرسیدن این دست سؤالات به تعیین خواسته‌های شما کمک می‌کند. تصویرسازی چیزهایی که می‌خواهید، برای اصلاح تخیلات شما مفید است. شما باید معمار زندگی خود شوید و تا می‌توانید تخیلات خود را آکنده از جزئیات کنید. این مسائل، بخش‌های فنی و پایه‌ای درخواست شما را تشکیل می‌دهد.

وقت آن رسیده است که با افزودن عواطف و تجربیات به تصویرسازی خود، موتور تخیلات را راه بیندازید. در ذهن خود، در خانه جدیدتان زندگی کنید! تصور کنید که یک روز صبح در خانه جدید خود از خواب بیدار می‌شوید! یک فنجان قهوه نوش جان می‌کنید. عطر قهوه را در آشپزخانه حس کنید! تصور کنید جلوی ظرف شویی آشپزخانه ایستاده‌اید و ظرف می‌شوید. گرمای آب را روی دستانتان حس کنید! تصور کنید که به پنجره خیره می‌شوید و چشمتان به قایق بادبانی در حال حرکت می‌افتد. تولد فرزندان را در ساحل شنی جشن می‌گیرید و صدای خواندن ترانه «تولدت مبارک!» را می‌شنوید. حتی بوی گوگرد شمع‌های خاموش شده به مشامتان می‌رسد. آن قدر واضح و روشن تصور کنید که حقیقتاً درگیر آن شوید!

هنگامی که تصورات ذهنی توأم با عواطف خود را حس می‌کنید، باید برای عمل کردن، دست‌به‌کار شوید.

سال‌ها قبل، من و همسرم تصمیم گرفتیم به خانه جدیدی برویم. بنابراین با یکدیگر، خانه رؤیایی خود را تصور کردیم؛ تجربه بی‌نظیری بود. فهرستی از ویژگی‌های موردنظر خود را تهیه کردیم. سپس در اینترنت جستجو کردیم. هرچند هیچ‌یک از گزینه‌ها با تصویری که در ذهن خود داشتیم مطابقت نداشت، ولی حس مثبتمان را حفظ کردیم و همچنان با تصور خانه رؤیایی خود، به

جستجو ادامه می‌دادیم. تا اینکه یک روز سرد پاییزی، موقع جستجوی اینترنتی و فقط برای کنجکاوی و سرگرمی، موارد گران‌تر لیست عمومی فروش خانه‌ها را دنبال کردم. ناگهان به موردی برخوردیم که حس کردم خانه بعدی‌مان را پیدا کرده‌ام. درحالی که قیمت آن، دوبرابر قیمت چیزی بود که می‌خواستیم؛ ولی حس متفاوتی به آن داشتم. پس تصمیم گرفتیم با هماهنگی مشاور املاک، سری به خانه بزنیم.

لحظه‌ای که به در ورودی خانه رسیدیم، هیجان عجیبی داشتم؛ شبیه همان حسی که هنگام تصویرسازی ذهنی خانه رؤیایی‌مان تجربه می‌کردم. شاید باور نکنید! ولی با پیروی از اصل خواستن، آن خانه را خریدیم. اول نمی‌دانستیم چطور باید مبلغ آن راپردازیم. قیمت اعلام‌شده خانه، خیلی بیشتر از چیزی بود که مهیا کرده بودیم. ولی با به‌کارگرفتن شیوه‌های اصل خواستن، نه‌تنها آن خانه را خریدیم، بلکه موقع نگارش همین کتاب، با خوشحالی بسیار در آن سکونت کردیم. زمان مفیدی که برای تصویرسازی خانه موردعلاقه خود صرف می‌کنیم، فرایند تبدیل آن به واقعیت را سرعت می‌بخشد.

شما هم می‌توانید این کار را برای خانه رؤیایی خود انجام دهید. برای هر چیزی که می‌خواهید، این کار را انجام دهید! برای هر چیزی ...!

«وقتی از کائنات درخواست می‌کنید، نیازی نیست نحوه شکل‌گرفتن و مدت‌زمان آن را بدانید؛ فقط بدانید که قطعاً می‌شود. ایمان داشته باشید!».

پگی مک‌کل^{۲۶}

تمرین:

دوباره سراغ فهرستی که قبلاً تنظیم کرده‌اید، بروید و با ایده‌های خود بازی کنید. هر درخواست را با توجه به معیارهای اشاره‌شده ارزیابی کنید. برای تمرین خود وقت بگذارید؛ چون بخش مهمی از این فرایند است. این کار را به تعویق نیندازید. همین حالا تمرین کنید! مطمئن هستم که بعداً از من تشکر می‌کنید. پس زودتر شروع کنید!

«هدفی که به‌درستی تعیین شده، به نیمه راه رسیده است».

فصل سه: چه چیزی را دوست دارید؟

شما این قدرت را دارید که با فکر و تخیل خود، قاطعانه تصمیم بگیرید که چه چیزی می‌خواهید و آن را خلق کنید. به خاطر همین، این قدر شیفته اصل خواستن شده‌ام. برخی می‌گویند ذهن، قدرتمندترین نیروی کائنات است. پس از آن استفاده کنید!

تخیل خود را به کار بیندازید و تصویر چیزهایی را که می‌خواهید، در ذهن خود خلق کنید و به چیزهایی که نمی‌خواهید، اصلاً فکر نکنید. اگر به‌درستی این کار را انجام دهید، خواسته شما «جذب» می‌شود.

تصمیم بگیرید که چه چیزی می‌خواهید!

بیایید یک بازی کنیم! تصور کنید پشت فرمان خودروی رؤیایی خود نشسته‌اید و به‌نرمی حرکت می‌کنید. یا تصور کنید با همسران در طبیعت بکر جنگل‌های استوایی، قدم می‌زنید. اگر فرایند خواستن را درست انجام دهید، تمامی این ایده‌ها به واقعیت تبدیل می‌شوند. به افراد ثروتمندی که زندگی مرفه و هدفمندی دارند، توجه کنید! آنها تفاوتی با دیگران ندارند. پس با صدای بلند تکرار کنید: «من لیاقت زندگی رؤیایی‌ام را دارم!». واقعیت این است که همه لیاقت زندگی رؤیایی خودشان را دارند.

همین حالا و همین جا قاطعانه تصمیم بگیرید که راه جدیدی را آغاز کنید. مطمئن باشید که چیزی از دست نمی‌دهید و در عوض، خیلی چیزها به دست می‌آورید.

«درخواست کردن» اشکال مختلفی دارد که با آگاهی از آنها، می‌توانید به خواسته‌های خود برسید. اینجا به چند نمونه از اشکال درخواست اشاره می‌کنم:

- **مطالعه:** من می‌خواهم روزی یک ساعت، به مطالعه درباره رشد مثبت بپردازم.
- **خانه:** من می‌خواهم صاحب خانه زیبایی شوم (اگر خانه موردنظر خود را پیدا کرده‌اید، آدرسش را هم بنویسید).

- **رفتار:** من می‌خواهم فرد دوست‌داشتنی، فهمیده و مهربانی باشم.

- **عشق:** من می‌خواهم بیش‌از پیش روابط عاطفی با همسرم را تقویت بکنم تا با خرسندی، کنار یکدیگر زندگی کنیم.

- **شغل:** من می‌خواهم مشتری‌های بیشتری جذب کنم.

- پول: من می‌خواهم درآمد ماهانه‌ام را چند برابر افزایش بدهم.

- سلامت و سعادت: من می‌خواهم در صحت و سلامت کامل باشم و با مصرف غذا و نوشیدنی‌های سالم، ورزش روزانه و خواب منظم، به جسم خود احترام بگذارم تا برای برآورده شدن خواسته‌هایم، قدم بردارم.

- اموال و دارایی: من می‌خواهم خودروی جدیدی بخرم و از آن لذت ببرم.

- معاشرت: من می‌خواهم از روابط دوستانه در زندگی‌ام لذت ببرم؛ روابطی که براساس احترام متقابل، عزت و قدردانی شکل گرفته باشد.

این نمونه‌ها را برای شما مطرح کردم تا با استفاده از قدرت تفکر و تخیل خود، به سمت خواسته‌هایتان سوق داده شوید. اینها فقط نمونه‌های کلی درخواست کردن هستند. شما می‌توانید با جزئیات بیشتری درخواست کنید. باید از خودتان بیشتر بخواهید تا به اهدافتان برسید. این زندگی شماست و اگر می‌خواهید از آن لذت ببرید، باید خودتان دست به کار شوید.

درخواست ناپلئون هیل

هنگامی که ناپلئون هیل نگارش کتابش را به پایان رساند، می‌دانست که ناشر، دنبال عنوان جذابی است تا نسخه‌های بیشتری از کتاب به فروش برسد. او هر روز عناوین مختلفی را که به ذهنش می‌رسید، می‌نوشت و در تماس روزانه‌ای که با ناشر داشت، به او اطلاع می‌داد. اما هیچ‌یک از پانصد عنوانی که ناپلئون فهرست کرده بود، برای ناشر جذاب نبود.

بالاخره روزی ناشر به او هشدار داد که تا فردا صبح عنوان نهایی را انتخاب کند؛ وگرنه کتاب با این عنوان منتشر خواهد شد: «مغزت را به کار بینداز و پول دریاور!».

ناپلئون با عصبانیت پاسخ داد: «می‌خواهی با این عنوان مرا تخریب کنی؟!». ناشر محکم ایستاد و گفت که شرایط صرفاً همین‌طور خواهد بود. پس از وی خواست تا روز بعد یک عنوان مناسب بیابد. آن شب، ناپلئون پریشان بود و به عنوان مناسبی برای کتاب فکر می‌کرد. خواسته‌های او به ذهن ناخودآگاهش خطور می‌کرد؛ اما به نتیجه‌ی روشنی نمی‌رسید. از این وضعیت برافروخته شده بود. با خود فریاد زد و خطاب به ذهنش گفت:

«من و تو سال‌هاست که باهم هستیم. تو کارهای بسیاری برایم انجام داده‌ای. اما من باید امشب یک عنوان یک‌میلیون دلاری پیدا کنم. می‌فهمی؟!».

فریادهای ناپلئون آن قدر بلند بود که همسایه‌اش چیزی را به دیوار خانه او کوبید تا ساکت شود. بعد از این، کمی احساس آرامش کرد؛ گویا ناخودآگاهش، پیام را دریافت کرده بود. پس به اتاق خوابش رفت تا کمی استراحت کند. تا اینکه نیمه‌شب از خواب پرید و عنوانی را که همان لحظه ذهن ناخودآگاهش ارسال کرده بود، نوشت. فوراً با ناشر تماس گرفت. ناشر با صدای خواب‌آلوده‌ای پاسخ داد: «به چه جراتی نیمه‌شب با من تماس می‌گیری؟». ناپلئون با شادی فریاد زد: «پیدا کردم. عنوان یک میلیون دلاری این است: بیندیشید و ثروتمند شوید!». ناشر عنوان را پسندید. این طور شد که آنها کتاب را منتشر کردند و میلیون‌ها نسخه از آن به فروش رفت.

ما در جهانی زندگی می‌کنیم که همه چیز در دسترسمان است؛ همان طور که در دسترس ناپلئون هیل هم بود. پس اگر می‌خواهید، درخواست کنید!

سال‌ها پیش ناشری با من تماس گرفت تا پیشنهاد نوشتن یک مجموعه چندجلدی را بدهد. در گفتگویی که داشتیم، ناشر به زمان تحویل نسخه دست‌نویس اشاره‌ای نکرد (تعیین موعد مقرر برای تحویل کار، معمولاً افراد را به اقدام فوری وامی‌دارد). از این رو، برنامه مشخصی برای روند کار نداشتم. اواخر اکتبر، ناشر با من تماس گرفت و از من خواست تا نسخه دست‌نویس را تا روز پانزدهم نوامبر تحویل دهم؛ درحالی‌که من به یک سفر کاری رفته بودم و نمی‌توانستم تا چند روز بعد به خانه برگردم.

اوایل نوامبر وقتی به خانه برگشتم، از خود خواستم تا این کتاب را طی یک هفته به اتمام برسانم. هنگامی که درخواست دادم، از اتمام نگارش کتاب در یک هفته اطمینان نداشتم. قبلاً این کار را انجام نداده بودم. با وجود این، چالش را پذیرفتم. همان طور که اصل خواستن حکم می‌کند، تصور کردم نگارش کتاب تمام شده است و باید شکرگزار تمام شدن آن باشم.

اواخر همان هفته، همسرم، عمه و شوهرعمه‌اش را به منزلمان دعوت کرده بود. قرار بود آنها عصر شنبه بیایند و تا یکشنبه بمانند. از آنجایی که همسرم آشپزی نمی‌کند، خودم به سرعت برنامه‌ریزی کردم. مواد غذایی را خریدم و برنامه غذایی مهمان‌ها را چیدم. صبح شنبه هم چند ساعتی را به نوشتن پرداختم و بعد مہیای پذیرایی از مهمان‌ها شدم. بعد از دو روز مهمان‌داری، بامداد سه‌شنبه، ساعت ۳ نیمه‌شب، بیدار شدم و به دفتر کار رفتم تا طی چند ساعت باقی‌مانده کتاب را بنویسم و نسخه دست‌نویس را به ویراستار برسانم. ساعت ۹ شب، نگارش کتاب تمام شد. روز موعد تحویل کتاب، پانزدهم نوامبر بود؛ ولی من دو روز زودتر نسخه ویرایش شده را به ناشر تحویل دادم.

اینجا یک نکته حائز اهمیت است:

وقتی از خود درخواست می‌کنید و خواسته شما برآورده می‌شود، رخداد بزرگ، به دست آمدن چیزی که می‌خواستید نیست؛ رخداد بزرگ، تبدیل شدن شما به یک انسان قدرتمندتر است.

تمرین:

این سؤال را در دفترچه یادداشت بنویسید و از خود بپرسید:

«خواسته‌های من در زمینه‌های مختلف زندگی چه چیزهایی هستند؟».

قدرت تخیل خود را آزاد کنید و تصور کنید به هر چیزی که بخواهید، می‌رسید. هر ایده‌ای را که به ذهنتان می‌رسد یادداشت کنید. شما باید تخیلات خود را پرورش دهید و بتوانید هر خواسته‌ای را تصور کنید.

«وقتی رسالت خود را کشف می‌کنید، آرزوهایتان هم متوجه می‌شوند که باید برآورده شوند. پس شما سرشار از شور و شوق می‌شوید و اشتیاق سوزانی برای تجربه کردن، در شما ظهور می‌کند».

دبلیو. کلمنت استون^{۲۸}

فصل چهار: بی‌اعتقادی را کنار بگذارید!

آیا صرفاً با تصور یک ایده و پیروی از قواعد اصل خواستن، برآورده شدن آن ممکن است؟ پس از چهل سال مطالعه درباره رشد فردی و با استفاده از نکات این کتاب و تجربیات شخصی، می‌توانم پاسخ این سؤال را صراحتاً بدهم: «بله».

با استفاده از ابزارهای قدرتمندی مانند ذهن و احساسات، می‌توانیم چیزهای ناپیدا را پیدا کنیم. اغلب با ذهن و احساسات خود، سناریوهای نامطلوبی در زندگی می‌سازیم. وقت آن است که این رفتارها را کنار بگذاریم و آگاهانه با پیروی از اصل خواستن، زندگی‌مان را هدایت کنیم.

آیا شما حق دارید به آنچه می‌خواهید برسید؟ بله؛ این حق مسلم شماست! فقط باید حقیقت خواسته خود را ببینید. البته دستیابی به آن نیازمند عمل کردن نیز هست. اما در حال حاضر، فقط در نظر داشته باشید که:

«آنچه در ذهن خود می‌بینید و در قلب خود حس می‌کنید، در دستان شماست».

وینسنت ونگوگ^{۲۱} نقاش مشهور هلندی می‌گوید: «نخست نقاشی‌ام را مجسم کردم؛ سپس رؤیای خود را نقاشی کردم». فیلسوف‌ها مباحث زیادی درباره تخیل مطرح کرده‌اند و چشم‌اندازهای مختلفی داشته‌اند؛ اما برای تحقق خیال، باید دست به عمل زد. این دو عنصر همیشه کنار هم هستند.

برای مثال به اولین کسی که در ذهن خود به اینترنت و فضای مجازی پرداخت، فکر کنید. او ایده‌ای داشته که به مرور با تلاش و کار، جامه عمل بدان پوشانده شده است.

این قاعده برای هر پیشرفتی روی کره زمین، صدق می‌کند. مهم نیست که ایده اولیه وینسنت ونگوگ، نسخه نهایی نقاشی شب پرستاره^{۲۲} بوده است یا نه. مهم این است که او نخست تصویر آن را مجسم کرده و بعد دست به قلم شده است.

مهم نیست که جرج لوکاس^{۲۳} فیلم نام‌آشنای «جنگ ستارگان» را آرزو کرده است یا نه؛ مهم این است که او دست به کار شده و اثرش را خلق کرده است.

مهم نیست که جی. کی. رولینگ^{۲۴} تمام جزئیات مجموعه کتاب‌های «هری پاتر» را در ذهنش داشته است یا نه؛ مهم این است که او اقدام کرده و کتابش را نوشته است.

برای دستیابی به رؤیای‌تان فقط لازم است که بخواهید و از اصل خواستن پیروی کنید و عمل کنید!

تنها چیزی که افراد را از دستیابی به رؤیایشان باز می‌دارد، خودشان هستند. افراد به معنای واقعی سدّ راه خود می‌شوند. آنها می‌گویند: «دوست دارم این کار را انجام دهم؛ اما نمی‌توانم. شاید کس دیگری بتواند اما من اصلاً نمی‌توانم». به این ترتیب، پیش از آنکه کاری را شروع کنند، تمام می‌کنند. آن دسته از افراد که کمی فراتر از این مرحله پیش می‌روند، در ذهنشان خواسته‌ها را تصوّر می‌کنند و می‌گویند: «نمی‌دانم چطور انجام دهم!». سپس ندای تحقیرآمیز درونشان شنیده می‌شود که می‌گوید: «آیا می‌توانی این کار را انجام دهی؟» یا «فکر کردی کی هستی؟! یا «تو؟ تو لیاقتش را نداری!» یا اینکه «تو که آن قدر خوب نیستی!».

گوش دادن به این قبیل ندهای بازدارنده و محدودکننده عقاید، هر لحظه رؤیای شما را سرکوب می‌کند؛ مگر اینکه احتمال بدهید که می‌توانید به رؤیای خود دست یابید. در این صورت، هنگامی که سروکله این ندها پیدا می‌شود، افکار شما محترمانه آنها را کنار می‌گذارد. هرچه بیشتر بخواهید، بیشتر لیاقت آن را به دست می‌آورید.

پس قلم به دست بگیرید و رؤیای خود را نقاشی کنید.

رؤیای خود را طوری تجسم کنید که انگار به آن دست یافته‌اید.

همین جا! همین حالا!

زمانی که کسب و کارم رشد خوبی کرده بود و تصمیم گرفته بودم گروه خود را گسترش دهم، هدف توسعه آن را مشخص کردم و فهرستی از اعضای که می‌خواستم به گروه اضافه کنم، تهیه کردم. تجسم کردم که به هدف خود رسیده‌ام (اکنون اعضای جدید، در گروه هستند). حتی موفقیت توسعه گروه را در «پاورلایف اسکرپت»^{۲۲} ثبت کردم و بارها و بارها به آن گوش دادم.

یک شب، وقتی روی تخت دراز کشیده بودم، در حالت خواب و بیداری، موفقیت کسب و کارم را مجسم کردم و یک ایده به ذهنم خطور کرد: «از جودی بخواه!».

خواهرم، جودی، کسب و کار خودش را با دل مشغولی‌های بسیار اداره می‌کرد. فکر کردم که پیوستن جودی به گروه ایده خوبی است. صبح روز بعد، همچنان ایده را در ذهن داشتم. از آنجاکه سال‌ها بود از اصل خواستن استفاده می‌کردم، می‌دانستم که وقتی ایده‌ای به ذهنم خطور می‌کند، باید چطور رفتار کنم؛ طوری که انگار همین حالا آن را دارم. بنابراین، همان روز با خواهرم تماس گرفتم و قضیه توسعه شرکت و نحوه کار را برایش توضیح دادم. با اینکه می‌دانستم او کسب و کار خود را

راه‌اندازی کرده است، پرسیدم: «راستی! مایل هستی به صورت پاره‌وقت عضو گروه من باشی؟». او لحظه‌ای اندیشید و پاسخ داد: «بله مایل هستم؛» سپس با خنده ادامه داد: «من آدم پرهزینه‌ای هستم» و هر دو خندیدیم. او را با میزان درآمدی که خواسته بود استخدام کردم. نخست، باور نمی‌کردم که او درخواست مرا پذیرفته است؛ اما این خواسته، تحقق یافته بود. با گذشت زمان، متوجه شدم که چقدر کارکردن با یک فرد قابل‌اعتماد و با استانداردهای بالا برایم اهمیت دارد. به‌طور غریزی به دنبال فردی بودم که در کسب‌وکار مرا همراهی کند و درنهایت او را پیدا کردم. به‌گونه‌ای بر افکار مثبت خود تمرکز کنید که انگار به خواسته خود رسیده‌اید! بدانید که نیروهای نامرئی در خدمت شما هستند!

تمرین:

به ندهای درون خود توجه کنید! این ندها به شما چه می‌گویند؟ هنگامی که ندایی را می‌شنوید که از خواسته شما حمایت نمی‌کند، به شما حس بی‌لیاقتی می‌دهد؛ پس افکار خود را مثبت کنید!

باورهای جدیدی را بنویسید که برخلاف ندهای منفی شما باشند. جملات تأکیدی خود را چندین بار در روز، با احساس و با صدای بلند تکرار کنید.

«ذهن‌مان را تعلیم دهیم تا چیزهایی را که درخور ماست، بخواهد».

فصل پنج: بیایید بزرگ فکر کنید!

خواستن یک نتیجه معین، یک چیز است؛ اما رسیدن به آن چیز دیگری است. وقت آن است که به خواسته‌های خود با تخیل بیشتری بنگرید. بدون توجه به بزرگی خواسته خود، در جستجوی آن باشید. هنگامی که منابع در دسترس خود را شناسایی می‌کنید، نتایج بهتری به دست می‌آورید.

ذهن شما قوی‌ترین منبعی است که دارید؛ از آن استفاده کنید!

اغلب افراد ذهن خود را دست‌کم می‌گیرند. ذهن شما از بدو تولد به عنوان یک ابزار عملیاتی استاندارد به شما رسیده است. ولی افراد به آن بهای کمی می‌دهند. باوجوداین، ذهن شما مهم‌ترین ابزار در دسترس است.

درباره این مسئله، برایتان ماجرابی تعریف می‌کنم. وقتی به خانه جدیدمان نقل مکان کردیم، از یک طراح داخلی خواستیم به منزلمان بیاید. او همان اول با هیجان گفت: «قبل از اینکه اینجا بیایم، درباره شما تحقیق کردم. اگر ممکن است، از راهبردهای مهم زندگی‌تان بگویید و مرا راهنمایی کنید؛ چون اصلاً از کسب و کارم راضی نیستم».

پرسیدم: «معمولاً چطور کسب درآمد می‌کنی؟».

او گفت: «من با مشتری‌ها به صورت تک‌به‌تک کار می‌کنم؛ دقیقاً همین‌طور که با شما کار می‌کنم».

پرسیدم: «سال گذشته چقدر درآمد داشتی؟».

او پاسخ داد: «چهل هزار دلار».

گفتم: «دوست داری سال آینده درآمد بیشتری کسب کنی؟».

او به نشانه تأیید، سری تکان داد.

بدون اینکه فکر کنم گفتم: «دویست هزار دلار چطور است؟».

عکس‌العمل او نسبت به این پیشنهاد مرا شگفت‌زده کرد. صورتش از خجالت سرخ شد و از سؤالم تعجب کرد. ذهنش آشفته شد و متوجه شدم که این ایده موجب ناراحتی وی شده است.

او باحالتی نامطمئن گفت: «هرگز این قدر درآمد نداشته‌ام. این یعنی باید تمام مدت هفته کار کنم و این شدنی نیست».

با مهربانی لبخند زدم و پیشنهادی دادم: «فقط ایده پول‌درآوردن را در ذهن خودت بپروران؛ نه راه به دست آوردنش را. تصور کن که پول درآورده‌ای! احتمال اینکه بدانی چگونه می‌توانی پول

دریابوری کم است. درواقع، اکنون به تو اطمینان می‌دهم که نمی‌دانی چگونه پول درآوری؛ وگرنه به شکل دیگری عمل می‌کردی. اما، به جای فکر کردن به «چگونگی» و امکان‌پذیر بودن آن، وانمود کن که امکان‌پذیر است و پول درآوردن حس خوبی دارد».

او با چشمان بسته، مانند یک بچه مدرسه‌ای لبخند می‌زد و ایده را دوست داشت. لحظه‌ای که او چیز بهتری از تجربیات گذشته‌اش را تصور کرد، ابعاد جدیدی در ذهنش ایجاد شد. ناگهان ایده‌ای به ذهنش خطور کرد که می‌توانست درآمد بیشتری را در زندگی‌اش جذب کند. برایش توضیح دادم که کارکردن یک‌به‌یک با مشتری‌ها ایده خوبی نیست. در عوض، راه‌هایی را برای افزایش درآمد به وی پیشنهاد کردم که به اضافه کاری احتیاج نداشته باشد. علت اینکه او از ایده افزایش درآمد خود را کنار می‌کشید این بود که همه افکار و تجربیات گذشته‌اش، او را تحت فشار قرار داده بود.

انجام کارهای جدید و متفاوت ممکن است هولناک باشد؛ اما مهم است که بدانید ترس در فرایند تغییر، نقش بازی می‌کند و باید روی آن کار کنید.

شما باید با آگاهی نگذارید که ترس نقش منفی ایفا کند.

ژوزف کمپل^{۲۵} می‌گوید: «گنجی که آن را جستجو می‌کنید، داخل غاری است که از ورود به آن می‌ترسید».

خوشبختانه توانستم طراح را وادار کنم که ترس از موانع را کنار بگذارد تا از امکاناتی که در دسترس خود می‌بیند، بهتر استفاده کند. در نتیجه این ملاقات، من به خانه‌ای با طراحی زیبا رسیدم و او آینده هیجان‌انگیزی برای خود ترسیم کرد.

تخیلات خود را درگیر احتمالات جدید کنید!

برای پیشرفت پا پیش بگذارید!

هنگامی که میکل آنژ^{۲۶} در حال ساخت تندیس داوود^{۲۷} بود، افراد زیادی می‌ایستادند تا روند کار را مشاهده کنند. روزی که شکل ظاهری تندیس داوود در قالب سنگ مرمر نمایان شد، مردم برای تماشا جمع شده بودند. پسر بچه‌ای پرسید: «از کجا فهمیدید که داوود آنجاست؟».

میکل آنژ کمی در سؤال تعمق کرد و پاسخ داد: «هر قطعه سنگی، یک تندیس درون خود دارد و کار مجسمه‌ساز کشف آن است. او را در سنگ مرمر دیدم و سنگ را تراشیدم تا آزادش کنم».

فکر می‌کنم که گفته‌های میکِل آنژ، فرایند را به‌خوبی ترسیم می‌کند. او از تخیل خود استفاده کرد تا داوود را در قطعه سنگ سختی ببیند. سپس دست‌به‌کار شد و آن را تراشید تا یک شاهکار خلق کند. نخست، او تندیس تمام‌شده را در ذهنش مجسم کرد و به خاطر سپرد و کارش را شروع کرد. درنهایت، تندیس داوود شکل گرفت.

مثال دیگر، مثال والت دیزنی است. او با فیلم‌سازی شروع کرد و با خلق یک امپراتوری باشکوه به آن خاتمه داد. جایی که آکنده از مکان‌های دیدنی مانند دیزنی‌لند و دیزنی‌ورلد است و منابع درآمد زیادی دارد. حتماً در آغاز کار، ذهنش جرقه‌ای زده و بعداً به ابعاد مختلف آن فکر کرده است. شما هم این توانایی را دارید؛ ولی او به‌واسطه تجهیزات و نیروی انسانی، به‌عنوان یک پیشگام، جلوتر از شما اقدام کرده است.

هرکسی که تا به حال به چیزهای مهمی رسیده، تقریباً همین روند را طی کرده است. شما هم همین قدرت را دارید. شما می‌توانید چیزهای خارق‌العاده‌ای خلق کنید. در اهداف کوچک نمانید! بزرگ فکر کنید! به چیزی فکر کنید که نمی‌دانید چطور انجام می‌شود. برای رسیدن به پیچیده‌ترین خواسته‌هایتان فکر کنید.

لحظه‌ای تصور کنید که ذهن شما باغی است که هر چیزی را که می‌خواهید می‌توانید در خاکش بکارید. ایده‌های خود را همانند دانه بکارید و منتظر رشد آن باشید. افکار شما در حکم آبیاری باغ است و تصاویر ذهنتان مانند خورشید عمل می‌کند. عقاید و باورهای سازنده شما مواد مغذی هستند و عواطف مثبت و پربار مانند ویتامین‌ها؛ درحالی‌که هرگونه احساسات منفی و مخرب مانند سم است.

تمرین:

فهرست خواسته‌هایتان را بازنگری کنید. ایده‌های جدید به آن اضافه کنید و ایده‌های نامطلوب را حذف کنید.

فهرست خواسته‌هایتان را سامان‌دهی کنید و براساس اولویت از پراهمیت‌ترین به کم‌اهمیت‌ترین مرتب کنید. حالا این فهرست خواسته‌ها، باغ آرزوهای شماست.

«اگر شجاعت دنبال کردن رؤیاهایمان را داشته باشیم، همگی محقق می‌شوند».

بخش ۲: ایمان داشته باشید!

شهر کتاب (nbookcity.com)

فصل شش: چگونه ایمان داشته باشیم؟

بخش یک: تصور کنید! زمانی را صرف تعیین آرزوهایتان، تجسم رؤیاهایتان و تبدیل آنها به خواسته کردید. خواسته‌هایی که نمی‌دانید چطور محقق می‌شوند. بسیاری از افراد طبق برنامه منطقی خود پیش می‌روند و هیچ اقدام بیهوده‌ای برای کشف چگونه برآورده شدن اهدافشان نمی‌کنند؛ تا اینکه در این فرایند، خودبه‌خود «چگونگی» تحقق خواسته را درک می‌کنند. به شما قول می‌دهم که دانستن چگونگی برآوردن خواسته‌ها ضرورتی ندارد. به فرایند ساختن یک خانه فکر کنید که با یک نقشه مشخص و طراحی دلخواه آغاز می‌شود و پیش می‌رود. قرار نیست هر لحظه به تمام جزئیات فکر کنید. هر لحظه فقط یک آجر ...

بخش دو: ایمان داشته باشید! می‌خواهم ابزار مؤثری را به شما معرفی کنم که به قوی شدن ایمان‌تان کمک می‌کند؛ یعنی روش‌هایی که با استفاده از آنها در زندگی روزمره‌ام، خواسته‌هایم برآورده شده‌اند.

جیم ران^{۲۹}، استاد رشد فردی می‌گوید:

«موفقیت چیزی بیش از چند روش ساده نیست که هر روز باید آنها را تمرین کنیم».

بنابراین، پیشنهاد می‌کنم به تمرین‌هایی که می‌گویم توجه کنید. زیرا اگر به انجام روزانه آن عادت کنید، به شما کمک می‌کند که به راه ادامه دهید.

انسان‌ها غالباً رؤیایشان را به‌خاطر شکست در تحقق آن، رها نمی‌کنند؛ بلکه به‌خاطر از دست دادن تمرکز یا برخورد به موانع، درمی‌یابند که این کار جواب نمی‌دهد و دست از تلاش بیشتر برمی‌دارند. برای اینکه مرتکب این اشتباهات ساده نشوید، این تمرین‌ها را انجام دهید. استقامت بورزید و تصمیم قاطع بگیرید تا هر کاری را انجام دهید و به خواسته‌هایتان برسید.

به خودتان دستور دهید و به راهنان ادامه دهید!

متمرکز باشید؛ باید این را از خودتان بخواهید!

شخصی سؤال جالبی از من پرسید: «یک روز معمولی‌ات چطور می‌گذرد؟».

من روزانه، با تعهد، کارهایی را انجام می‌دهم که مرا به سمت خواسته‌هایم سوق می‌دهد. این کارها را «قوانین روزانه» نامیده‌ام. درواقع آن قدر در طول این سال‌ها تمرین کرده‌ام که اگر یک روز دست از کار بکشم، حس خوبی ندارم. البته هیچ‌وقت حتی در زمان تعطیلات هم شانه خالی نکرده‌ام. دوست دارم اینجا بگویم: «رؤیاهای ما تعطیلی ندارند!».

- کارهای خاصی هستند که مرا در مسیر دستیابی به خواسته‌هایم یاری می‌کنند و قلباً می‌دانم که نتیجه می‌دهند و خواسته‌هایم عیان می‌شوند. قوانین روزانه‌ام به این شرح است:
- **فهرست خواسته‌ها:** فهرست روزانه خود را مرور می‌کنم و به‌طور منظم آن را به‌روز می‌کنم. چیزهایی که به آن رسیده‌ام را حذف می‌کنم و درخواست‌های جدیدی را که به ذهنم خطور می‌کند به آن می‌افزایم.
 - **پاورلایف اسکرپت:** شرح زندگی مطلوبم را به زمان حال می‌نویسم؛ گویی اتفاق افتاده است. صدای خودم را ضبط می‌کنم و در طول روز چندین بار به آن گوش می‌دهم. باور دارم که زندگی رؤیایی‌ام از همین الآن از آن من شده است و آن را حس می‌کنم. این قوی‌ترین ابزاری است که تا به حال از آن استفاده کرده‌ام و واقعاً مانند معجزه عمل می‌کند.
 - **کارت درخواست:** خواسته‌هایم را روی کارت می‌نویسم و در کیفم می‌گذارم و همه‌جا با خودم می‌برم. در طول روز، به آن نگاه می‌کنم و با آن ارتباط برقرار می‌کنم.
 - **دفتر شکرگزاری:** هر روز به محض بیدار شدن، تمام نعمت‌های زندگی‌ام را می‌نویسم و شکرگزاری می‌کنم. نعمت‌ها را می‌شمارم و هست و نیست زندگی‌ام را در دفتر می‌گنجانم. برای خواسته‌های آینده هم شکرگزاری می‌کنم و آنها را به خواسته‌های امروزم متصل می‌کنم.
 - **عبارات تأکیدی:** عبارات مثبتی را که روحیه‌ام را تقویت می‌کنند و عقاید اصولی‌ام را پرورش می‌دهند، با صدای بلند می‌خوانم.
 - **روش آینه:** با عشق در آینه می‌نگرم و می‌پذیرم که چقدر لایق و باارزش هستم.
 - **تصویرسازی:** هر روز، وقتی را به تصویرسازی اختصاص می‌دهم و تصور می‌کنم که چقدر برآورده شدن خواسته‌هایم لذت‌بخش است.
- در طول چهار دهه از زندگی‌ام، فعالیت‌های ذکرشده را با اولویت یادشده، انجام داده‌ام؛ تاحدی که به آن عادت کرده‌ام و ایمان دارم. زیرا در زندگی‌ام عجایی خلق کرده که نتایج بسیار حیرت‌آوری برایم به ارمغان آورده است.
- به‌راستی معتقدم که همه به خواسته‌های خود می‌رسند. هیچ‌کس نمی‌توانست پیش‌بینی کند که من با تربیت ساده و زندگی معمولی‌ام، در بزرگسالی زندگی خارق‌العاده و رضایت‌بخشی داشته باشم.

علت اصلی نگارش این کتاب، تبادل قوانین روزانه‌ای است که دائماً آنها را تمرین و تکرار کرده‌ام و اکنون به سادگی به شما می‌آموزم. اما انجام دادن آن به تنهایی کافی نیست. چگونگی اجرای آن نیز اهمیت دارد. نوشتن خواسته‌ها، همراه داشتن کارت‌ها، گوش دادن به پاورلایف اسکرپت یا خواندن یک کتاب کافی نیست. برای اینکه تأثیر اصل خواستن را ببینید، باید این تمرینات را روزانه با احساس فراوان انجام دهید. باید قدرت عیان‌سازی احساسات خود را افزایش دهید. افزودن عواطف به این تمرین‌ها، بیشترین تأثیر را روی نتایج من و مراجعانم داشته است و بیشترین تأثیر را در زندگی شما نیز خواهد داشت.

«لازم نیست برای شروع عالی باشید؛ اما باید شروع کنید تا عالی باشید».

زیگ زیگلار

با کارهای کوچک روزانه، به خود سرخوشی مقطعی بدهید. خودم همواره این کار را می‌کنم و احساسات خوبی که به واسطه آن ایجاد می‌شود را در دفتر شکرگزاری می‌نویسم. شما هم برای همه چیز شکرگزار باشید. علاوه بر چیزهای ساده مانند بیدار شدن و صحت و سلامتی (که نعمات روزمره هستند) موارد دیگری مانند شادی، وفاداری و احساسات مثبت را هم بنویسید.

من گاهی عقاید خودم را (که قبلاً نوشته‌ام) می‌خوانم و مرور می‌کنم تا خودارزیابی کنم. با وجود این، خواندن این عقاید به تنهایی نتایج خوبی در پی ندارد. وقتی تمام روز عقاید را بدون احساسات بخوانیم، مثل این است که از روی دفتر تلفن، اسم و شماره تلفن‌ها را بیهوده روخوانی کنیم. اما اگر از صمیم قلب درگیر احساسات و عواطف عمیق خود شوید، به نتایج بهتری می‌رسید. باید حس کنید که به خواسته خود می‌رسید.

اخيراً شخصی از من پرسید که خودت هنوز از پاورلایف اسکرپت استفاده می‌کنی یا نه. گفتم: «بله و خیر. به طور جدی و با بی‌تفاوتی به صدای خودم گوش می‌دهم». در توضیح این تناقض باید بگویم که مسئله مهم، تکرار سرخوشی مقطعی است. وقتی به طور جدی به آن گوش می‌دهم، تصویر ذهنی را آگاهانه می‌بینم و در بدنم آن را حس می‌کنم. وقتی با بی‌تفاوتی گوش می‌دهم، فایل ضبط شده با صدای کم در پس زمینه پخش می‌شود و آن ایده‌ها در خاطرم می‌ماند. من آگاهانه گوش نمی‌دهم، اما در ذهنم می‌ماند. هرچه بیشتر احساسات خود را تقویت کنید، بعد از گوش دادن به فایل‌ها، احساس بهتری خواهید داشت.

در طول روز می‌ایستم و از خود می‌پرسم: «اکنون که خواسته‌ام محقق شده است، چه حسی

دارم؟». پیشنهاد می‌کنم شما هم این سؤال را در طول روز از خود بپرسید:

«اکنون که خواسته شما محقق شده است چه حسی دارید؟».

بین خواسته‌هایتان و آنچه که می‌بینید، فرق است. نخست باید تصمیم بگیرید چه می‌خواهید. باید پیش از ادامه دادن، خواسته‌های خود را بنویسید. پس اگر هنوز ننوشته‌اید یا هنوز مردد هستید و یا هنوز اطمینان ندارید، پیشنهاد می‌کنم برای آن وقت بگذارید و خواسته‌های خود را واضح بنویسید. مطمئن شوید که آنها را دوست دارید.

به فرایند «بخواهید! تصمیم بگیرید! مهر بورزید! درخواست کنید!» بازگردیم. پیشنهاد می‌کنم همین حالا آن را انجام دهید. آینده‌تان از شما تشکر خواهد کرد.

به خواسته‌هایتان علاقه داشته باشید!

تصمیم بگیرید که چه چیزی را در زندگی بیشتر از هر چیزی دوست دارید. به خاطر داشته باشید که نیازی به دانستن چگونگی انجام آن نیست. فقط تصمیم بگیرید که آن را بخواهید. لحظه‌ای تصور کنید که تصمیم گرفته‌اید به چه چیزی علاقه داشته باشید.

قدم بعدی فکر کردن به جزئیات آن است. از خود بپرسید اگر این کار را انجام دهم یا آن چیز را داشته باشم، چه احساسی خواهم داشت؟

اخیراً وقتی با یکی از مراجعان گفتگو می‌کردم، از او راجع به بزرگ‌ترین خواسته‌اش پرسیدم. متوجه شدم که او با خواسته خود ارتباط برقرار نکرده و هدفش هنوز وارد عرصه درخواست نشده است. او هنوز اطمینان نداشت که چه چیزی می‌خواهد. پس تلاش کردم تا آرزوی وی را به سطح درخواست برسانم. از او پرسیدم:

- اکنون که این کار را انجام می‌دهی چه حسی داری؟

- اکنون که به خواسته‌ات رسیده‌ای چه حسی داری؟

- تصور خودت را توضیح بده! اساساً اکنون که خواسته‌ات در زندگی عیان شده است، چه حسی داری؟

این تمرین به او کمک کرد تا با خواسته خود روبراست باشد. وقتی اعتقاد و ایمان به ذهنش القا شد، تغییر حالت صورت او را احساس کردم.

شما نیز همین سؤالات را از خود بپرسید؛ زیرا خواسته شما را تقویت می‌کند. وقتی با احساسات خود

ارتباط برقرار می‌کنید، می‌دانید که قدرت عیان‌ساختن هر چیزی را دارید. بقیه کار را به قوانین کائنات بسپارید. البته برای به وجود آوردن خواسته‌هایتان باید اقدام کنید و بعد از آن، حس خودتان را نیز منتقل کنید. زیرا دستور جادویی تنها «اقدام» یا «ضربه» به قانون کائنات نیست؛ باید احساس داشته باشید. با اعتماد به نفس می‌گوییم که اگر اقدام نمی‌کردم این موفقیت را تجربه نمی‌کردم و اگر احساسات هم نبود، اقدامی صورت نمی‌گرفت. پس به تلفیقی از اقدامات جسمی و روانی نیاز داریم تا آرزوها عیان شوند.

باید اقدام کنید تا زندگی رؤیایی خود را بسازید!

همه اقدامات یکسان نیستند. احساس مسئولیت فردی در کارهای روزانه برای تحقق خواسته‌های شما ضروری است. برخی اوقات «اقدامات اصلاحی» لازم است. هنگامی که همه چیز آن‌طور که می‌خواهید پیش نمی‌رود و اتفاقات دور از انتظاری رخ می‌دهند، باید انعطاف‌پذیر باشید. هر اتفاق، چه مثبت و چه منفی، چنین فرصتی را پیش می‌آورد: «پیمودن مسیر و کسب تجربه برای بازگشت به مسیر درست». پس افسرده و ناراحت نباشید و برای چیزهای کوچک، خود را سرزنش نکنید!.

تصویر واضح و روشنی از خواسته‌های خود داشته باشید. آن را با احساسات تلفیق کنید و با علم به اینکه به آن رسیده‌اید، آرام باشید. **همان لحظه‌ای که درخواست کرده‌اید، خواسته شما برآورده شده است.** اقدامات هوشمندانه از افکار و احساساتی نشأت می‌گیرند که شما در ذهن و قلب خود دارید. وقتی مطمئن هستید که به خواسته خود می‌رسید، غالباً ایده آن به صورت «ناگهانی» شکل می‌گیرد. اکثر افراد آن را به «دریافت انرژی از کائنات» تعبیر می‌کنند. اگر در طول روز و در هر ساعتی، اصل خواستن را تمرین کنید، این امر رخ خواهد داد. اگر متوجه شدید که این کار مانع رسیدن به خواسته می‌شود، به این کتاب رجوع کنید و به زندگی خود برگردید.

تمرین:

قوانین روزانه خود را معین کنید و هر کاری را که به شما در راستای رسیدن به خواسته‌هایتان کمک می‌کند، انجام دهید.

«بازی، همسر من است و از من وفاداری و مسئولیت‌پذیری می‌خواهد و درمقابل به من رضایت و آرامش می‌بخشد».

مایکل جردن^۴، بسکتبالیست

فصل هفت: همیشه کار را تمام شده بدانید!

فصل قبل را با جمله‌ای از مایکل جردن، یکی از بهترین ورزشکاران عصرمان، به پایان رساندیم. او از خود خواست تا ورزشکار برجسته‌ای شود و تنها برای بردن، قدم به زمین بسکتبال می‌گذاشت. علاوه‌براین، او از مربی و هم‌تیمی‌هایش هم درخواست می‌کرد بیشتر بخواهند تا مسابقه را ببرند. فلسفه زندگی، او را ترغیب به ادامه‌دادن می‌کرد تا پیشرفت کند.

مایکل در زندگی‌اش، به شش قهرمانی «ان.بی.ای» دست یافت و چهارده بار جایزه بهترین بازیکن را دریافت کرد و عناوین و افتخارات متعددی کسب کرد و به‌عنوان یکی از برجسته‌ترین ورزشکاران قرن شناخته شد. این نتیجه عملکرد افرادی است که در زندگی از خود بیشتر می‌خواهند.

برای اینکه ایده‌ای را در ذهن خود ثبت کنید، باید خواسته خود را با یقین تلفیق کنید. امیدواری بدون یقین برای محقق‌شدن خواسته شما کافی نیست. باید از روش «طوری رفتار کن گویا ...» استفاده کنید. باید طوری رفتار کنید که گویا به خواسته خود رسیده‌اید.

در ذهن خود تصور کنید که به خواسته خود رسیده‌اید؛ حتی قبل از آنکه کاری انجام دهید. این نیازمند یک ذهن آرام است. پس با تصور اینکه خواسته شما برآورده شده است، خونسرد باشید. آشکارا آن را در ذهن خود ببینید، حس کنید و سپس اقدام کنید. این وضعیت، خلاقیت شما را به راه می‌اندازد و ارتباطتان را با ملکوت حفظ می‌کند.

همین‌طور که پیش می‌روید، اگر شرایط اجازه دستیابی شما به خواسته‌هایتان را نداد، متمرکز باشید. احساس کنید که به خواسته خود رسیده‌اید. به عبارت دیگر، بدانید که خواسته شما تضمین شده است؛ دیر یا زود تلاش شما نتیجه می‌دهد و به هرچه می‌خواهید می‌رسید.

ماجرای خرید خانه دلخواه‌مان را که پیش از این گفتم، به یاد دارید. پس از آن، وقتی من و همسرم خواستیم تا دومین خانه خود را بخریم، با پیروی از الگوهایی که گفتم، یک کلبه ساحلی را در ذهنم تصور کردم. دائماً به آن فکر می‌کردم و از بهشت ساحلی خود لذت می‌بردم. در خیال خود، از خواب بیدار می‌شدم و سرم را به طرف ساحل می‌چرخاندم و از تماشای قایق‌سواری در دریاچه لذت می‌بردم. هنگام خوابیدن، صدای پرندگان را می‌شنیدم و روز بعد، موقع بیدار شدن، سگ‌های کوچک را اطراف حیاط کلبه می‌دیدم که برای خودشان می‌چرخند. غروب خورشید را از بالکن تماشا می‌کردم و گرمای شومینه را در ماه‌های سرد، احساس می‌کردم. طعم غذایی را که درست

کرده بودم می‌چشیدم و از ورزش باد خنک روی صورتم لذت می‌بردم.

تمامی این تخیلات را در ذهن و قلب خود داشتم و آن را عمیقاً احساس می‌کردم؛ گویی به خواسته‌ام رسیده‌ام و واقعیت آن را با حواس خود (شنوایی، بینایی، چشایی، بویایی و لامسه) درک می‌کردم.

در مدت‌زمان کوتاهی، یک کلبهٔ ساحلی پیدا کردیم که از خانهٔ ما، با ماشین، ۳۵ دقیقه فاصله داشت. پس از چند ماه آن را خریدیم و آنچه را که در ذهنم تصوّر می‌کردم به دست آوردیم. این خانه زمانی یک رؤیا بود؛ اما کم‌کم به درخواست تبدیل شد و بعد از آن محقق شد.

احساسات، راز بزرگ دستیابی به هر چیزی است. تصویرسازی توأم با احساسات به خواسته‌ها سرعت می‌بخشد و اقدام کردن، نتایج خوبی را پدید می‌آورد.

با استفاده از ابزار تلفیقی احساسات و اقدام، حس می‌کنید که راه رسیدن به خواستهٔ خود را درست پیموده‌اید.

«چطور می‌توانم با احساسات عمیق‌تر، تصاویر واضح‌تری خلق کنم؟».

این سؤال جالبی است که در ادامهٔ این فرایند به شما کمک می‌کند.

هنگامی که شما تجربهٔ تصویرسازی خود را افزایش دهید (از لحاظ دیداری، شنیداری و حسی)، می‌خواهید خواسته‌های درون تخیلات خود را ببینید، بشنوید، استشمام کنید، بچشید و لمس کنید. به عبارت دیگر، الآن که باور کرده‌اید خواستهٔ شما تحقق یافته است، بگویید: «چه می‌بینید؟ چه می‌شنوید؟ چه حسی دارید؟».

«همهٔ حواس خود را، به کار بگیرید! تصویرسازی کنید تا این احساسات را تقویت کنید!».

یک روز عصر، من و همسرم در حال تماشای یک مستند تلویزیونی بودیم. در این برنامه با مردی مصاحبه می‌کردند که متهم به ارتکاب جرمی شده بود که البته خودش این اتهام را نمی‌پذیرفت. باوجود رفتار صادقانهٔ مرد، کارآگاهان وی را باور نداشتند. زیرا تمامی شواهد فیزیکی علیه او بود. بنابراین، از آزمایش «دروغ‌سنجی» استفاده کردند تا شاید کمی کمکشان کند. مرد آزمایش را هم با موفقیت گذراند. کارآگاهان همچنان متقاعد نشده بودند؛ پس دوباره از وی آزمایش گرفتند. او بار دیگر در آزمایش موفق شد. آنها باز هم باور نکردند. بارها آزمایش را تکرار کردند و سؤالات متعددی پرسیدند تا اتهام را اثبات کنند؛ اما باز هم با موفقیت آزمایش را گذراند. درنهایت، مجرم اصلی

مشخص شد و به جرم خود اعتراف کرد و کارآگاهان دریافتند که آن مرد بی گناه بوده است.

اما چرا آن مرد آزمایش دروغ سنجی را با خونسردی گذراند؟ زیرا او بی گناه بود و آن را می دانست. اعتقاد وی به قدری محکم بود که سؤالات کارآگاهان را با ایمانی راسخ پاسخ می داد. حتی ذره‌ای درباره بی گناهی اش تردید نداشت.

ممکن است پرسید که چرا این داستان را تعریف می کنم. در طول این آزمایش، الکترودها را به نقاط مختلفی از بدن متصل می کنند تا عکس العمل های جسمی مانند فشارخون، ضربان قلب و تنفس را نظاره کنند. این عکس العمل ها درستی یا نادرستی پاسخ ها را مشخص می کند. آن مرد باور داشت که بی گناه است و استوار به سؤالات پاسخ می داد. شما هم با چنین ایمانی، خواسته های خود را تحقق یافته بدانید!

چقدر اطمینان داریم که خواسته ما برآورده می شود؟

تصور کنید از شما با دستگاه دروغ سنج آزمایش می گرفتند و می پرسیدند که چقدر به برآورده شدن خواسته خود ایمان دارید.

چگونه پاسخ می دادید؟ بدن شما چگونه عکس العمل نشان می داد؟ آیا دستگاه، ایمان شما را تشخیص می داد؟ ایمان شما چقدر قوی است؟

آیا در آزمایش، پذیرفته می شدید؟

یک آزمایش دروغ سنجی می تواند درستی و نادرستی سؤالات معین را بیان کند. حالا مسئله اینجاست که دروغ سنج ها دقت کافی ندارند و برخی می دانند که چگونه دستگاه را فریب دهند. آنها با پاسخ های مطمئن، بدون عکس العمل بدنی و منفی، دستگاه را فریب می دهند و ذره ای تردید به ایمان خود راه نمی دهند.

با اشراف به این مسائل، باید با ایمان کامل، طوری که گویا تمام وجود شما خواسته هایتان را باور دارد، ایمان داشته باشید که به نتیجه می رسید. البته باید آزاد و واقعی باشید. اگر دروغ بگویید و یا احساس کنید که دروغ می گوئید، هم سطح با رؤیای خود نیستید.

مطمئن شوید که هم سطح با رؤیایتان هستید!

بحث ما فقط درباره فریب دادن نیست؛ مقصود این است که به لحاظ عاطفی، روحی و جسمی، با همه وجود به خواسته خود تبدیل شوید (هم سطح خواسته خود شوید).

گاهی ممکن است از مدار دور شوید. هرکس ممکن است از مدار دور شود. وظیفه شما این است که نگذارید این اتفاق بیفتد. تا جایی که ممکن است با آگاهی خود، مسیر درست را تشخیص دهید.

یکی از دوستانم تصمیم گرفت تغییر کند. در مرحله اول تلاش کرد تا به تناسب اندام برسد. هدف او کاهش ۴۵ کیلوگرم وزن اضافی بود. او از خود خواست تا با قوانین و عادت‌های جدید به وزن ایده‌آلش برسد. پس خودش را در وزن ایده‌آل با شلوار جین مورد علاقه‌ای که می‌خواست بپوشد، تصور می‌کرد. در نهایت، با ورزش منظم و رژیم غذایی مناسب، به خواسته خود رسید.

نخست، ممکن است خواسته شما دروغین باشد؛ زیرا «واقعی» نیست و فقط در تخیل شماست. همه چیز از ذهن شروع می‌شود. روی واقعیت ذهنی خود تمرکز کنید و درستی خواسته خود را درک کنید. ایمان خود را با مفاهیم مثبت قوی کنید و از طریق اصل خواستن، رؤیاهایتان را آشکار کنید.

تمرین:

کارت درخواست

مهم‌ترین خواسته خود را روی کارت درخواست بنویسید (تکه‌ای کاغذ به اندازه کارت ویزیت). جمله درخواست را به گونه‌ای بنویسید که انگار به آن رسیده‌اید (با استفاده از کلمات مثبت و با زمان حال).

در طول روز، درخواست خود را بخوانید و درباره آن فکر کنید و مدام به آن نگاه کنید. تجسم کنید که اگر خواسته شما برآورده می‌شد چه حسی داشتید. بگذارید افکار شما آزادانه وارد مکانی شوند که به گفته توماس ادیسون «سرزمین راه حل‌ها» و «منبع لایزال علم و احتمالات» است. خیال شما در این مکان، خواسته‌های شما را به روشنی می‌بیند و حس می‌کند و طوری آنها را درک می‌کند که انگار تحقق یافته‌اند.

درخواست من

..... اکنون که

..... بسیار خرسند و شکرگزار هستم.

«من رؤیاهایم را فقط در خواب نمی‌بینم؛ تمام روز رؤیا می‌بینم و برای تحقق آنها زندگی می‌کنم».

فصل هشت: فرایند بازبینی

همه افراد چه متوجه باشند چه نباشند، با خود صحبت می‌کنند. شما شانس این را دارید که صدایی از درونتان، با شما صحبت می‌کند.

صدا چه می‌گوید؟ آیا لحن مهربانی دارد؟ آیا مشوق و نشاط‌انگیز است؟ یا منفی و ناامیدکننده است؟

بنابر دلایل نامشخص، اغلب انسان‌ها به تفکرات منفی عادت دارند و از گفتگوی درونی خود که در پس ذهنشان رخ می‌دهد، آگاه نیستند. صدا مانند گرامافونی که سوزنش گیرکرده است و مرتب یک آهنگ را تکرار می‌کند، موجب نتایج یکنواختی در زندگی می‌شود. اغلب اوقات شکایت‌ها، شکست‌ها و اشتباهات گذشته آن قدر تکرار می‌شوند که گویی بازپخش برنامه‌های تلویزیونی هستند.

آنچه در ذهن با خود می‌گوییم، در شکل‌گیری رفتار، ادراک و نتایج زندگی مان نقش دارد. متأسفانه اغلب افراد درحالی که از وجود صدای درون خود آگاه نیستند، از القانات منفی آن تأثیر می‌گیرند. البته با تمرین، می‌توانیم آنچه را که ذهنمان می‌گوید تغییر دهیم.

درک وجود صدای درون، نیازمند خودآگاهی است و تغییر دادن آن قوانین خاصی دارد.

اکنون یک لحظه به صدای درون خود گوش کنید!

می‌پرسید: «چه صدایی؟».

متوجه افکار درون خود باشید و اگر متوجه صدایی شدید که لحنی ناامیدکننده دارد، آن را به لحنی مثبت و نشاط‌انگیز تغییر دهید. طرح را در ذهن خود بازآفرینی کنید تا در شما حس خوبی ایجاد کند و شما را به خواسته‌هایتان برساند. درواقع، هر تجربه‌ای که داشته باشید را می‌توانید بازنگری کنید؛ اتفاقات کل روز، موقعیت‌های کاری، نتیجه امتحانات و هر چه که بخواهید.

این موضوع را نویل گودارد^{۲۲} «فرایند بازبینی» می‌نامد. شما می‌توانید اتفاقات را در ذهن خود بازبینی کنید و آن‌طور که می‌خواهید بیان کنید. می‌توانید یک روز خود را بازبینی کنید و آن‌طور که می‌خواهید ببینید. شما هر چیزی را می‌توانید در تخیل خود بازبینی کنید.

به‌عنوان مثال، وانمود کنید که کسب‌وکاری را آغاز کرده‌اید و یکی از خدماتی که ارائه می‌دهید، برنامه‌ای برای مصاحبه با کارشناسان حوزه مربوطه است. شما در این کسب‌وکار تازه‌وارد هستید و

هیچ کس شما را نمی‌شناسد؛ اما بیست دعوت‌نامه برای کارشناسان مصاحبه‌شونده ارسال می‌کنید. برخی از آنان به شما پاسخ نمی‌دهند و آنهایی که پاسخ می‌دهند، می‌گویند: «متشکرم؛ اما نمی‌توانم بیایم!».

در این طرح، شما باید انتخاب کنید که احساس شکست و دلسردی داشته باشید یا تمام احساسات منفی را نادیده بگیرید. چشمان خود را ببندید و تصور کنید که تمام افراد به دعوت‌نامه شما پاسخ مثبت داده‌اند و به سرعت مصاحبه‌ها را مرور می‌کنید. تصور کنید که برپایی کسب‌وکار مورد علاقه شما چه حسی دارد؛ برنامه‌ای که روی میلیون‌ها نفر تأثیر می‌گذارد.

فرایند بازیابی شما را در مسیر عیان‌سازی خواسته‌تان حفظ می‌کند. ارتعاشات، افکار، احساسات و عواطف پرشور و حرارت شما مثبت باقی می‌ماند و روز بعد کارهای مثبت انجام می‌دهید و نتایج پرباری به دست می‌آید.

به‌راستی زندگی همانند یک بازی است و اگر خودتان اراده کنید، بازی سرگرم‌کننده‌ای خواهید داشت.

صراحتاً بگویم که اگر زندگی شما سرگرم‌کننده نباشد، به‌معنای این است که درست عمل نمی‌کنید.

ممکن است بپرسید: «چطور باید در بازی زندگی برنده شوم؟».

پاسخ ساده است. به رؤیای‌تان بچسبید. به جای تمرکز بر آنچه ندارید و یا اتفاق نیفتاده است، به رؤیای خود انرژی مثبت دهید. اگر بدهکار هستید، افکار و احساسات منفی نداشته باشید. در عوض، موقعیت مالی ایده‌آل خود را مجسم کنید و فکر کنید که گویی به‌لحاظ مالی بی‌نیاز هستید. با طراحی یک برنامه تخیلی «حذف خودکار»، تمامی بدهی خود را صفر کنید و تنها بر آنچه می‌خواهید تمرکز کنید. تصور کنید که حالا دوست دارید در زندگی چه کاری انجام دهید یا چه چیزی داشته باشید. هیچ چیز جلوی شمارا نمی‌گیرد.

به یاد داشته باشید: همین الآن می‌توانید تفکر خود را کنترل کنید!

از تخیل خود استفاده کنید تا گفتگوی درونی جدیدی در ذهنتان ایجاد شود. هرگاه متوجه احساساتی نظیر نگرانی، شک، ترس، اضطراب و عصبانیت شدید، فوراً زندگی رؤیایی و ایده‌آل خود را تصور کنید و طوری رفتار کنید که گویا به خواسته خود رسیده‌اید.

اگر پژواک یک فکر منفی در ذهنتان می‌پیچد و احساس بدی به وجود می‌آورد، بیشتر تمرکز کنید. افکار منفی به باورهای منفی دامن می‌زنند. با تمرکز بر اصل خواستن افکار خود را تغییر دهید و روی نتایج مطلوب تمرکز کنید. این روند زمان‌بر است؛ اما با تکرار و آگاهی مداوم می‌توانید آن را تغییر دهید.

چند سال پیش، وقتی حسابدارم اظهارنامه مالیات بر درآمد را تکمیل کرده بود، گزارشی از آن برایم ایمیل کرد. هرچند می‌دانستم که باید در آن ماه مالیاتم را پرداخت کنم، اما وقتی ایمیل را باز کردم، مبلغ پرداختی مرا متعجب کرد. زیرا بیشتر از آن چیزی بود که انتظار داشتم. اولین سؤالی که به ذهنم خطور کرد این بود: «چطور باید این مبلغ را پرداخت کنم؟».

به سرعت متوجه شدم که احساس وحشت من، یک حس مخرب است. پس حواس خودم را پرت کردم و از خود پرسیدم: «پگی! چه چیزی دوست داری؟».

پاسخ آسان بود: «اینکه بدانم تمام مبالغ پرداخت شده است». پس همه ذهن خودم را معطوف به این مسئله کردم. درواقع، درخواست کردم که به آسانی بتوانم از پس این کار، برایم. تنها چند هفته تا موعد پرداخت مبلغ مالیات مانده بود؛ ولی من دیدگاه خود را تغییر دادم و اقدام کردم. از خود بیشتر خواستم. من خواستم که سرمایه اضافی داشته باشم و به سرعت اقدام کردم. کائنات عاشق سرعت است.

از این رو، فوراً دست به کار شدم. احساساتم را بازبینی کردم و اطمینان داشتم که خواسته من برآورده شده است. پس از آن، یک برنامه آنلاین راه‌اندازی کردم و از درآمدش تمام مبلغ مالیات را پرداختم!

مثال دیگر فرایند بازبینی، اتفاقی است که سال‌ها قبل برای یکی از مراجعین خصوصی من افتاده است. او با همکاری نویسنده‌ای، در حال نوشتن کتابی بود. باوجود پیشرفت کار، همکار وی ناگهان کار را رها می‌کند. مراجع من احساس نگرانی می‌کند و با گذر زمان، خشمگین‌تر می‌شود و خود را آماده یک دعوای حقوقی می‌کند. در چنین موقعیتی نزد من آمد و پرسید: «الآن باید چه کار کنم؟».

گفتم: «چه چیزی دوست داری؟ این سؤال مهم را از خودت بپرس که چه نتیجه‌ای دوست داری و چه طرحی برایت ایده‌نال است».

او در جواب سه بار گفت: «دعوا، دعوا، دعوا!».

به آرامی در جوابش گفتم: «دست از این افکار منفی بردار و ایده‌های بهتری برای خودت مجسم

کن! جایی که امکان سازش باشد، دعوا جایی ندارد. همان‌طور که دلت می‌خواهد اتفاق خوبی پیش بیاید، به یک اتفاق خوب فکر کن و درباره آن صحبت کن!.

پس از کمی تأمل، نفس عمیقی کشید. فکر دعوا را کنار گذاشت و نتیجه خوبی را بین خود و همکارش تجسم کرد.

به او گفت: «بسیار عالی! حالا به افکارت انرژی مثبت بده. از اینکه به نتیجه خوبی رسیده‌ای شکرگزار باش و طوری رفتار کن که گویی خواسته‌ات برآورده شده است».

عبارات تأکیدی را هم برایش نوشتم تا او بتواند با خود تکرار کند. او به محل کار خود بازگشت و به موقعیت خود فکر کرد و طبق قواعد تمرین، هر زمان که آن صدای منفی در ذهنش پدیدار می‌شد، جلوی خود را می‌گرفت و جملات تأکیدی را تکرار می‌کرد.

پس از یک ماه، با من تماس گرفت و گفت: «باورت نمی‌شود! اما ما بدون دعوای حقوقی با یکدیگر توافق کردیم. واقعاً از این فرایند بسیار شگفت‌زده شده‌ام». اختلاف آنها بدون دعوای حقوقی حل‌وفصل شد؛ زیرا او ذهن خود را وادار کرد تا منتظر نتیجه مطلوبی باشد.

شما هم با تمرین و آگاهی می‌توانید به آنچه می‌خواهید برسید و از آنچه صدای درونتان می‌گوید، مطلع باشید. به جای انتقاد کردن از خود یا دیگران، مهربان و حامی باشید. افکار خود را بدون قضاوت منفی، بررسی کنید و هنگامی که به چیزی برخوردید که شایسته شما نیست، چیز دیگری را جایگزین آن کنید.

تمرین:

عبارات تأکیدی

هنگامی که افکار منفی یا مخرب به ذهن شما هجوم می‌آورند، هوشیارانه جلوی آنها را بگیرید و عبارات تأکیدی مثبت را با خود تکرار کنید.

می‌توانید با خود آگاهی متوجه شوید که چه زمانی افکار منفی به سراغتان می‌آیند و چه زمانی رفتار و قضاوت‌های بی‌رحمانه‌ای دارید. در این چنین شرایطی، به راحتی جلوی خود را بگیرید و افکار خود را تغییر دهید. باید بیاموزید که چگونه افکارتان را از منفی به مثبت تغییر دهید.

روزی سه بار خواسته‌های خود را بخوانید! هر بار خواسته‌های خود را مجدداً اولویت‌بندی کنید تا ترتیب آن درست شود. یک گفتگوی تأکیدی دائمی، یک گفتگوی درونی نافذ را شکل می‌دهد.

«هرچه انسان در افکار مثبت خود، بیشتر تأمل کند، دنیای او و دیگران بهتر خواهد بود».

کنفوسیوس

شهر کتاب (nbookcity.com)

فصل نهم: علت و معلول

به گفته امرسون^{۴۲}، مصداق «حاکمیت قانون»، قانون علت و معلول است. بنابر قانون سوم نیوتن، هر عملی، عکس‌العملی مساوی و خلاف جهت آن دارد. در کتاب آسمانی آمده است: «هرچه بکاری، همان را درو می‌کنی». اساساً تمام این سخنان حکیمانه بیانگر یک معنی است:

هر کاری که انجام می‌دهید، سبب اتفاق دیگری می‌شود.

- شیر آب (علت) را که باز می‌کنید، آب (معلول) سرازیر می‌شود.

- کلید برق (علت) را که بزنید، چراغ اتاق (معلول) روشن می‌شود.

- اگر روی چیزهای خوبی که دارید تمرکز کنید (علت)، چیزهای بهتری در زندگی شما پدیدار می‌شوند (معلول).

این قانون به سادگی قابل درک است. اما بسیاری از افراد آن را نادیده می‌گیرند. شاید به این علت که وقتی مادر بزرگتان از شما خواست تا نعمت‌های خود را بشمارید؛ نپذیرفتید! برای هر چیز شکرگزار باشید! جادوی حبس شده در این قانون، با تمرین شکرگزاری رها می‌شود.

شکرگزاری ذهن شما را معطوف به چیزهای خوبی که در زندگی دارید، می‌کند و طبق این قانون، خوبی‌ها به زندگی شما بازمی‌گردد.

چقدر شکرگزار هستید؟

تمرکز بر افکار منفی باعث می‌شود که شما تبدیل به فرد منفی‌بافی شوید که تجربیات منفی را جذب می‌کند. از طرف دیگر، اگر به افکار انگیزشی و مثبت توجه کنید، افکار مثبت و اتفاقات خوب را جذب می‌کنید و فردی مثبت و الهام‌بخش خواهید شد. این امر باز هم به قانون علت و معلول بازمی‌گردد.

شما یک آهن‌ربای قدرتمند هستید. نیرویی که از خود ساطع می‌کنید، چه مثبت باشد چه منفی، همیشه به خود شما بازمی‌گردد.

در طول چهار دهه مطالعه رشد فردی، با صراحت می‌گویم که یکی از قوانینی که برای دستیابی به خواسته‌ها و شادی و رضایت در زندگی اهمیت دارد، تمرین شکرگزاری است.

شکرگزاری انرژی ذهن را معطوف به چیزهای خوب می‌کند و فرد شکرگزار بیشترین خوبی را جذب می‌کند. شکرگزاری، فرد را به منبعی نزدیک می‌کند که همه خوبی‌ها از آن سرچشمه

می‌گیرد. وقتی آگاهی خود را بر آن چیز خوب متمرکز می‌کنید، امواج مثبت‌تری شما را احاطه می‌کنند و نتایج بهتری نصیب شما خواهد شد. به علاوه، وقتی شکرگزاری می‌کنید، احساسات بد را از خود دور می‌کنید.

به خاطر نعمت‌هایی که قبلاً دریافت کرده‌اید، خوشحال باشید تا نعمت‌های بیشتری در زندگی شما سرازیر شود. تمرین شکرگزاری شما را با خوبی‌ها هم‌سطح می‌کند. وقتی شکرگزاری می‌کنید، راه را برای خوبی‌های بیشتر باز می‌کنید تا در زندگی شما ادامه پیدا کنند.

هر روز صبح که از خواب بیدار می‌شوم، دفتر شکرگزاری‌ام را برمی‌دارم و شروع به نوشتن می‌کنم. اول افکاری را که به زندگی‌ام شادی می‌آورند و دوستان دارم یادداشت می‌کنم. حتی درباره ساده‌ترین چیزهایی که در زندگی‌ام وجود دارد، شکرگزاری می‌کنم؛ مثلاً بابت آب گرم حمام، تخت‌خواب راحت، عشق و حمایت اطرافیان و چیزهایی از این دست، در دفترم می‌نویسم و شکرگزاری می‌کنم. بعد از این، خواسته‌ام را تصور می‌کنم.

هر چیزی که اطراف شماست، نخست در ذهنتان بوده است؛ مانند صندلی کاری که روی آن نشسته‌اید، خودرویی که سوارش می‌شوید و لیوانی که با آن آب می‌نوشید. همه این موارد، اول یک ایده بوده‌اند.

شاد باشید و بابت دستیابی به خواسته خود شکرگزار باشید؛ گویا رؤیای شما محقق شده است!

اینجا نمونه‌هایی از عبارات شکرگزاری را آورده‌ام که قبلاً در دفتر شکرگزاری‌ام می‌نوشتم:

- اکنون که در یک خانه بزرگ، فوق‌العاده باشکوه و زیبا زندگی می‌کنم، بسیار شکرگزار هستم!
- اکنون که همه اعضای خانواده و دوستانم، در سلامت کامل به سر می‌برند و شادمان هستند، بسیار شکرگزارم!

- اکنون که از چندین منبع، درآمد بالایی کسب می‌کنم، بسیار خرسند و شکرگزار هستم!
شکرگزاری حقیقی، خواسته را محقق می‌کند. من آن قدر این کار را انجام می‌دهم که مثبت‌اندیشی درباره خواسته‌هایم به یک عادت تبدیل شده است. این رفتاری است که از سرِ آگاهی در طول زمان شکل گرفته است. حتی یک روز هم نوشتن در دفتر شکرگزاری را فراموش نمی‌کنم. آن قدر این کار را انجام داده‌ام که اکنون به یک رفتار معمولی تبدیل شده است.

افرادی که خواسته‌های خود را بازبینی می‌کنند، گرفتار چرخه بی‌نتیجه‌ای می‌شوند. تا وقتی از

وجود طرح‌واره‌ها یا چرخه‌های بیهوده آگاه نباشید، سال‌ها با نتایج مخرب خود باقی می‌مانند. اگر این افراد به افکار خود توجه می‌کردند و افکار منفی را به افکار مثبت تبدیل می‌کردند، در معرض ارتعاشات خوبی قرار می‌گرفتند و چیزهای بیشتر، بهتر و شادتری تجربه می‌کردند.

شکرگزاری به‌طور خودکار باعث می‌شود که چیزهای بیشتری دریافت کنیم. خواسته‌های ما با نوشته‌شدن و شکرگزاری، جذب می‌شوند.

تمرین:

دفتر شکرگزاری

همیشه دفتر شکرگزاری خود را همراه داشته باشید و هر روز صبح وقتی از خواب بیدار می‌شوید، موارد شکرگزاری را یادداشت کنید. برای اینکه به نوشتن شکرگزاری عادت کنید، دفتر را کنار تخت خواب خود بگذارید. مهم نیست که دفتر کلاسوری، خطدار یا جلدچرمی باشد؛ از هر نوع دفتری می‌توانید استفاده کنید.

حداقل ده مورد شکرگزاری، در دفتر خود یادداشت کنید!

«توله خرس متوجه شد که اگرچه قلبش کوچک است، ولی شکرگزاری‌های بسیاری در آن نهفته است».

ای.ای. میلن^{۲۴}

بخش ۳: به دست بیاورید!

شماره کتاب (nbookcity.com)

فصل دهم: راه حل تکرار است

راه حل، تکرار است. اصطلاح «کار نیکو کردن از پر کردن است»، صحت آن را اثبات می کند؛ زیرا هرچه بیشتر تمرین کنید، بیشتر مهارت کسب می کنید.

چطور اسم خود را یاد گرفتید؟ نخستین باری که والدینتان، شما را با این اسم صدا زدند، نمی دانستید که شما منظورشان بوده اید. پس چطور آموختید؟ درحالی که شما بسیار کوچک بودید، وقتی بارها و بارها اسمتان را شنیدید، شناختی از آن پیدا کردید. ما همه چیزها را با تکرار یاد می گیریم.

تکرار یکی از رموز موفقیت و راه حل های دستیابی به هر چیزی است. وقتی شما چندین بار به یک آهنگ گوش می دهید، شعر آن را یاد می گیرید. وقتی چندین بار تمرین رقص می کنید، توالی چرخش ها، قدم ها و گردش ها را می آموزید و وقتی سال ها اسم خود را می شنوید، ناخودآگاه به شنیدن آن عکس العمل نشان می دهید. شما با درک کردن قدرت تکرار، می توانید همه چیز را به دست بیاورید.

چطور عادت می کنیم؟ با تکرار! شما تقریباً هر کاری را که انجام می دهید، تبدیل به عادت می کنید و با چندین بار تکرار بیشتر به آن عادت می کنید.

تنها راه تغییر عادت هم، متقابلاً از طریق اراده و تکرار است. شما باید **بخواهید** تا عادت خود را تغییر دهید و عادت جدیدی را جایگزین آن کنید. چهار قدم فرایند اصل خواستن را دنبال کنید تا ببینید چه اتفاقی می افتد!

اکنون بیایید به کتاب «سه مرحله برای تغییر عادت» بپردازیم. ممکن است که شما علاقه داشته باشید که این قوانین روزانه جدید را به زندگی خود بیفزایید؛ اما ممکن است با چالش هایی روبه رو شوید. پس بیایید از منظر کلی به این مسائل بنگریم تا چالش ها را از بین ببریم.

سه مرحله برای تغییر عادت:

(۱) **شیفتگی:** در نخستین مرحله، شما آن قدر خواهان تغییر در زندگی خود هستید که با شور و اشتیاق آغاز می کنید.

(۲) **بررسی واقعیت:** در این مرحله، حقیقت آغاز می شود. این مسئله که عادت، شیوه قدیمی شما در انجام کارهاست، شما را از تغییر باز می دارد. پس هر بار با عادت خود وارد کشمکش و درگیری

شدید، باید آن را تحت کنترل خود درآورید. بنابراین، باید با استقامت و پافشاری، آن را از میان بردارید. استقامت، قاطعیت، اراده و تمرکز بر درک تغییرات در زندگی، حربه‌های شما برای حرکت به سوی مرحله نهایی است. در این مرحله، اصل خواستن به شما امکان درخشش می‌دهد.

۳) طبیعت ثانویه: در مرحله سوم و نهایی، عادت جدید شما به دست می‌آید و بعد از مدتی کاملاً عادی به نظر می‌رسد. آن قدر عادی که حتی به آن فکر نمی‌کنید. فقط آن را انجام می‌دهید. علت ناکامی بسیاری از افراد در تغییر عادات، این است که اساساً هیچ‌گاه به این مرحله بسیار مهم نمی‌رسند. آنها قدرت اصل خواستن را فعال نکرده‌اند و خواسته‌های خود را از یاد برده‌اند.

یکی از همکاران قدیمی‌ام، از وضعیت اقتصادی خود ناراضی بود. بدهی‌های زیادی داشت و افکار منفی، ذهنش را آشفته کرده بود و می‌گفت: «صرفاً فکر کردن به ایمیل‌هایم به من حس منزجرکننده‌ای می‌دهد!».

گفتم: «این انتخاب توست».

درحالی که لبخند می‌زدم با صدای جدی گفتم: «تو همیشه احساسات را کنترل می‌کنی؛ حتی اگر متوجه آن نباشی! از تو سؤال دارم؛ چطور با این نوع تفکر زندگی می‌کنی؟ این نوع تفکر، خاطرات ناخوشایند را در زندگی‌ات تداعی می‌کند. اگر دیدگاهت را نسبت به صورت حساب‌ها تغییر می‌دادی چه می‌شد؟ چه می‌شد اگر ایمیل‌ها را باز می‌کردی و وقتی صورت حسابی را دریافت می‌کردی، با حس عمیق شکرگزاری آن را پرداخت می‌کردی؟».

کلمات من او را متوجه طرح‌واره‌ای کرد که گویا از کودکی در او شکل گرفته است؛ از زمانی که او همیشه شاهد مواجهه پدر و مادرش با مشکلات اقتصادی بوده است. پس از کشف این موضوع، عکس‌العمل او محسوس بود. یک دقیقه طول کشید تا متوجه شود که تمرکز وی به اشتباه هدایت شده است. او را وادار کردم تا تفکر خود را تغییر دهد و قدردان مواهبی باشد که به او عرضه شده است.

روی مواهبی که دریافت می‌کنید تمرکز کنید!

با اشتیاق شکرگزار باشید!

واقعاً با این سؤال زندگی‌اش را تکان دادم: «اگر در یک وضعیت اقتصادی خوب، هرروز رسید وصول واریزی‌ها برایت ارسال می‌شد، چه اشتیاقی برای بازکردن ایمیل‌هایت داشتی؟»

او با هیجان گفت: «دوست داشتم هر روز با اشتیاق ایمیل‌م را چک کنم».

گفتم: «پس همیشه با همین حس خوب زندگی کن! خواسته‌هایت را برای خودت بازگو کن تا جذب زندگی‌ات شوند. خیلی طول نمی‌کشد که متوجه می‌شوی این قضیه صحت دارد».

مانند هر چیز دیگری که در این کتاب یاد گرفتید، اینجا هم باید از تخیل خود استفاده کنید و پیوسته و خالصانه، عواطف خود را حس کنید.

این فرایند بسیار ساده است و فقط نیازمند آگاهی و تکرار است. ما درباره روش‌های عملی ساده‌ای صحبت می‌کنیم که شما بتوانید به کار بگیرید. اما برای تمرین، باید بارها و بارها از آن استفاده کنید. همکار قدیمی‌ام، با تمرین و تکرار، این مهارت را آموخت و اکنون با اتخاذ یک رویکرد مناسب، وضعیت مالی خوبی دارد و عاشق بازکردن ایمیل‌هایش شده است و از زندگی‌اش لذت می‌برد.

هر روز کارهای معینی انجام می‌دهم تا در مدار خواسته‌هایم قرار بگیرم و مهم‌تر اینکه از آن مسیر خارج نشوم و در آن زندگی کنم (خواسته‌هایم اکنون در ذهن و قلبم برآورده شده‌اند). این «کارهای معین»، همان قوانین روزانه‌ای هستند که در فصل ششم به‌طور خلاصه شرح داده‌ام.

دائماً در دفتر شکرگزاری‌ام مواهب را یادداشت می‌کنم و عبارات تأکیدی‌ام را می‌خوانم. به پاورلایف اسکرپت گوش می‌دهم و رؤیاهایم را با احساسات مثبت تصویرسازی می‌کنم و از روش آینه استفاده می‌کنم. همان‌طور که می‌بینید، این کار تمام‌شدنی نیست. باید «هرروز» تمرین کنید تا خواسته‌ها عیان شوند. وقتی شما این قوانین را وارد زندگی خود کنید و هرروز تکرار کنید، تضمین می‌کنم که تغییرات چشمگیری را در مدت‌زمان کوتاهی خواهید دید. سپس این قوانین روزانه به عادات تبدیل می‌شوند؛ زیرا هرروز آن را انجام می‌دهید.

تکرار، به قوانین روزانه شما قدرت می‌بخشد تا زندگی خود را تغییر دهید.

مراجعی دارم که علاقه‌مند به خوانندگی است. او از دوران کودکی آواز می‌خوانده و این هنر، هدف بزرگ زندگی‌اش شده است. هدف نهایی او گرفتن جایزه موسیقی گرمی^{۴۵} است.

یک بار، وقتی او را به خواسته‌اش متصل می‌کردم و این حس را به واقعیت کنونی و زندگی ایده‌آل وی مرتبط می‌کردم، به او گفتم: «تصور کن که خواننده موفق هستی و هرکجا می‌روی، همه تو را می‌شناسند. درواقع، آن قدر مشهور هستی که حتی نمی‌توانی به دستشویی بروی؛ زیرا مردم تو را با گرفتن عکس و امضا کلافه می‌کنند. این حس را هرروز تمرین کن. با لباس مبدل به فروشگاه برو.

شالی روی سرت بینداز و عینک آفتابی بزن و وانمود کن چهره مشهوری مثل لیدی گاگا^{۴۶} یا مدونا^{۴۷} هستی که نمی‌خواهی شناسایی شوی. پس وقتی به خرید می‌روی، طوری رفتار کن که انگار این مسئله واقعیت دارد».

اخیراً او به من گفت که تمرین فروشگاه کمک زیادی به تحقق رؤیای دیرین او کرده است. اکنون، درحالی‌که هنوز با همان ایده به فروشگاه می‌رود، در استودیو آهنگ ضبط می‌کند و آهنگ‌های خود را می‌سازد و می‌نویسد. این کارهای تکراری، روند دستیابی به خواسته‌اش را سرعت بخشیده و او را به ادامه مسیر ترغیب کرده است.

تا زمانی‌که خودتان امتحان نکنید، این کارها احمقانه به نظر می‌رسند. ولی پس از مدتی متوجه می‌شوید که جواب می‌گیرید.

اگر علاقه دارید که کارهای بزرگی در زندگی خود انجام دهید، پیشنهاد می‌کنم یک «لوح درخواست» با مقدار پولی که از کائنات می‌خواهید، درست کنید. مثل داستانی که پیش‌تر در این کتاب برایتان گفتم؛ داستان دو فروشنده و بازرگان. شما هم مبلغ زیادی درخواست کنید که رقم بالای آن، هم ترسناک باشد و هم هیجان‌انگیز. درخواست مبالغ بالاتر، انرژی بیشتری از شما نمی‌گیرد؛ فقط باید ایمان داشته باشید. لوح شما باید مانند نمونه زیر باشد:

«من می‌خواهم درآمد سالانه‌ام، دوازده میلیون دلار باشد».

توجه کنید! استفاده از تجسم ایده‌ها در ذهن و انتظار کشیدن، کافی نیست. این فقط رؤیاپردازی است. رؤیاپردازی فوق‌العاده است؛ اما به‌تنهایی شما را ترغیب نمی‌کند. تصویر خواسته‌های شما باید با احساساتی نظیر یقین، شور، هیجان و شادی تثبیت شود. طوری که انگار رؤیای شما محقق شده است.

وقتی احساس برآورده شدن خواسته خود را نداشته باشید، در مدار خواسته خود قرار نمی‌گیرید و به آن متصل نمی‌شوید. در نتیجه حس خوبی نخواهید داشت. باید تلاش کنید و آگاهی خود را افزایش دهید. با تمرین و تکرار، کارایی این قواعد را درک خواهید کرد و می‌بینید که درست مثل معجزه عمل می‌کند!

«موفقیت چیزی بیش از قواعد ساده‌ای که هر روز تمرین می‌کنیم، نیست».

تمرین:

لوح درخواست

هیجان‌انگیزترین درخواستی که دارید را در لوح درخواست یادداشت کنید.

.....

.....

.....

«من می‌خواهم ...».

به‌گونه‌ای ادامه‌ی جمله را تکمیل کنید که انگار خواسته‌ی شما باید برآورده شود: «من می‌خواهم
امسال درآمد xxxxxxxxxxxxxxxx دلار باشد».

می‌توانید از جملات و الگوهای همین کتاب استفاده کنید و آن را روی آینه‌ی حمام یا دیوار اتاق خود
نصب کنید.

گاهی اوقات به آن نگاه کنید و بگذارید در شما ایجاد انگیزه کند. بدانید که هرچه بیشتر به آن
بیندیشید، زودتر اتفاق می‌افتد.

لوح درخواست خود را مرتباً بخوانید و حس واقعی تحقق آن را در ذهن خود مجسم کنید تا به آن
دست پیدا کنید.

فصل یازده: ضرورت انعطاف‌پذیری برای موفقیت

دوستی می‌گفت تنها عناصر اجتناب‌ناپذیر زندگی، مرگ و مالیات هستند؛ اما این لطیفه‌ای بیش نیست. تنها عنصر اجتناب‌ناپذیر زندگی، تغییر است. پیش از آنکه دولت‌ها برای شهروندانشان مالیات ببندند، تغییر وجود داشته است. پس از مرگ هم اجساد تجزیه می‌شوند و همیشه عالم کائنات در حال تغییر است.

تمام چیزهای جدید در نتیجه تبدیل انرژی به حالت جدید خود به وجود می‌آیند. یخ به آب تبدیل می‌شود، آب به بخار تبدیل می‌شود و بخار در هوا می‌آمیزد. تمام این موارد مصداق تبدیل انرژی است که از شکلی به شکل دیگر تغییر می‌کند. این حقیقت در قانون تبدیل دائمی انرژی^{۴۸} بیان می‌شود: «همه چیز در حال حرکت دائمی و بی‌پایان است».

تنها چیزی که واقعاً می‌توانیم روی آن حساب کنیم، تغییر است. اکنون سؤال اینجاست که با این اوصاف، چرا بسیاری از افراد مقابل تغییرات مقاومت می‌کنند؟
وقت آن است که تفکر خود را تغییر دهیم.

نگاه خود را نسبت به تغییر دگرگون کنید!

تغییر را مانند یک فرصت، غنیمت بشمارید!

برای تغییر کردن، حق انتخاب دارید!

سال‌ها قبل، یکی از مراجعانم به نام آل نیومارک^{۴۹} که کتاب‌های بسیاری نوشته است، می‌خواست برای چاپ چند کتاب، با یک ناشر سنتی، همکاری کند. اما نسخه دست‌نویس یکی از کارهایش را برای چندمین بار نپذیرفته بودند.

او با خود گفت: «راه دیگری هم هست».

برای اینکه به خواسته خود برسد، می‌دانست که باید با یک روش جدید، راه دیگری را امتحان کند. او برای مشورت با من تماس گرفت تا کتابش را به صورت اینترنتی منتشر کند. زیرا به عنوان یک داستان‌نویس دریافته بود که روش‌های مختلفی برای انجام دادن هر کاری وجود دارد. او کارآموز فوق‌العاده‌ای بود که همه توصیه‌های مرا اجرا می‌کرد و تغییرات خلاقانه خود را به آن می‌افزود.

یکی از اقدامات خلاقانه‌اش این بود که یک روز قبل از انتشار کتابش، به ۴۰۰ ناشر و نماینده ادبی ایمیل ارسال کرد تا پیشرفت او را تحسین کنند. روز بعد، استقبال خوبی از کتابش شد و به کتاب

پرفروش بین‌المللی در وبگاه آمازون تبدیل شد. به این ترتیب، ناشران زیادی با پیشنهادهای فوق‌العاده، با وی تماس گرفتند و در نهایت، او چند قرارداد بسیار خوب امضا کرد.

درواقع، آل متوجه شد که باید متفاوت عمل کند. پس به دنبال پاسخ گشت تا راه متفاوتی پیدا کند و با جدیت آن را اجرا کند. نهایتاً رؤیای وی محقق شد و ناشران سعی می‌کردند برای بستن قرارداد با او، از هم پیشی بگیرند. این خواسته آل بود.

روش جدیدی را انتخاب کنید تا به نتایج جدید برسید!

به خاطر داشته باشید:

اگر متعهد باشید، همیشه راهی وجود دارد.

مسیری را که قبلاً نرفته‌اید، با جرأت انتخاب کنید. انتخاب رفتن با شما است. بیشتر از جاده، روی مقصد خود تمرکز کنید. سؤال «چه چیزی؟» را جایگزین «چگونه؟» بکنید. همیشه تصویر واضح و روشنی از چیزی که می‌خواهید، داشته باشید. پس اگر کمی صبر کنید، مسیر شما به سوی تحقق آرزو، آشکار خواهد شد؛ مانند جاده مه‌گرفته‌ای که با پراکنده شدن ابرها، نمایان می‌شود. اما در این مسیر، باید تغییر کنید! من درباره تغییرات کوچک صحبت نمی‌کنم؛ بلکه باید زندگی خود را دگرگون کنید. شما می‌توانید با تصمیمات قطعی خود، به آنچه همیشه می‌خواسته‌اید، برسید. بنابراین از خودتان چیزهای «بیشتر»، «بهتر» و «جدیدتر» بخواهید!

با دنبال کردن فرایند اصل خواستن، به قدرت خود پی می‌برید. هرچه بیشتر خود را بشناسید، بیشتر از خود می‌خواهید.

رالف والدو امرسون^۵، فیلسوف و نویسنده، می‌گوید: «سرنوشت شما را به کسی تبدیل می‌کند که خودتان خواسته‌اید!».

برای اینکه همان کسی که می‌خواهید باشید، نخست باید تصمیم بگیرید که کسی هستید و استعدادهای فوق‌العاده شما نهفته است. باید از تغییراتی که باعث شکوفایی استعدادهای شما می‌شود، بهره بگیرید.

تمرین:

پاورلایف اسکرپیت: وقت آن است که افکار خود را با نوشتن در برگه‌ای متبلور کنید. نخستین مرحله عیان کردن در واقعیت فیزیکی، ثبت آن در پاورلایف اسکرپیت است تا هر روز به آن گوش دهید.

نخست، در کارگاه تخیل خود، با «گل نامرئی» بازی کنید تا درباره خواسته‌های مطلوب خود تصمیم بگیرید. سپس، آن آرزوها را به صورت خواسته و در قالب تصاویر تجسم کنید. سعی کنید همیشه از تجسم تصاویر لذت ببرید!

به این ترتیب، خواسته‌های شما به هدف تبدیل می‌شوند و در نهایت تثبیت می‌شوند. لحظه‌ای که شما آرزوهای خود را در فهرست باغ آرزوهایتان یادداشت می‌کنید، فرایند تغییر نگرش خود را نسبت به احتمالات و استعدادها آغاز می‌کنید.

حالا شرح زندگی مطلوبتان را طوری یادداشت کنید که انگار هم‌اکنون، همان‌طور زندگی می‌کنید؛ یک زندگی رؤیایی که آرزویش را دارید! تصمیم بگیرید که می‌خواهید چه کسی باشید!

مطمئن شوید که هر عبارت را طوری نوشته‌اید که گویا در حال حاضر به آن رسیده‌اید. اساساً فیلم‌نامه زندگی خود را بنویسید. من به این فرایند «پاورلایف اسکرپت» می‌گویم.

هنگامی که همه چیز را یادداشت کردید، با صدای خود و با شور و هیجان آن را ضبط کنید و روزی یک بار به صدای خود گوش کنید و شاهد دگرگونی‌های زندگی خود باشید.

این روش، زندگی متفاوتی برایتان خواهد ساخت. توصیه می‌کنم که تمرین‌های کتاب را همین حالا انجام دهید.

برای دریافت راهنمایی‌های گام به گام، آموزش ویدئویی و فایل‌های صوتی به این تارنما مراجعه کنید.

www.powerlifescrpt.com

«برای تغییر هر چیز، به آن بپیوندید و با آن حرکت کنید و برقصید».

آلن واتس^{۵۱}

فصل دوازدهم: شما ارزشمند هستید!

از اینکه شایسته شاد بودن هستید، لذت ببرید. اگرچه شادی امری درونی است و یک مقصد غایی محسوب نمی‌شود؛ اما راه خوبی برای «بودن» است.

همین رویکرد برای خودارزشمندی و موفقیت مفید است. به سخنان افراد شکاک، بدبین و کسانی که در دام توهمات اسیرند گوش ندهید. زیرا آنها می‌خواهند شما در حد خودشان بمانید. البته معمولاً آگاهانه جلوی موفقیت شما را نمی‌گیرند؛ اما به هر حال اگر به آنها اجازه دهید، شما را تحت تأثیر قرار می‌دهند.

«آنها را ببخشید؛ زیرا نمی‌دانند چه کار می‌کنند».

انجیل لوقا ۲۳: ۳۴

یکی از عبارات تأکیدی روزانه من چنین است:

«من موفقیت و فراوانی را در زندگی‌ام جذب می‌کنم؛ زیرا شایستگی‌اش را دارم!».

این عبارت را با باور عاطفی عمیقی تکرار می‌کنم تا بر ذهن ناخودآگاهم تأثیر بگذارد. این هم مثل شادی، راهی برای «بودن» است.

انتخاب کنید تا به عالی‌ترین و برترین حالت خود برسید!

افراد موفق نمونه چیزهایی را درخواست کرده‌اند که اکنون شما برای خود درخواست می‌کنید. با اعتمادبه‌نفس، راهی را در پیش بگیرید که شما را به ایده‌آل خود برساند و آن طرحی است که شما در ذهنتان با قلم خود نقش می‌زنید.

با شجاعت راه ناشناخته آینده را در پیش بگیرید! «رؤیاهای شما» در سرزمین «ناشناخته‌ها» منتظر هستند. بله؛ موفقیت یعنی جستجوی مقصد در سرزمین ناشناخته‌ها. اما موفقیت حقیقی زمانی اتفاق می‌افتد که طوری زندگی کنید که انگار رؤیای شما محقق شده است. «موفقیت، تحقق تدریجی و پیش‌رونده یک هدف ارزشمند است».

۵۲ اِرنِستِ نایتینگیل

وقت آن است که دست از باورهای خودشکن بردارید و توهمات گذشته خود را فراموش کنید. آنها معرف شما نیستند و در حال حاضر دیگر وجود ندارند. بار سنگینی که در طول زندگی به دوش کشیده‌اید را رها کنید و از تجربه‌ای که اندوخته‌اید برای تقویت اراده و ساختن آینده بهتر استفاده

کنید.

تجربیات گذشته شما حتی اگر دردناک باشد، موجب الهام بخشی، رشد و یادگیری مثبت است. شما لیاقت چیزی را که جستجو می کنید دارید و آرزوهایتان درخور شما هستند.

درخواست کنید!

وقت آن است که محکم بایستید و آنچه در زندگی می خواهید را از خود درخواست کنید. روزی سوار تاکسی شده بودم تا به فرودگاه بروم. راننده درباره زندگی اش صحبت می کرد و می گفت که از تنهایی خسته شده است و می خواهد به زندگی اش سروسامانی بدهد.

پرسیدم: «چه کار خاصی می خواهی انجام دهی تا به خواسته خود برسی؟».

پاسخ داد: «به کلیسا می روم و با آشنایان صحبت می کنم و به آنها می گویم که آماده ازدواج هستم». من هم پس از اینکه درباره اصل خواستن چیزهایی گفتم، به او پیشنهاد کردم که به جای توضیح دادن، درخواست کند. گفتم: «برای اینکه روابط شاد، سالم و عاشقانه ای در زندگی داشته باشی، تنها نباید به بهترین نحو زندگی کنی؛ بلکه باید دقیقاً آنچه را از زندگی می خواهی درخواست کنی!».

نشانی ایمیل خود را به او دادم تا از روند پیشرفتش مرا مطلع کند. چند هفته بعد، ایمیلی فرستاد که در آن نوشته بود: «دیگر در کلیسا به آشنایان نمی گویم که آماده ازدواج هستم؛ بلکه درخواست می کنم که مرا کمک کنند». او با توصیه های من از اصل خواستن پیروی کرد و یک هفته بعد، زنی را به عنوان همسرش برگزید.

از خود «بخواهید» تا از زندگی لذت ببرید. با جرأت قدم برداشتن، پرمخاطره است؛ اما ارزشمندترین ریسکی است که به جان می خرید.

«گنجی که آن را جستجو می کنید، داخل غاری است که از ورود به آن می ترسید».

ژوزف کمپبل

خودارزشمندی را تقویت کنید!

ناپلئون هیل نویسنده کتاب «بیندیشید و ثروتمند شوید!»، درباره خودارزشمندی مطالبی نوشته است. وقتی او تصمیم گرفت روی پروژه زندگی نامه آندرو کارنگی ^{۵۲} کار کند و درباره موفق ترین تاجر دنیا مطالعه کند تا قوانینی بنویسد که همه از آن پیروی کنند، برای مصاحبه نزد خود کارنگی رفت.

اما گویا بزرگی و پیچیدگی کار او را ترساند و تصمیم گرفت انصراف دهد. در چنین شرایطی کارنگی به او گفت: «چیزی را که می‌گویم بنویس!» ناپلئون جوان مدادی برداشت تا بنویسد. کارنگی گفت: «در طول روز، دو بار به آینه نگاه کنید و به خود بگویید: اندرو کارنگی! نه تنها به دستاوردهایت دست پیدا می‌کنم، بلکه تو را پشت سر می‌گذارم!».

ناپلئون مداد را زمین انداخت و با ناراحتی گفت: «خودت خوب می‌دانی که توانایی این کار را ندارم!». کارنگی پاسخ داد: «می‌دانم نمی‌توانی؛ البته تا وقتی که باورش نداشته باشی! اما اگر باور داشته باشی، می‌توانی!».

ناپلئون با وجود ترس و احساسات منفی، به توصیه‌های کارنگی عمل کرد و با انتشار «بیندیشید و ثروتمند شوید!» به نویسنده پرمخاطبی مبدل شد. ناپلئون حق انتخاب داشت و این گزینه را انتخاب کرد: «بیشتر خواستن و توجه به گزینه‌های پیش‌رو به واسطه مهار ترس‌ها و نگرانی‌های گذشته».

به خودتان و دیگران باور داشته باشید!

گاهی اوقات افراد خواسته‌ای دارند، اما به دنبال آن نمی‌روند. چرا؟ زیرا آنها، خودشان را باور ندارند. باورها و عقاید در همه عیان‌سازی‌ها نقش دارند. هرکس باور کند که ارزش این موفقیت را ندارد، نتایج تلاش خود را از بین می‌برد. احساس بی‌ارزشی، باورها را تضعیف می‌کند.

عواطف منفی، از روند پیشرفت می‌کاهند و آن را نابود می‌کنند. هنگامی که شما در مدار خواسته‌های خود حرکت می‌کنید، تردید، ترس و نگرانی، مشکل‌آفرین می‌شود. پس بر آنها غلبه کنید! عواطف مثبت و قوی را جایگزین عواطف منفی و مخرب کنید. با این دیدگاه، احساسات خود را تثبیت کنید. پس از این با اقدامات مداوم خود نتیجه خواهید گرفت. آینده شما ارزش این کارها را دارد.

سال‌ها پیش، معتقد بودم که روابط عاشقانه درد و رنج زیادی به همراه دارند. این طرح‌واره به‌خاطر تربیت و تأثیرات عاطفی منفی و دردناکی ایجاد شده بود که از زمان جدایی از همسر اولم در وجودم انباشته شده بود. وقتی آن افکار گمراه‌کننده را شناختم، به سرعت تغییرشان دادم.

مدتی پس از تغییر نگرش، احساس متفاوتی نسبت به روابط و مهارت‌های زندگی پیدا کردم. بنابراین، قاطعانه تصمیم گرفتم که یک رابطه عاشقانه بسازم. از خود پرسیدم: «برای رابطه عاشقانه

به چه چیزی نیاز دارم؟».

عبارات تأکیدی نوّشتم و به پاورلایف اسکرپت خود اضافه کردم. من یک رابطه عاشقانه و جذاب می‌خواستم؛ پس به لحاظ عاطفی، خود را به نتیجه متصل کردم و زندگی شاد و عاشقانه‌ای را تجسم کردم.

به یاد دارم وقتی من و همسر فعلی‌ام، دنیس، باهم ملاقات کردیم، تازه فهمیدم که درخواست شریک زندگی در شکل‌گیری ارزش‌ها و ویژگی‌های شگفت‌انگیزم چقدر مؤثر بوده است. به هر حال، من لیاقتش را داشتم. به عبارت بهتر، هر دو لایق بودیم. دو هفته پس از درخواست، من دنیس را به زندگی‌ام جذب کردم و از مؤثر واقع شدن این روش بسیار خرسند شدم.

من و دنیس به خوبی و خوشی با یکدیگر ازدواج کردیم. گاهی اوقات به دیگران می‌گویم که قرعه عشق با جذب دنیس به نامم افتاد. خدا را به خاطر ازدواج با دنیس شاکرم!

از خود و دیگران تشکر کنید!

چند سال قبل، از دنیس پرسیدم: «چه چیزی را در من بیشتر دوست می‌داری؟».

او به خاطر چپ‌دست و تحلیل‌گر بودنش، هیچ‌گاه اولین چیزی را که به ذهنش می‌رسد، نمی‌گوید. چند دقیقه فکر کرد. سپس گفت: «آنچه در تو بیش از هر چیز دیگری دوست دارم، این است که بسیار قدردان هستی!» این کاملاً صحت دارد. من بسیار قدردان همسر هستم. هر روز به این فکر می‌کنم که چقدر بابت حضور او در زندگی‌ام سپاسگزارم و همیشه این مسئله را به او می‌گویم. او هم از من قدردانی می‌کند.

همه ما دوستدار قدردانی هستیم. فراموش نکنید! از هر دستی بدهید، از همان دست پس می‌گیرید.

یکی از عبارات تأکیدی من این است: «من تنها افراد و موفقیت‌های سازگار با خودم را در زندگی جذب می‌کنم و لایق بهترین‌ها هستم؛ پس ارزش بهترین‌ها را دارم!».

شما لایق بهترین درخواست‌ها از خود هستید!

«رفتار هر کس آینه‌ای است که شخص در آن تصویر خود را نشان می‌دهد».

یوهان ولفگانگ فون گوته^{۵۴}

تمرین:

روش آینه

شما ارزش هر چیزی را که می‌خواهید به دست آورید، دارید! اما چگونه می‌خواهید باور خود را تقویت کنید؟

باید اراده کنید که ارزشمند شوید!

شاید تصور کنید که با این کار، فقط خودتان را متقاعد می‌کنید؛ اما درواقع باید اراده کنید تا ارزشمند شوید!

جلوی آینه بایستید و به چشمان خود نگاه کنید. این جمله را تکرار کنید: «دوستت دارم! تو را می‌ستایم و به تو افتخار می‌کنم! تو می‌توانی به هرچه می‌خواهی برسی! تو لایق هستی و لیاقت هر چیزی را که می‌خواهی داری!».

شما می‌توانید عبارات تأکیدی را با صدای بلند در آینه به خود بگویید. این یک تمرین خوب برای بالابردن اعتماد به نفس است.

هرچه بیشتر تمرین کنید، اعتماد به نفس بالاتر و قوی‌تری خواهید داشت.

فصل سیزده: عبور از ترس‌های گذشته

سال‌ها پیش از آنکه جیم کری^{۵۵} تبدیل به هنرپیشه نام‌آشنایی شود، چکی به مبلغ ده میلیون دلار برای خودش بابت دستمزد بازیگری نوشت و آن را در کیف پولش گذاشت.

شب‌هنگام، به بلوار مال‌هالند^{۵۶} رسید و ماشینش را کنار چشم‌اندازی از لس‌آنجلس پارک کرد. چک را از کیف پولش بیرون آورد و با چشمان بسته سعی کرد، دریافت آن را تصور کند و به این فکر کند که این پول را چگونه خرج کند. با این کار واقعاً توانست احساس کند که چک را پس از موفقیتش دریافت کرده و لایق آن است. او توجهی به گذشته خود نکرد؛ گذشته‌ای که در آن، تماشاچی‌ها بارها او را روی صحنه هو کرده بودند. اما این چیزها دیگر اهمیتی نداشت.

او دیدگاه جدیدی در ذهنش ایجاد کرده بود و از احساسات و عواطف موردنیاز بهره برده بود. همیشه آن چک را مجسم می‌کرد و آن قدر آن را در دست می‌گرفت و نگاه می‌کرد که پاره و کهنه شده بود. بارها در آزمون صدا و کلاس‌های بازیگری شرکت کرده بود و هرآنچه از دستش برمی‌آمد انجام داده بود تا رؤیای خود را عیان‌سازی کند. باور داشت که درنهایت، به آرزویش می‌رسد. او در خدمت خواسته‌اش بود!

خیلی طول نکشید که بازی او در سریال‌های تلویزیونی اوج گرفت و درخشید. تلاش او نتیجه داد و به سرعت در مدار رؤیاهایش قرار گرفت؛ تا اینکه یک چک ده میلیون دلاری برای درخشش در فیلم «احمق و احمق‌تر»^{۵۷} دریافت کرد.

آن زمان، این بالاترین مبلغی بود که برای درخشش یک ستاره در فیلم پرداخت می‌شد. جیم کری این کار را با تخیل خود انجام داد. او به‌طور مداوم به رؤیایپردازی‌اش ادامه داد و در مدار رؤیای خود قرار گرفت.

هریک از ما قدرت پنهانی درون خود داریم که می‌خواهد عیان‌سازی کند. بسیاری از افراد موفق که شما آنها را تحسین می‌کنید، همین مسیر را طی کرده‌اند. وقتی قدرت خود را نشان می‌دهید و نیروی کیهانی پنهان خود را رها می‌سازید، فرشتگان هم آماده کمک کردن به شما می‌شوند.

آنچه جیم کری انجام داد، نشان‌دهنده قدرت است و من نمونه‌های متعدد دیگری را در این کتاب برای شما ذکر کرده‌ام؛ پس از این نمونه‌ها نیز برای تقویت اشتیاق و باور خود در راه رسیدن به موفقیت استفاده کنید.

«از همین امروز برای موفقیت، هر کاری که می‌توانید، انجام دهید!».

اقدام کنید! هر کاری که امروز انجام می‌دهید، فردا شما را به رؤیایان نزدیک‌تر می‌کند.

وقتی در مدار خواسته خود حرکت می‌کنید، خواسته شما نیز در مدار شما حرکت می‌کند؛ زیرا قانون جذب در آن دخیل است. هر لحظه‌ای که از اصل خواستن پیروی می‌کنید، فاصله خود را با آرزوهایتان، کمتر می‌کنید.

به کارتان ادامه دهید! حالا که رؤیای خود را ساخته‌اید، برای عیان‌سازی آن به مسیر خود ادامه بدهید. شما رؤیایان را آفریده‌اید و باید آن را شکوفا کنید. خود را وادار کنید تا خواسته شما همواره جلوی چشمتان باشد.

برای اینکه به تحقق خواسته‌هایم کمک کنم، یک جدول قوانین روزانه طراحی کرده بودم. هر روز صبح به چیزهایی که می‌خواستم به دست آورم نگاه می‌کردم و تا قبل از بررسی روزانه آن، استراحت نمی‌کردم. این ابزار پشتیبان به من کمک می‌کرد تا به تحقق رؤیاهایم پایبند باشم.

این امر مرا نسبت به خودم مسئول کرد. شما هم می‌توانید این کار را انجام دهید! حالا وقت آن است که همه این کارها را انجام دهید. اگر می‌خواهید رؤیا و خواسته‌هایتان محقق شوند، باید «دست‌به‌کار» شوید.

ترس ممنوع!

یکی از چیزهایی که شما را از ادامه مسیر بازمی‌دارد، ترس است.

ترس حقیقت ندارد؛ این تنها «خود قبلی» شماست که از درون فریاد می‌کشد تا با حيله‌گری شما را به زندگی قبلی‌تان بازگرداند.

همان‌طور که دوست و مشاور من، باب پروکتور می‌گوید: «طرح‌واره‌های شما درصدِ برپایی یک جنجال پرسروصدا هستند». طرح‌واره‌های قدیمی شما (باورها) سعی می‌کنند شما را به عقب برانند و جنجال‌های پرسروصدا راه بیندازند؛ زیرا سال‌ها درون شما و ذهن ناخودآگاه شما زیسته‌اند. شما آنها را بیرون می‌اندازید؛ درحالی‌که آنها نمی‌خواهند آنجا را ترک کنند.

اینجاست که افراد دست‌نگه می‌دارند و به روش زندگی قبلی خود بازمی‌گردند. ترس، بخش طبیعی فرایند تغییر است. تا تغییر نکنید به «کسی که می‌خواهید باشید» تبدیل نمی‌شوید و «همان کسی که فعلاً هستید» باقی می‌مانید. برای اینکه به بهترین حالت تغییر کنید، ممکن است بترسید؛

ولی معطل نکنید!

خود را از احساس ترس جدا کنید!

وقتی بتوانید تغییر کنید، متوجه می‌شوید که ترس در شما راهی ندارد و اساساً ترس دیگر وجود ندارد.

می‌پرسید: «پگی! چطور بر ترس خود غلبه کنیم؟».

با این روش بر ترس خود غلبه کنید:

حواس خود را پرت کنید و فقط روی نتایجی که می‌خواهید، تمرکز کنید! به خواسته‌های خود بچسبید؛ انگار همین حالا به آنها رسیده‌اید! به خاطر موفقیت خود شکرگزار باشید! به ترس خود توجه نکنید. به آن لبخند بزنید و از لحاظ عاطفی به خواسته‌های خود متصل شوید.

هنگامی که نخستین کتابم را با نام «خالق سرنوشت خود باشید!» نوشتم، تصور می‌کردم که پس از انتشار کتاب، خریداران بسیاری هجوم می‌آورند. از چاپ اول کتاب ۳۰۰۰ نسخه در آشپزخانه، پذیرایی و اتاق نشیمن خانه‌ام باقی ماند. تصمیم گرفتم کتابم را به کتاب‌فروشی‌ها بسپرم و با خود گفتم: «حتماً فروش خوبی خواهد داشت!». طولی نکشید که متوجه شدم کارم درست نبوده است. کتاب‌فروشی‌ها صرفاً به صورت امانی کتاب‌ها را می‌پذیرند و اگر کتاب شما فروش نرود، آن را به شما بازمی‌گردانند. ترسیدم؛ زیرا شغل و منبع درآمدی نداشتم و به عنوان یک مادر، مسئول هزینه‌های زندگی بودم.

افکار هراس‌انگیز ذهنم را درگیر کرده بودند و نمی‌گذاشتند که تمرکز داشته باشم. اما خوشبختانه، به سرعت متوجه اتفاقی که در ذهنم می‌افتاد، شدم. من درگیر یک جنجال شده بودم. «پگی قبلی» برابر «پگی جدید» ایستاده بود. باید انتخاب می‌کردم که یا با ترس بجنگم و ایمانم را تقویت کنم یا ادامه ندهم و تسلیم شوم.

سال‌ها پیش قطعه شعری به نام «عقاب یا گرگ» سروده بودم. ناگهان بخشی از آن به ذهنم خطور کرد:

عقاب یا گرگ

جنگ عظیمی درونم می‌خروشد.

یک طرف آن، عقاب بلندپروازی است؛

عقایی که مظهر خوبی، زیبایی و درستی است و برفراز ابرها پرواز می کند.

اگرچه در دره ها فرود می آید،

اما بر قلّه کوه، روی تخم هایش می خوابد.

طرف دیگر آن، یک گرگ زوزه کش است؛

آن گرگ زوزه کش و غرنده،

بدترین چیز درون من است.

او از شکست های من تغذیه می کند.

چه کسی در این جنگ پیروز می شود؟ آنکه به وی می خورام؟

می خواهید شبیه کدام باشید؟

ناگهان متوجه شدم که چه کاری باید انجام دهم. بنابراین، دست به کار شدم. درباره بازاریابی کتاب،

تحقیقات زیادی کردم و هرچه را که می توانستم، یاد گرفتم. نخستین سال های رواج استفاده از

اینترنت بود و می دانستم که فرصت بهتری برای فروش کتاب پیدا کرده ام. خیلی طول نکشید که

همه نسخه های کتابم به صورت آنلاین فروخته شد؛ درحالی که روش جدید بازاریابی کتاب را نیز

فراگرفته بودم و تا به امروز از آن استفاده کرده ام.

مهم تر از همه این است که در جنگ با ترس پیروز شدم و می توانم به شما نیز کمک کنم.

یکی از مراجعانم که اکنون از دوستانم است، با من تماس گرفت و گفت: «قراردادی برای خرید

خانه امضا کرده ام. اما هنوز نتوانسته ام مبلغ مورد نیاز را آماده کنم. خیلی می ترسم!».

دقیقا متوجه شدم چه اتفاقی افتاده است و احوالش را درک کردم. به او گفتم: «خودت می دانی چه

اتفاقی افتاده است؛ این طور نیست؟». زیر لب چیزی گفت که دقیقاً متوجه نشدم. پس پاسخ دادم:

«تو می ترسی؛ درحالی که ترس واقعیت ندارد!»

واژه ^{۵۸}Fear به معنای ترس از سرواژه های False به معنای نادرست، Evidence به معنای شواهد،

Appearing به معنای به نظر رسیدن و Real به معنای واقعی است. درواقع، آنچه اتفاق می افتد

این است که، یک وضعیت نادرست و غیرواقعی بیرونی، برای تو واقعی جلوه می کند و ترسناک

می شود. بنابراین، تو به خودت فشار می آوری که البته می تواند موجب رشد کردن تو شود. ترس،

بخشی از فرایند رشد است.

او صحبت های مرا گوش کرد و با غلبه بر ترسش، آن را به ایمان تبدیل کرد و توانست مبلغ قرارداد

را پردازد.

وقتی به سرزمین ناآشنایی می‌رویم (و مهاجرت می‌کنیم)، احساس ناراحتی می‌کنیم. البته افراد مختلف براساس تعداد دفعاتی که چنین چیزی را تجربه کرده‌اند، واکنش‌های گوناگونی دارند. بنابراین، هر فرد آستانه متفاوتی از تحمل ترس و مواجهه با آن دارد. تحمل امروز من، قطعاً با بیست سال پیش خودم تفاوت دارد و با تحمل ترس شما نیز متفاوت است. تحمل ترس شما نیز ممکن است با بیست سال پیش خودتان متفاوت باشد.

بهترین راه غلبه بر ناراحتی این است که فقط شاهد باشید. بیرون گود بایستید و از بیرون شاهد آن باشید. البته از همان مراحل ابتدایی باید تمرین کرد؛ همان‌طور که همه انسان‌ها اول چهار دست‌وپا حرکت می‌کنند و بعد راه می‌افتند.

اقدام کردن ممکن است حس جدیدی در شما ایجاد کند. این احساسات نه خوب هستند و نه بد. ترس، ناراحتی و یا حس بیگانگی، شما را از دستیابی به رؤیاهایتان بازمی‌دارند. تحمل ترس را داشته باشید و شاهد نابود شدن آن باشید. هنگامی که در ذهنتان به نتایج خود متصل می‌شوید، گویی به آن رسیده‌اید. هرچند ترس از میان می‌رود؛ اما شما باید تلاش کنید. نباید آن را به حال خود رها کنید.

فکر خود را بکارید و عمل درو کنید!

عمل بکارید و عادت درو کنید!

عادت بکارید و رفتار درو کنید!

رفتار بکارید و سرنوشت درو کنید!

رالف والدو امرسون

تمرین:

شش تمرین مؤثر

انتهای هرروز، فهرستی از شش کار مفید تنظیم کنید و روز بعد آن را انجام دهید تا در راه رسیدن به خواسته‌هایتان پیشرفت کنید.

فهرست خود را از پراهمیت‌ترین به کم‌اهمیت‌ترین مرتب کنید.

روز بعد، تمام انرژی و توجه خود را روی مهم‌ترین تمرین معطوف کنید تا بتوانید آن را کامل کنید.

سپس کنار آن علامت بگذارید و تمرین بعدی را شروع کنید.

تا پیش از آنکه تمرین قبلی تمام نشده است، تمرین بعدی را شروع نکنید (مگر آنکه منتظر رخدادی باشید که باعث تکمیل آن تمرین می شود). هرروز تمرین ها را تکرار کنید تا به نتیجه برسید.

شهر کتاب (nbookcity.com)

فصل چهارده: روی هدف تمرکز کن!

چقدر طول می کشد تا بذر بلوط تبدیل به درخت بلوط شود؟ گیاه‌شناسان می‌دانند: زیرا آنها قرن‌ها درباره گیاهان مطالعه کرده‌اند و مشاهدات خود را از نسلی به نسل دیگر منتقل کرده‌اند.

اما اگر از من بپرسید: «چقدر طول می کشد تا یک درخواست عیان شود؟»، می‌گویم که به عوامل بسیاری بستگی دارد. شما می‌توانید برخی امور را کنترل کنید و برخی را هم نمی‌توانید. طبق قانون تکوین، هر بذری باید فرایند رشد را طی کند؛ از لقاح تا شکوفایی.

خواسته، ایده‌ای است که ناشی از یک فکر است و افکار صرفاً بذرهایی ذهن هستند که حتی یک پیشگو هم نمی‌تواند مدت‌زمان رشد آن را پیش‌بینی کند. به‌راستی، هیچ‌کس نمی‌داند!

همان‌طور که آب باران و مواد معدنی، بذری کاشته شده در خاک را تغذیه می‌کنند، توجه و عواطف شما نیز، خواسته شما را تغذیه می‌کنند. زمان عیان شدن خواسته همانند هرچیز دیگری در طبیعت نامعلوم است.

مسئولیت شما به‌عنوان پدیدآورنده یک درخواست این است که برای چیزی که می‌خواهید تصمیم بگیرید و روی دستیابی به آن تمرکز کنید؛ آن را احساس کنید و برای رسیدن به آن اقدام کنید.

هنگامی که یک درخواست، زمان زیادی برای عیان شدن می‌برد، بعضی‌ها ناامید می‌شوند و از رسیدن به خواسته خود دلسر می‌شوند. نیازی نیست برای اینکه تحقق خواسته خود را باور کنید، از شواهد بیرونی تأیید بگیرید. اصرار بر تأیید، فرایند کار را تباه می‌کند. درعوض، با تصویرسازی، به ذهن خود بازگردید و آنجا درخواست خود را با نگاهی مثبت ببینید، حس کنید و البته صبور باشید. همان‌طور که جیمز آلن^{۵۹}، فیلسوف برجسته، به‌صراحت گفته است: «به‌عنوان کسی که درک می‌کند، صبر کنید!».

صبر داشته باشید و به فرایند عیان‌سازی اعتماد کنید!

هنگامی که تصمیم گرفتم کتاب «تغییر سرنوشت شما» را در فهرست کتاب‌های پرفروش انتشارات نیویورک تایمز قرار دهم، زمان زیادی را با تصویرسازی گذراندم. کار جالبی که انجام دادم این بود که یک «برچسب طلایی و براق پرفروش‌ترین کتاب انتشارات نیویورک تایمز» را پیدا کردم و روی کتاب چسباندم و از آن یک کپی رنگی گرفتم.

با قراردادن نسخه‌های متعدد از این ماکت کتاب در جای‌جای خانه و دفتر کارم، تصویرسازی

جذابی برایم به وجود آمد و توانستم با حس دستیابی به خواسته‌ام ارتباط برقرار کنم؛ پس رؤیایم را رها نکردم.

برخی اوقات که به جلد کتاب با برچسب کتاب پرفروش نیویورک‌تایمز نگاه می‌کردم، حس شکرگزاری آنی داشتم. این قضیه چند هفته ادامه داشت و هنگام تصویرسازی، بسیار هیجان‌زده بودم. زیرا نویسنده کتاب‌های پرفروش نیویورک‌تایمز بودم و هر بار از جلوی کتاب‌های برچسب‌دار عبور می‌کردم، می‌ایستادم و بار دیگر برای شکرگزاری ارتباط برقرار می‌کردم. روزی که نماینده ادبی با من تماس گرفت تا خبر افزودن کتابم به فهرست پرفروش‌ترین کتاب‌ها را بدهد، آن قدر بالا و پایین پریدم که انگار سوار بر کانگورو^۲ بودم. باوجوداین، وقتی تلفن را قطع کردم، حس متفاوتی نسبت به قبل نداشتم. زیرا این حس را پیش‌تر به‌عنوان نویسنده نیویورک‌تایمز تجربه کرده بودم و به‌واسطه رویاپردازی‌ام، طوری زندگی می‌کردم که انگار نویسنده نیویورک‌تایمز بودن، برایم بسیار عادی و طبیعی است.

می‌دانید چه تجربه‌ای کسب کردم؟! می‌خواهید به نقطه‌ای برسید که به واقعیت تبدیل شدن رؤیایتان، طبیعی به نظر برسد؟ پس باید حس کنید که به آرزوی خود رسیده‌اید! باید این قطعیت را احساس کنید! هرچند کار سختی نیست؛ اما زمان‌بر است. ولی هرکس که راهنمایی‌ها را دنبال کند، جواب می‌گیرد.

هرچه درک چیزی آسان‌تر باشد، انجام‌دادن آن دشوارتر است!

این امر برای بسیاری از افراد آسان نیست؛ زیرا آنها خود را مقید به پیروی از آن نمی‌کنند. انجام‌دادن هریک از فعالیت‌های این کتاب، نتیجه موفقیت‌آمیز شما را تضمین می‌کند.

تصویری را در ذهن خود خلق کنید که این تطبیق ارتعاشی را به آنچه تجربه می‌کنید القا کند. انگار آن را دریافت کرده‌اید. این چیزی است که از شما می‌خواهم تا مانند لیزر روی آن تمرکز کنید.

خواسته‌هایی را که برای خود در نظر گرفته‌اید، بازآفرینی کنید و به آن جزئیاتی اضافه کنید که جذاب و وسوسه‌انگیز است و موثرتر است می‌کند.

احساسات القایی

اینجا به مواردی اشاره می‌کنم که به تمرکز روی هدف‌تان کمک می‌کند و این واقعیت را به شما القا می‌کند که خواسته شما محقق شده است.

- **تعطیلات:** تصویر مکان‌هایی را که دوست دارید، جمع‌آوری کنید و تصوّر کنید اکنون آنجا هستید. تصویر خود را کنار یک دوست خوب در یک رستوران فوق‌العاده یا کنار ساحل مجسم کنید. درباره‌ی جاهایی که دوست دارید، ویدئوهایی از اینترنت دریافت کنید و خود را آنجا تصور کنید. چه می‌بینید؟ چه حسی دارید؟

- **دارایی‌ها:** یک نسخه از صورت‌حساب بانکی خود داشته باشید و هر مبلغی که خواستید در آن بنویسید. نامه‌ی اداره‌ی مالیات را برای خودتان درست کنید و مبلغ مالیات را پرداخت‌شده تصور کنید. عدد صفر را جایگزین مبلغ بدهی خود کنید. با این کار نتیجه‌ی دلخواه خود را خواهید دید.

- **خودروی جدید:** عکسی از خود کنار خودروی جدیدتان داشته باشید. خودروی خود را امتحان کنید. تصویر چکی را که به فروشنده می‌دهید با نرم‌افزار فتوشاپ درست کنید. تصوّر کنید که در جاده، رانندگی می‌کنید و خود را در امتداد بزرگراه ببینید. خودروی خود را در پارکینگ منزل خود ببینید.

یکی از دوستانم نسخه‌ی قاب‌شده‌ی مجله‌ی تایم را با تصویری که از من روی جلدش چاپ کرده بود، فرستاد و زیر آن نوشته بود: «فرد سال». وقتی برای اولین بار این جمله را خواندم، نفسم در سینه حبس شده بود. حس موفقیت عمیقی داشتم. آن را روی دیوار دفتر کارم نصب کردم و گاهی نگاهش می‌کردم تا حس خوبی داشته باشم.

بیاید با هم روراست باشیم! بعداً توجه زیادی به جلد مجله تایم نداشتم. خیلی مهم نبود! اما این مهم بود که این مجله، حس غریبی به من القا کرد. هنگامی که خواسته‌هایم را تصویرسازی می‌کنم، حس می‌کنم که با خواسته‌هایم ارتباط برقرار می‌کنم. این تمرین القای احساسات است. اگر واقعاً از خود می‌خواستم تا عکسم روی جلد مجله تایم قرار بگیرد، می‌توانستم آن را هم عیان کنم؛ درست مانند خواسته‌های دیگر.

تمرین:

نمودار قوانین روزانه

نمودار قوانین روزانه خود را با بازسازی صفحات دیگر درست کنید.

این نمودار را من هم درست کرده‌ام تا مطمئن شوم که به این قوانین پایبند هستم.

هر بار که یکی از این قوانین را اجرا می‌کنید، کنار آن علامت بزنید. این نمودار را جلوی چشم خود

بگذارید تا قوانین را اجرا کنید.

درختان بزرگ پیکر کالیفرنیا، روزی نهال‌های نحیفی بوده‌اند؛

پس از مدتی، طبیعت آنها را قوی‌تر کرد.

همان‌طور که طبیعت، تنه‌های قرمز سترگ را پرورش داد،

بی شک شما نیز می‌توانید از طبیعت، برای کارهای بزرگ استفاده کنید.

فرانک چنینگ هاداکی^{۶۱}

نمودار قوانین روزانه

فعالیت‌ها	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷
گوش دادن به «پاورلایف اسکرپت»							
خواندن عبارات تأکیدی							
نوشتن دفتر شکرگزاری							
مرور فهرست خواسته‌ها							
کارت درخواست							
لوح درخواست							
روش آینه							
شش تمرین							

فصل پانزده: موفقیت شما تضمین شده است!

خودتان را تشویق کنید! زیرا غول خفته‌ای را بیدار کردیده‌اید! غولی که چیزی جز برآوردن خواسته‌های شما نمی‌خواهد و فقط منتظر دستور شماست!

با تخیل خود دستور بدهید! خواسته خود را به واقعی‌ترین شکل احساس کنید. همان‌طور که شب به روز تبدیل می‌شود، دیدگان شما با حقیقت روشن می‌شود.

وقتی به خواب می‌روید، از خود می‌پرسید: «الآن که رؤیای من محقق شده است، چه حسی دارم؟».

شب‌هنگام این کار را انجام دهید. کنجکاوی خود را برافروزید و تصویری را که ساخته‌اید بررسی کنید. طوری به آن نزدیک شوید که انگار زندگی شما وابسته به آن است. حتی جزئی‌ترین موارد را ببینید.

به شما می‌گویم که چطور کنجکاوی خود را تحریک کنید.

- اکنون که خواسته‌ام برآورده شده است، چه حسی دارم؟

- موفقیت خود را با چه کسی جشن بگیرم؟

- چطور جشن بگیرم؟

- به دوستم چه بگویم؟

- آیا با شور و هیجان فریاد بزنم؟

- چه عطری بزنم؟

- چه لباس‌هایی بپوشم؟

- چقدر به خودم افتخار بکنم؟

- آیا آنچه دیگران می‌گویند را بشنوم؟

- آیا از شادی بالا و پایین بپریم؟

- اکنون که رؤیاهای من محقق شده است، چه حسی دارم؟

کشفیات شما باید آتشی درونتان شعله‌ور کند که به خواسته‌های سوزاننده شما دامن بزند. با حس دستیابی به خواسته‌هایتان ارتباط برقرار کنید! احساس شادی کنید! پرشور باشید! شگفت‌انگیز باشید!

بهترین همسان را پیدا کنید!

همان‌طور که تصویرسازی می‌کنید، درمی‌یابید که به «بهترین همسان» رسیده‌اید. زیرا احساس می‌کنید که به خواسته‌هایتان متصل شده‌اید و قطعاً می‌دانید که آن، نه به‌عنوان یک احتمال، بلکه به‌عنوان حقیقت تثبیت شده است.

این لحظه، مانند شنیدن صدای «دینگ‌دینگ» است؛ یعنی لحظه موعود فرامی‌رسد! دقیقاً این لحظه به موقعیت بهترین همسان می‌رسید و کاملاً غرق در این لحظه می‌شوید. احساس آرامش می‌کنید؛ زیرا تصوّر شما بسیار واقعی، طبیعی و بدیهی، ایجاد شده است. استراحت می‌کنید و قطعاً می‌دانید که به آن رسیده‌اید.

وقت خواب بهترین فرصت است!

وقت خواب بهترین فرصت برای انجام تمرینات ذهنی شماست. به‌راستی، بهترین فرصت است! مطالعات نشان داده‌اند که پیش از خوابیدن، به هرچه فکر کنید، در زندگی شما خود را نشان خواهد داد. وقتی پیش از خواب تصویرسازی می‌کنید، ذهن ناخودآگاه خود را آماده می‌کنید تا هنگام خواب روی آن کار کند. نیروهای نامرئی دست‌به‌دست هم می‌دهند تا پشت پرده شما را به خواسته‌هایتان برسانند. حتی اگر فعلاً باورش برایتان دشوار است، این کار را انجام دهید.

بنابراین، هر روز صبح، پس از بیدار شدن، همان تمرین‌های ذهنی قبل از خواب را انجام دهید؛ در همان ارتعاش بمانید و حقیقتاً لذت ببرید. بپذیرید که به خواسته خود رسیده‌اید و درواقع آن را عیان کرده‌اید. اما وظیفه شما این است که حس کنید به آن دست‌یافته‌اید.

همان‌طور که گفتم، ابتدا هرچیزی یک فکر یا ایده بوده است و وقتی به درخواست خود فکر می‌کنید، در حال عیان‌سازی آن هستید. من به این حالت ارتعاشی، «فرکانس آرزوی محقق‌شده» می‌گویم.

کار خود را انجام دهید!

با انجام روزانه تمرین‌ها، در زندگی به موفقیت دست می‌یابید. شما همه تمرین‌های اصل خواستن را تکمیل کرده‌اید و برای زندگی خود برنامه دارید.

همان‌طور که یک مهندس نقشه کلی ساختمان را طراحی می‌کند تا مراحل کار را مشخص کند؛ باید طبق برنامه پیش بروید. آجر به آجر بچینید و بالا بروید. شیشه‌ها را نصب کنید و به آرامی در طول

زمان زندگی زیبایی را بسازید. شما نتیجه را از قبل دیده‌اید و بر خواسته خود پافشاری کرده‌اید. وظیفه شما این است که امروز، برنامه‌ای را که نوشته‌اید، اجرا کنید و به قوانین روزانه خود پایبند باشید. دوباره آن را فردا انجام دهید و روز بعدی هم ادامه بدهید. دستیابی به خواسته‌ها صرفاً با اجرای قوانین به صورت پیایی محقق می‌شود.

اگر تمرکز خود را از دست می‌دهید و رخدادهای زندگی شما را از مدار دور می‌کند، کج خلقی نکنید. آن را نادیده بگیرید و به نقطه‌ای که بودید بازگردید. صدمه زدن به خود، هیچ کمکی نخواهد کرد. در عوض، دوباره به درخواست خود متصل شوید و آن را جلوی چشم خود ببینید. تمرینات روزانه خود را انجام دهید. در نهایت، از فرایند عیان‌سازی شگفت‌زده خواهید شد.

در باغ آرزوها، به خواسته‌های خود نگاه کنید. به محض آنکه به هر کدام دست یافتید، علامت بگذارید و فهرست خود را به روزرسانی کنید. از هر فرصتی برای تصویرسازی استفاده کنید. به طور روزانه و در هر ساعت، عبارات تأکیدی را تکرار کنید. گاهی اوقات، کارت درخواست را بخوانید. پاورلیف اسکرپت خود را گوش کنید و بگذارید هریک از قوانین روزانه، شما را ترغیب به اقدام کنند.

تصور کنید! باور داشته باشید! به دست آورید!
بخواهید! تصمیم بگیرید! مهر بورزید! درخواست کنید!

تمرین:

این تمرین‌ها پیش‌رونده است. به عبارت دیگر، هریک بر خود تکیه دارد. هنگامی که به انجام قوانین روزانه عادت می‌کنید، خیلی طول نمی‌کشد که در عیان‌سازی مهارت پیدا می‌کنید و به آسانی می‌توانید بدون تلاش، هر چیزی را که در زندگی می‌خواهید، عیان کنید. به ابتدای کتاب بازگردید و گاهی آن را مطالعه کنید و آن ایده‌های ارزشمند را به خاطر بیاورید. بگذارید فرایند عیان‌سازی، شما را ترغیب کند. رؤیاهای شما به این همه تلاش می‌ارزند!

بزرگ فکر کنید!

رؤیاهایتان را بخواهید!

از آنها لذت ببرید!

دشواری «خواستن» اهداف والا، ثروت و وفور نعمت، بیشتر از دشواری «خواستن» فقر و تنگ‌دستی

نیست.

ناپلئون ہیل

شہر کتاب (nbookcity.com)

پگی مک کل

پگی مک کل، کارشناس عیان سازی مالی و شغلی است که کتاب پرفروش «تغییر سرنوشت شما» را برای انتشارات نیویورک تایمز نوشته است.

او با بیش از ۲۵ سال تجربه در این زمینه، با استفاده از برنامه «پاورلایف اسکرپت» و درک ذاتی قوانین کائنات، به تمام مردم سراسر دنیا آموخته است که:

همه شما می توانید، هر چیزی را که می خواهید، در زندگی شخصی و حرفه ای خود عیان کنید؛ از خانه های رؤیایی گرفته تا سلامتی کامل، همسر خوب و کسب و کار میلیون دلاری.

هر کسی می تواند نویسنده کتاب های پرفروش بین المللی شود؛

محصولات ارزشمند تولید کند؛

نشان تجاری خود را خلق کند؛

ثروت و آزادی داشته باشد؛

و خیلی چیزهای دیگر.

متخصصان پرآوازه ای در زمینه رشد فردی با وی همکاری داشته اند و او را تأیید کرده اند. اسامی آنها به این شرح است:

باب پروکتور

دکتر وین دایر^{۶۲}

نیل دونالد والش

مارک ویکتور هانسن^{۶۳}

کارولین میس^{۶۴}

گرگ برادن^{۶۵}

دبی فورد^{۶۶}

آریل فورد^{۶۷}

هی هاوس^{۶۸}

ماریان ویلیامسون^{۶۹}

دین گرازیوسی^{۷۰}

گی هندریکس^{۷۱}

ماری فورلئو^{۷۲}

و بسیاری دیگر.

برنامه‌ها، سخنرانی‌ها، سمینارها و کتاب‌های پرفروش او، الهام‌بخش نویسندگان، کارآفرینان، سازمان‌ها و افراد زیادی بوده است تا به ظرفیت‌های خود برسند و به‌راستی تغییر کنند.

پگی به شما کمک می‌کند تا موفقیت خود را در هر زمینه‌ای، محقق کنید! اگر می‌خواهید زندگی رؤیایی خود را عیان کنید، کارآفرینی کنید، کتاب منتشر کنید یا برای خود کسب‌وکار آنلاین ایجاد کنید؛ پگی شما را یاری خواهد کرد.

برای اینکه بدانید چطور از خود بیشتر بخواهید و رؤیاپردازی کنید، به این تارنما مراجعه کنید:

www.PeggyMcColl.com

[\[←۱\]](#)

Proctor Bob

[\[←۲\]](#)

Pacuzzi Robert

[\[←۳\]](#)

Tremblay .L.L

[\[←۴\]](#)

Goldfine .B Philip

[\[←۵\]](#)

Proctor Brian

[\[←۶\]](#)

Hansen Anders

[\[←۷\]](#)

Denis

[\[←۸\]](#)

Michel

[\[←۹\]](#)

James

[\[←۱۰\]](#)

Kayla

[\[←۱۱\]](#)

Karine

[\[←۱۲\]](#)

Rob

[\[←۱۳\]](#)

Noah

[\[←١٤\]](#)

Lila

[\[←١٥\]](#)

Judy

[\[←١٦\]](#)

Hasmark

[\[←١٧\]](#)

Trace

[\[←١٨\]](#)

Sabrina

[\[←١٩\]](#)

Selin

[\[←٢٠\]](#)

Eric

[\[←٢١\]](#)

Lowell Jayne

[\[←٢٢\]](#)

Mick

[\[←٢٣\]](#)

Jr ,King Luther Martin

[\[←٢٤\]](#)

Russell .A Robert

[\[←٢٥\]](#)

Hill Napoleon

[\[←٢٦\]](#)

McColl Peggy

[←۲۷]

Ziglar Zig

[←۲۸]

Stone Clement .W

[←۲۹]

Gogh van Vincent

[←۳۰]

Night Starry

[←۳۱]

Lucas George

[←۳۲]

Rowling J.K

[←۳۳]

برنامه‌ای که توسط پگی مک‌کل، برای ثبت روزانه اهداف زندگی و آشکارسازی خواسته‌ها، به صورت کاربردی طراحی شده است (Script® Life Power).

[←۳۴]

Seneca

[←۳۵]

Campbell Joseph

[←۳۶]

Michelangelo

[←۳۷]

David of statue The. تندیس داوود یکی از آثار مشهور میکل آنژ است

[←۳۸]

Disney Walt

[\[←۳۹\]](#)

Rohn Jim

[\[←۴۰\]](#)

Jordan Michael

[\[←۴۱\]](#)

Spielberg Steven

[\[←۴۲\]](#)

Goddard Neville

[\[←۴۳\]](#)

Emerson

[\[←۴۴\]](#)

Milne .A.A

[\[←۴۵\]](#)

Grammy

[\[←۴۶\]](#)

Gaga Lady

[\[←۴۷\]](#)

Madonna

[\[←۴۸\]](#)

Transmutation Perpetual of Law The

[\[←۴۹\]](#)

Newmark Elle

[\[←۵۰\]](#)

Emerson Waldo Ralph

[\[←۵۱\]](#)

Watts Alan

[\[←۵۲\]](#)

Nightingale Earl

[\[←۵۳\]](#)

Carnegie Andrew

[\[←۵۴\]](#)

Goethe von Wolfgang Johann

[\[←۵۵\]](#)

Carrey Jim

[\[←۵۶\]](#)

Drive Mulholland

[\[←۵۷\]](#)

(۱۹۹۴) Dumber and Dumb

[\[←۵۸\]](#)

Real Appearing Evidence False

[\[←۵۹\]](#)

Allen James

[\[←۶۰\]](#)

نام یک وسیله بازی پرشی و فنردار. (stick pogo)

[\[←۶۱\]](#)

Haddock Channing Frank

[\[←۶۲\]](#)

Dyer Wayne .Dr

[\[←۶۳\]](#)

Hansen Victor Mark

[\[←۶۴\]](#)

Myss Caroline

[\[←٦٥\]](#)

Braden Gregg

[\[←٦٦\]](#)

Ford Debbie

[\[←٦٧\]](#)

Ford Arielle

[\[←٦٨\]](#)

House Hay

[\[←٦٩\]](#)

Wiliamson Marianne

[\[←٧٠\]](#)

Graziosi Dean

[\[←٧١\]](#)

Hendricks Gay

[\[←٧٢\]](#)

Forleo Marie

شما می‌توانید با قوانین طبیعت هر چیزی را داشته باشید، و یا هرکاری را انجام دهید. شنیدن آن کمی تعجب برانگیز است اما صحت دارد. بسیاری از افراد موفق دنیا آنچه قرار است شما در این کتاب بخوانید، را اجرا کرده‌اند. آنها نتایج خارق‌العاده‌ای گرفتند و زندگی سرشار از کامیابی و فراوانی را تجربه کرده‌اند. شما نیز می‌توانید!

تنها کاری که باید انجام دهید این است که بدانید چه می‌خواهید و با قاطعیت آن را درخواست کنید، بیشتر از خود بخواهید. ممکن است بپرسید: «درخواست کردن گستاخانه و بی‌ادبانه به نظر نمی‌رسد؟»

بسیاری از افراد حتی نمی‌توانند به آنچه از زندگی می‌خواهند فکر کنند و عقب نشینی می‌کنند. درخواست واژه‌ای است که به نادرستی درک شده است. چیزی است که شما می‌خواهید و می‌دانید که نتیجه‌ی خواسته‌ی شما بدون سؤال و بحث و جدل‌های دیگر محقق می‌شود. گویی از پیش به آن رسیده‌اید.

ثروت در پاسخ به خواسته‌های صریح است که براساس قوانین معین به دست می‌آید و نه براساس شانس یا بخت.»

برگرفته از کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید. «ناپلئون هیل»



مؤسسه انتشارات فلسفه

www.phalsapheh.com

ISBN 978-622-9543-69-6



۷۸۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰