

بیندیشید و ثروتمند شوید



-
- سرشناسه: مکریدی، کارن
عنوان و نام پدیدآور: بیندیشید و ثروتمند شوید: تفسیر ۵۲ ایده طلایی
از کارن مکریدی/ ناپلئون هیل؛ ترجمه مریم تقدیسی.
مشخصات نشر: تهران: ققنوس، ۱۳۹۴.
مشخصات ظاهری: ۲۰۰ ص.
شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۳۱۱-۹۷۰-۶
وضعیت فهرست‌نویسی: فیبا
یادداشت: عنوان اصلی: a: Napoleon Hill's think and grow rich: 52 brilliant ideas interpretaion
یادداشت: نمایه.
موضوع: موفقیت در کسب و کار
شناسه افزوده: هیل، ناپلئون، ۱۸۸۳ - ۱۹۷۰ م
شناسه افزوده: Hill, Napoleon
شناسه افزوده: تقدیسی، مریم، ۱۳۴۲ -، مترجم
رده‌بندی کنگره: ۹۱۳۹۰ ب ۶۵ م/ HF ۵۳۸۶
رده‌بندی دیویی: ۶۵۰/۱
شماره کتاب‌شناسی ملی: ۲۵۳۷۸۲۸
-

بیندیشید و ثروتمند شوید

تفسیر ۵۲ ایده طلایی
از کارن مکریدی



ناپلئون هیل
ترجمه مریم تقدیسی

این کتاب ترجمه‌ای است از:

Napoleon Hill's Think And Grow Rich

A 52 Brilliant Ideas Interpretation

By Karen McCreadie

Napoleon Hill

Infinite Ideas Limited, 2008



انتشارات قنوس

تهران، خیابان انقلاب، خیابان شهدای ژاندارمری،

شماره ۱۱۱، تلفن ۶۶۴۰ ۸۶۴۰

ویرایش، آماده‌سازی و امور فنی:

تحریریه انتشارات قنوس

ناپلئون هیل

بیندیشید و ثروتمند شوید

تفسیر ۵۲ ایده طلایی از کارن مکریدی

ترجمه مریم تقدیسی

چاپ اول

۱۱۰۰ نسخه

۱۳۹۴

چاپ شمشاد

حق چاپ محفوظ است

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۳۱۱-۹۷۰-۶

ISBN: 978-964-311-970-6

www.qoqnoos.ir

Printed in Iran

۱۱۰۰۰ تومان

فهرست

- مقدمه ۹
۱. هدف قطعی و اصلی خود را در زندگی مشخص کنید..... ۱۳
۲. فرصت‌ها ممکن است بی سرو صدا بیایند..... ۱۶
۳. افکار قدرت دارند ۱۹
۴. واژگان شما درباره شما چه می‌گویند..... ۲۲
۵. پذیرای افکار و ایده‌های جدید باشید..... ۲۵
۶. قدرت کائنات با افکار شما هماهنگی دارد..... ۲۸
۷. هوش نامتناهی تمایز قائل نمی‌شود..... ۳۱
۸. یا به انجام کاری متعهد شوید یا اصلاً آن را انجام ندهید..... ۳۴
۹. رؤیایزدایی عملگرا باشید..... ۳۷
۱۰. ایمان مختص دین نیست..... ۴۰
۱۱. ایمان را از طریق تجسم پیورانید..... ۴۳
۱۲. در تحقق هدف‌تان احساسات‌تان را هم درگیر کنید..... ۴۶
۱۳. چیزی به نام بدشانشی وجود ندارد..... ۴۹

۱۴. به جای تکروری و جاه‌طلبی روحیه همکاری و بخشنندگی ایجاد کنید..... ۵۲
۱۵. نگهبانی برای ذهنتان بگذارید..... ۵۵
۱۶. خوشبختی و تیره‌روزی در همین جا و همین حالا..... ۵۸
۱۷. در جستجوی چه هستید؟..... ۶۱
۱۸. تحصیلات معادل هوش نیست..... ۶۴
۱۹. با مردم کنار بیایید..... ۶۷
۲۰. هیچ وقت برای یاد گرفتن دیر نیست..... ۷۰
۲۱. از قوه تخیلتان استفاده کنید..... ۷۳
۲۲. فکر بدون عمل بی‌ثمر است..... ۷۶
۲۳. اگر نقشه اول نگرفت، نقشه جدیدی را امتحان کنید..... ۷۹
۲۴. شکست دغلبازی است طعنه‌زن و زیرک..... ۸۲
۲۵. دل و جرئت داشته باشید..... ۸۵
۲۶. کنترل و عدالت..... ۸۸
۲۷. تصمیمات و نقشه‌های قطعی..... ۹۱
۲۸. از خودتان بیشتر مایه بگذارید و شخصیتی خوشایند از خود بسازید..... ۹۴
۲۹. دیگران را درک کنید..... ۹۷
۳۰. بی‌توجهی به جزئیات مشکل‌ساز است..... ۱۰۰
۳۱. مسئولیت‌پذیر باشید..... ۱۰۳

۳۲. با دیگران همکاری کنید..... ۱۰۶
۳۳. مراقب مطالبی که می‌خوانید باشید..... ۱۰۹
۳۴. هر کس بخواهد می‌تواند تغییر کند..... ۱۱۲
۳۵. تصمیم بگیرید و آن را رها نکنید..... ۱۱۵
۳۶. پشتکارتان را محک بزنید..... ۱۱۸
۳۷. کسی که جا بزند برنده نمی‌شود، و برنده هرگز جا نمی‌زند..... ۱۲۱
۳۸. مرز پشتکار و حماقت..... ۱۲۴
۳۹. گروه مغز متفکر تشکیل دهید..... ۱۲۷
۴۰. انرژی‌های غریزیتان را به مسیر مناسب هدایت کنید..... ۱۳۰
۴۱. اهمیت افکار توأم با احساسات..... ۱۳۳
۴۲. با استفاده از نیروی اراده طرز فکرتان را تغییر دهید..... ۱۳۶
۴۳. در بایگانی ذهنتان چه دارید؟..... ۱۳۹
۴۴. ضمیر ناخودآگاه هرگز نمی‌خوابد..... ۱۴۲
۴۵. معمای مغز..... ۱۴۵
۴۶. از مغزتان برای برقراری ارتباط استفاده کنید..... ۱۴۸
۴۷. در جستجوی ایده‌های جدید باشید..... ۱۵۱
۴۸. با استفاده از مراقبه افکارتان را تقویت کنید..... ۱۵۴
۴۹. مشاوره نامرئی استخدام کنید..... ۱۵۷
۵۰. رسالت مقدستان را به انجام برسانید..... ۱۶۰
۵۱. شش شیخ ترس‌آور..... ۱۶۳

۵۲. خودتان را از هفتمین مجموعه تأثیرهای منفی و زیانبار دور نگه

دارید..... ۱۶۶

مؤخره..... ۱۶۹

پیوست‌ها..... ۱۷۲

منابع..... ۱۹۱

نمایه..... ۱۹۶



وقتی ناپلئون هیل کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید را به پایان رساند حتی خود او که پدر «مثبت‌اندیشی» بود نیز نمی‌توانست پیش‌بینی کند که این کتاب کوچک چقدر تأثیرگذار خواهد شد.

از آن به بعد به لطف او مردم در سمینارهای احیای فکر در سراسر دنیا قادرند هدفمندانه روی زغال فروخته راه بروند، تیر را روی گردنشان بشکنند، یا با ضربه کاراته الوار را خرد کنند. به لطف او متوجه شده‌اند کیفیت زندگیشان به موقعیت و شانس بستگی ندارد، بلکه به افکاری بستگی دارد که مرتباً در سر می‌پرورانند، و هم‌اکنون هم عده‌ای به دنبال پاسخ‌های دیگر برای گیج‌کننده‌ترین سؤالات زندگی هستند.

اندرو کارنگی، صنعتگر متمول، از ناپلئون هیل خواست درباره موفقیت تحقیق کند و فلسفه‌ای پدید آورد که بتوان شاخص‌های موفقیت را با آن تعریف کرد. هیل این کار دشوار را پذیرفت و زندگی‌اش را وقف آن کرد. او به نحو غیرمنتظره‌ای موفق شد با رهبران بزرگی همچون هنری فورد، چارلز شواب، جان راکفلر، توماس ادیسون و تئودور روزولت ملاقات کند. کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید ابتدا در سال ۱۹۳۷ منتشر شد و بدون

شک طلیعۀ راهاندازی صنعتی یک میلیارد دلاری بود. محال است بتوان حدس زد او در دنیای امروز که فروشندگان روغن مار به راحتی در میان سخنرانان واقعاً با استعداد که نیتشان افزایش هرچند اندک خودباوری در توده‌های مردم است رخنه می‌کنند، درباره کسب و کار پرورش فردی چه نظری می‌داد.

اولین نسخه کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید اثری کلاسیک است که در آن مراحل سیزده‌گانه دستیابی به ثروت شرح داده شده است. رؤیای زندگی شما هرچه باشد، توصیه‌های هیل در مورد آن مفید واقع خواهند شد. ولی بدون شک منظور این کتاب این نبوده که «فکر کنید و سوپرستار شوید» یا «فکر کنید و یک ویلای چهارخوابه در بیرون شهر بخرید»!

ولی راستش را بخواهید بعضی از توصیه‌های هیل نامرسوم است. او احتمالاً برای انتشار بی‌سانسور یافته‌هایش باید شهامت زیادی به خرج می‌داده است، آن هم بیش از هفتاد سال قبل! نکته جالب توجه این است که به‌رغم حاشیه‌های نامتعارف آن، بسیاری از افراد متنفذ و کله‌گنده وقت از آن حمایت کرده بودند. امروزه مطالعات علمی بخش عمده‌ای از گفته‌های هیل را تأیید کرده‌اند. و کار من هم از همین جا شروع می‌شود. این یک کتاب راهنمای همراه است. جانشین اصل کتابی نیست که در سال ۱۹۳۷ منتشر شد، بلکه می‌کوشد از طریق مطالعات موردی یا یافته‌های پژوهشی ۵۲ نکته از مهم‌ترین نکات آن را شرح دهد.

من پول و زمان زیادی را صرف صنعتی کرده‌ام که هیل ندانسته آن را ایجاد کرد. با مرشدهای بسیاری کار کردم و موفق شدم بیست متر روی آتش راه بروم بدون این‌که پاهایم تاول بزنند. حرفه‌ام را با استفاده از بسیاری از مفاهیمی که هیل در کتابش درباره آن‌ها سخن می‌گوید عوض

کردم و امروزه با وجود این که رسماً تعلیم ندیده‌ام، نویسنده‌ای حرفه‌ای با مخاطبان بسیار در سراسر دنیا هستم.

بسیاری از سمینارها، کتاب‌ها و دی‌وی‌دی‌های موجود در بازار به مردم وعدهٔ افشای رازهای مختلف را می‌دهند. ولی زمانی که آن را بررسی می‌کنید متوجه می‌شوید که چندان مفید نبوده است. تنها «قرص آبی» ماتریکس گونه‌ای که واقعیت دنیای شما را تغییر می‌دهد و معجزه‌وار بارقهٔ امید را در روزهای ابری زندگیتان روشن می‌کند در فضای بیست سانتیمتری بین دو گوشتان قرار گرفته است. آموختن مدیریت اندیشه‌تان تنها کاری است که کیفیت زندگیتان را به گونه‌ای چشمگیر تغییر می‌دهد. و این حقیقت ساده‌ای است که در بطن کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید و هزاران مقلدی که آن را سرمشق قرار داده‌اند، نهفته است. همین مهارت است که فرد موفق، در زمینهٔ عشق، کار، ثروت یا ورزش را از دیگران متمایز می‌سازد.

هیل هم بارها از «آن راز» سخن گفته است، ولی بلافاصله تأکید کرده است که رازی وجود ندارد: نه دستورالعمل‌هایی باستانی وجود دارد که از طریق فرقه‌ای مرموز با میل وافر به بز یا چیزهای زردرنگ به ما رسیده باشد، نهنجوایی پنهان که برای اولین بار برملا شده باشد و امروز در ازای سه قسط ظاهر فریب از آن شما شود. تنها چیزی که واقعاً به آن نیاز دارید این است که بیندیشید و ثروتمند شوید.

هدف قطعی و اصلی خود را در زندگی مشخص کنید



هیل در ابتدای کتاب گفته است که، «فکر در واقع از جنس ماده است و وقتی با قطعیت هدف، پشتکار و اشتیاقی شدید برای تبدیل شدن به ثروت یا دیگر اشیای مادی آمیخته می‌شود، قدرتمند هم می‌شود». به اعتقاد هیل هیچ موفقیت ارزشمندی بدون هدفی قطعی امکانپذیر نیست.

ایده‌ای روشن‌گر
پیش از هر چیز دیگری در
زندگی مقصدی واحد داشته
باشید، هدفی مشروع و مفید
در نظر بگیرید و خود را بی
قید و شرط وقف آن کنید.
جیمز آلن، نویسنده

وقتی کندی رئیس‌جمهور آمریکا در ۲۵
مه سال ۱۹۶۱ به دنیا اعلام کرد که آمریکا
قبل از پایان همان دهه فضا را فتح خواهد
کرد، هیچ کس نمی‌توانست منکر قطعیت و
عظمت این هدف شود. پیش از آن یوری
گاگارین اولین انسانی بود که پا به فضا

گذاشته بود و هیچ گواهی دال بر این که آمریکایی‌ها می‌توانند روس‌ها
را در این رقابت فضایی شکست دهند وجود نداشت. با این حال، کندی
متعهد شده بود و احساس می‌کرد دستیابی به هدفی غرورآمیز حس غرور

را به مردم آمریکا باز خواهد گرداند. و زمانی که فرمانده آپولو ۱۱، نیل آرمسترانگ از نردبان سفینه لونا به ماه قدم گذاشت هدف قطعی و اصلی جان اف کندی تحقق یافت.

گانندی هم هدفی قطعی و اصلی داشت: او می‌خواست قوای انگلیس را بدون خشونت از هند بیرون کند. هیل در کتاب خود به گانندی به عنوان «قدرتمندترین مردی که تاکنون در دنیا زندگی کرده» اشاره کرده است. به‌رغم گذشت هفتاد سال از زمان نوشتن این کتاب، تنها تعداد اندکی توانسته‌اند با او بر سر این عنوان رقابت کنند. گانندی به دویست میلیون نفر الهام بخشید تا با عزم بر مقاومت عاری از خشونت دست به دست هم دهند و به هدفشان برسند. گانندی بارها دستگیر شد، اما نافرمانی مدنی‌اش سرانجام در سال ۱۹۴۷ به استقلال هند انجامید.

شناخت هدف امری حیاتی است. محققان در تحقیقی مشهور درباره دانشجویان دانشگاه ییل دریافتند که تنها سه درصد از آن‌ها برای موفقیت خود هدفگذاری و برنامه‌ریزی کرده بوده‌اند. این محققان بیست سال بعد با آن‌ها مصاحبه کردند و متوجه شدند آن سه درصد از لحاظ مالی موفق‌تر از ۹۷ درصد دیگر عمل کرده‌اند.

بخش عمده دلیل آن به مسائل بیولوژیکی مربوط می‌شود. در مغز ما بخشی وجود دارد که سیستم فعال‌کننده شبکه‌ای (آرای‌اس) نام گرفته است و یکی از کارکردهای آن فیلتر کردن اطلاعات است. اگر به تمامی اطلاعاتی که از طریق حواس پنجگانه خود در شبانه‌روز دریافت می‌کنید آگاهی پیدا می‌کردید، بدون شک دیوانه می‌شدید! این سیستم برای جلوگیری از چنین اتفاقی، مسائل بی‌ارتباط با افکار و عقاید شما را حذف می‌کند و

به این ترتیب دامنه آگاهی شما را محدود می‌سازد. آیا تا به حال برایتان اتفاق افتاده که تصمیم بگیرید مثلاً ماشینی بخرید و بعد ناگهان آن را همه جا ببینید؟ این اتفاق به دلیل فعال شدن سیستم آرای‌اس رخ می‌دهد. آن ماشین همیشه همان‌جا بوده با این تفاوت که قبل از تصمیم شما برای خرید ماشین برایتان اهمیتی نداشته و از این رو، آرای‌اس آن را حذف می‌کرد و شما به آن توجهی نمی‌کردید.

برخورداری از هدفی قطعی و اصلی باعث فعال‌سازی سیستم آرای‌اس می‌شود و به این ترتیب شما می‌توانید فرصت‌هایی که شما را در دستیابی به آن هدف یاری می‌کنند، تشخیص دهید.



توصیه‌ای برای شما

ساده به نظر می‌رسد، ولی واقعیت این است که اکثر مردم نمی‌دانند هدف قطعی و اصلیشان چیست. فکر کردن به این سؤال در تعیین هدف به شما کمک می‌کند: «اگر پول و زمان بی‌اهمیت بودند، با زندگی‌ام چه می‌کردم؟» حداقل پنج مورد را یادداشت کنید. ولی نه مواردی را که حاضر به انجام آن نیستید، مثلاً این‌که «کارم را رها می‌کردم».

فرصت‌ها ممکن است بی سرو صدا بیایند



هیل از ماهیت مکار فرصت‌ها سخن می‌گوید و این که فرصت‌ها اغلب به شکلی متفاوت و از جهتی خلاف انتظار ما از راه می‌رسند. او هشدار می‌دهد که این امر «یکی از حیل‌های فرصت است. فرصت بنا به عادت رندانه‌اش بی سرو صدا می‌آید».

زمانی که آل گُور در سال ۲۰۰۰ نامزد ریاست‌جمهوری شد، مشاوران سیاسی‌اش به او توصیه کردند که مهم‌ترین خواسته خود را مطرح کند: تغییر آب و هوا. این خواسته در آن زمان مسئله‌ای حاشیه‌ای محسوب می‌شد. گُور از دوران تحصیل در دانشگاه مدافعی متعهد در زمینه محافظت از

ایده‌ای روشنگر
وقتی فرصتی را از دست
می‌دهیم فرصت دیگری
سر راهمان قرار می‌گیرد.
ولی ما آن قدر به فرصت
از دست‌رفته فکر می‌کنیم که
فرصت جدید را نمی‌بینیم.
هلن کِلر

محیط زیست بود. پس بعید نیست که احساس کرده باشد بهترین روش برای ایجاد بیشترین تغییرات استفاده از خود کاخ سفید است. چه بسا رئیس‌جمهور شدن، خود، هدف نبوده بلکه ابزار رسیدن به هدف بوده

است. گرچه شکست او در واقع به مضحکه گرفتن عدالت بود، بدون شک برای این سیاستمدار که طبق گفته خودش «سیاستمداری در حال احیا» بوده است، فرصت بی سروصدا پیش آمده است. او حتی اگر رئیس‌جمهور هم می‌شد، نمی‌توانست به اندازه فعالیت‌های غیرسیاسی و نیز مستند جنجال‌برانگیزش به نام «حقیقت‌آزاردهنده» برای تحقق هدف قطعی و اصلی‌اش تلاش کند. تفاوت آن فقط در این بود که هدفش از راهی که پیش‌بینی کرده بود محقق نشد.

اسکاچ‌گاردِ تری‌ام نیز حاصل تصادف بود، گرچه احتمالاً مورد تأیید گور نبوده است. پاتسی شرم‌ن دانشمند تری‌ام، در تلاش برای ساختن لاستیک مصنوعی برای خطوط سوخت‌رسانی هواپیمایی، کمی از ماده‌ای را که ساخته بود روی کفش برزنتی دستیارش ریخت. مدتی بعد آن‌ها متوجه شدند تنها قسمت تمیز کفش قسمتی است که آن ماده رویش ریخته شده. حاصل این اتفاق اسکاچ‌گارد بود که از آن زمان به‌خوبی توانسته از پارچه محافظت کند.

یا در مورد ژرژ دو مسترال، مهندس سویسی، چطور؟ او در سال ۱۹۴۸ ضمن گرداندن سگش در جنگل توجهش به خارگویی‌هایی جلب شد که به لباس‌هایش چسبیده بود و زوائد کوچکی روی این گیاه او را مجذوب خود کرد. ژرژ دو مسترال مخترع بود و از این رو، برخلاف اکثر مردم نه‌تنها از این‌که خارگویی‌ها به لباسش بچسبند ناراحت نشد، بلکه با شتاب به خانه رفت تا آن‌ها را زیر میکروسکوپش بررسی کند. و آنچه یافت طرح اولیه «ولکرو» در طبیعت بود. این خارگویی‌ها قلاب‌های کوچکی داشتند که اتصال آن‌ها به حلقه‌های پارچه شلوارش سبب ثابت ماندن خارگویی‌ها

شده بود. ولی این امکان هم وجود داشت که آن‌ها را جدا کند و به دلخواه دوباره بچسباند. با این‌که ایده او را به مسخره گرفتند ولی او پشتکار به خرج داد و سرانجام طرحش را در سال ۱۹۵۵ به ثبت رساند. امروزه، «ولکرو» صنعتی چندمیلیون دلاری است.

داشتن هدفی قطعی و اصلی ضروری است، اما هیل هشدار داده که نباید زیاد بر چگونگی رسیدن به آن درنگ کرد. اگر بیش از حد در مورد برنامه‌هایتان تعصب به خرج دهید، فرصت‌هایی را که با چهرهٔ مبدل به شکل بدشانسی یا شکست‌های موقت سر راهتان قرار می‌گیرند از دست خواهید داد.



توصیه‌ای برای شما

بعد از آن‌که هدف قطعیتان را مشخص کردید و برای رسیدن به آن برنامه‌ای طرح کردید، گوش به زنگ فرصت‌هایی باشید که در قالب شکست سر راهتان قرار می‌گیرند یا ظاهراً شما را به جهتی متفاوت هدایت می‌کنند. هر زمان که با شکست یا بدشانسی روبه‌رو شدید نکات مثبت اوضاع تغییر یافته را بیابید و قاطعانه‌تر بیندیشید.



۳

افکار قدرت دارند

هیل می گوید کسانی که از روش او برای رسیدن به موفقیت در زندگی استفاده کرده اند متوجه شده اند که بزرگ ترین دارایی ای که به دست می آورند پول نیست بلکه این «شناخت صریح است که می توان تکانه نامرئی فکر را از طریق به کارگیری اصول شناخته شده به همتایی مادی تبدیل کرد».

ایده ای روشنگر
ما همانیم که فکر می کنیم.
هرچه هستیم از افکارمان
برمی خیزد. با افکارمان
جهانمان را می سازیم.
بودا

علم فیزیک اصیل نیوتنی مبتنی بر مشاهدات
برگرفته از دنیای اطراف ماست. این علم در
اندازه گیری و پیش بینی رفتار اشیائی که ما
با حواسمان آنها را ادراک می کنیم، مثل
افتادن سیبی از درخت و گردش سیارات
در مدار، به پیشرفت چشمگیری دست یافته

است. فیزیکدان ها پس از کشف عملکرد جهان اشیای بزرگ تا اواخر
قرن نوزدهم، به تدریج به جهان اشیای ریز روی آوردند. آنها به این
نتیجه رسیدند که فیزیک نیوتنی در سطح زیراتمی صدق نمی کند. به نظر
می رسید دو دسته قانون بر دنیا حاکم است.

آن‌ها دریافتند در سطح زیراتمی، یعنی سطحی که ریزترین جزء ماده در آن قرار دارد، یک ذره همزمان می‌تواند در دو یا چند جا حضور داشته باشد. آن ذره بسته به آنچه دانشمند به دنبال یافتن آن است، ممکن است در قالب ذره یا موج ظاهر شود، که این ما را به سمت تکان‌دهنده‌ترین معنای ضمنی فیزیک کوانتوم سوق می‌دهد: عمل مشاهده موضوع مورد مشاهده را تغییر می‌دهد. و خلاصه این‌که اگر کنشی بر ذره «الف» صورت گیرد، ذره «ب» بلافاصله واکنش نشان می‌دهد، حتی اگر فاصله زیادی بین این دو ذره وجود داشته باشد.

این مسئله سبب نارضایتی اینشتین بود، چون معنای ضمنی‌اش این بود که ارتباط بین دو ذره سریع‌تر از سرعت نور ایجاد می‌شود و بنا بر فرضیه نسبیت او چنین چیزی ممکن نبود. دیوید بوم یکی از معتبرترین دانشمندان فیزیک کوانتوم دنیا و دست‌پرورده اینشتین توضیح پیچیده‌تری را مطرح کرده است که حامیان بسیاری هم دارد...

ذرات به آن طریقی که ما تصور می‌کنیم با هم «ارتباط» ندارند. بلکه در سطحی بسیار عمیق‌تر با هم مرتبطند؛ به عبارت دیگر همه چیزها با یکدیگر مرتبطند. اطلاعات یکی در همه اشیای دیگر وجود دارد و در نهایت این‌که کائنات هولوگرافیکی است. مثل «هلودک» در فیلم پیش‌تازان فضا: نسل آینده، وقتی کاپیتان پیکارد می‌تواند تصمیم بگیرد در ساحل قدم بزند یا با هلی‌کوپتر پرواز کند، ما هم بر اساس افکار غالبان تجربه‌ای را «انتخاب می‌کنیم».

ولی این یک داستان علمی-تخیلی نیست. دکتر مایکل لدویت، فیلسوف و متکلم، گفته است که دیدگاه‌های علمی جدید مانند نظریه «ام» یا نظریه «ریسمان» که سعی دارند به شالوده واقعیت برسند، نشان داده‌اند

که «واقعیت جامد نیست بلکه عمدتاً از فضایی خالی تشکیل شده است و بخش جامد آن بیشتر شبیه تصویری سه‌بعدی است نه واقعیتی زمخت و توپر. این واقعیت مواج و در مقابل قدرت فکر آسیب‌پذیر است». فیزیک کوانتوم برای اولین بار این امکان را در اختیار ما قرار داده است که دریابیم تکانه‌های نامرئی فکر به‌نوعی به همتای فیزیکی‌شان تبدیل می‌شوند.



توصیه‌ای برای شما

یک تجربه موفق و یک تجربه ناموفق خود را یادداشت کنید. هر یک را جداگانه در نظر بگیرید و حالت ذهنیتان را قبل از وقوع آن بررسی کنید. توقع شما از آن موقعیت چه بود؟ روراست باشید! آیا به نتیجه مطمئن بودید یا بدترین‌ها را انتظار داشتید؟ اگر خود را عادت دهید که نتایج را به این صورت مرور کنید، به احتمال بسیار به‌تدریج به رابطه بین توقعات و تجربه واقعیتان پی خواهید برد.



۴

واژگان شما درباره شما چه می‌گویند

هیل می‌گوید: «یکی از نقاط ضعف بزرگ انسان‌های عادی این است که با کلمه‌ای به نام 'غیرممکن' آشنا هستند.» اگر افکار ما چنین قدرتی دارند و اگر ما برای نشان دادن آن افکار از کلمات استفاده می‌کنیم، پس کلماتی که به کار می‌بریم تأثیر بسزایی بر واقعیت زندگی ما دارند.

پیترو یوستینو گفته است: «اگر قرار باشد روزی دنیا منفجر شود، آخرین صدایی که به گوش می‌رسد صدای متخصصی خواهد بود که می‌گوید: 'این کار شدنی نیست.'»

ایده‌ای روشنگر
ما تجربه‌هایمان را به ریسمان
کلمات می‌کشیم.
آلدوس هاکسلی

منظور هیل این است که اکثر انسان‌ها به راحتی غیرممکن بودن امری را می‌پذیرند و به سادگی در مواجهه با اولین مانع تسلیم می‌شوند. ولی اشاره او به واژگان مورد استفاده ما کشف‌های مهم دیگری را نیز در پی دارد.

نسخه جدید فرهنگ انگلیسی آکسفورد دارای ۶۱۵ هزار کلمه و میلیون‌ها واژه فنی و پزشکی دیگر است. طبق برآورد انجام‌شده با این که

دویست هزار کلمه متداول در زبان انگلیسی وجود دارد مردم به طور میانگین تنها بین دو تا ده هزار کلمه را به کار می‌برند. در حالی که اگر کلمات ابزار اصلی توصیف تجارب و بیان افکار و خواسته‌های ما باشند، پس واژگان محدود در واقع توانایی ما در تجسم بخشیدن به این خواسته‌ها را محدود می‌سازد.

مفاهیم بدون کلماتی که توصیفشان کنند وجود خارجی ندارند. مثلاً بعضی از بومیان آمریکا کلمه‌ای به نام «دروغ» ندارند. مردمی که به چنین زبان‌هایی حرف می‌زنند این مفهوم را نمی‌شناسند و به این ترتیب چنین مفهومی نه در تفکرشان وجود دارد، نه در فرهنگشان و نه در رفتارشان. گفته‌اند قبیله تاسادی در فیلیپین برای توصیف حالاتی مثل «دوست نداشتن»، «تنفر» یا «جنگ» واژه ندارند. بدون وجود کلمه برای توصیف این مفاهیم خود این مفاهیم هم وجود خارجی ندارند. سؤالی که در این جا مطرح می‌شود این است که: «شما معمولاً از چه کلماتی استفاده می‌کنید که بر تجربه‌تان از جهان تأثیر گذارند؟» اگر از کلمات محدودی استفاده می‌کنید پس طیف تجاربتان هم محدود به کلماتی است که برای توصیف آن‌ها به کار می‌برید.

کلمات قطعاً از قدرتی چشمگیر برخوردارند. مثلاً، ثابت شده است که خود کلمه «عنکبوت» باعث ایجاد همان واکنش بیولوژیکی در فرد مبتلا به «عنکبوت‌هراسی» می‌شود که در صورت حضور عنکبوتی واقعی در او پدید می‌آید. کلماتی که شما از آن‌ها برای توصیف خود و احساساتتان استفاده می‌کنید تأثیر مستقیمی بر فیزیولوژی شما دارند. مثلاً، اگر جزو افرادی هستید که دائماً می‌گویند «خسته‌ام»، جای تعجب نیست که همیشه احساس خستگی کنید.

نورمن کازنز بارها و بارها متوجه شده بود هنگامی که تشخیص داده می‌شود فردی مبتلا به بیماری وخیمی مانند سرطان یا بیماری قلبی است، صرفِ برچسب‌دار بودن وضعیتش به احساس ناامیدی می‌انجامد و همین امر باعث ایجاد اختلال در کارایی سیستم ایمنی‌اش می‌شود. در صورتی که اگر این بیمار به افسردگی ناشی از چنین برچسب‌هایی دچار نشود، سیستم ایمنی‌اش بهتر کار می‌کند و احتمال بهبودی‌اش افزایش می‌یابد. با تغییر واژه‌هایتان زندگی را به روشی جدید تجربه کنید.



توصیه‌ای برای شما

دامنهٔ واژگان خود را گسترش دهید، به‌خصوص در زمینهٔ مربوط به هدف قطعی و اصلیتان. برای توسعهٔ معلومات دربارهٔ موضوع مرتبط با آن هدف، یا مشترک نشریات صنعتی شوید یا یک واژه‌نامهٔ خوب بخرید و هر روز چند کلمه از آن را حفظ کنید. سپس از این کلمات در مکالمات روزمرهٔ خود استفاده کنید. همچنین هر وقت در تلویزیون یا مطبوعات به کلمه‌ای ناآشنا برمی‌خورید، معنی آن را در واژه‌نامه پیدا کنید.



پذیرای افکار و ایده‌های جدید باشید



به گفته هیل، «دیگر نقطه ضعف رایج مردم این است که عادت دارند هر کسی یا هر چیزی را بر اساس فکر و باور خود ارزیابی کنند». به بیان دیگر بسیاری از مردم تصور می‌کنند نگرش خودشان در مورد دنیا تنها نگرش موجود است و قضاوت‌های آنان نیز بر اساس چنین برداشت نادرستی صورت می‌گیرد.

ایده‌ای روشن‌گر
ما همه چیز را همان‌طور که
هست نمی‌بینیم، بلکه همه
چیز را از دیدگاه خودمان
می‌بینیم.
تلمود

آلفرد کورزیسکی، فیلسوف و دانشمندی
که به سبب بسط معناشناسی عمومی شهرت
یافته، گفته است، «نقشه زمین خودِ زمین
نیست». این یعنی تصور شما از یک رویداد
یا وضعیت دقیقاً همان چیزی نیست که رخ
داده است، بلکه فقط یکی از تفاسیر ممکن

است که از فیلتر حواس شما عبور کرده است. سیستم فیلتر انسان‌ها
متفاوت، و بخشی ذاتی و بخشی اکتسابی است. این سیستم در طول زمان
تحت تأثیر تجارب زندگی، شرطی‌شدگی، انتظارات فرهنگی، ارزش‌ها،

باورها و نگرش‌های شما ایجاد می‌شود و بر دیدگاه شما در مورد جهان تأثیر می‌گذارد.

کافی است از مأمور پلیس در یک صحنه جنایت [در این مورد] بپرسید، او به شما خواهد گفت که اگر از دو نفر بخواهید تا اتفاقی را که افتاده برایتان تعریف کنند، تفاوت میان روایت آن‌ها متعجب‌تان می‌کند. مثلاً، یکی از آن‌ها به بلوز مظنون توجه کرده چون شکل روی آن او را به یاد کتابی انداخته که در کالج خوانده بوده است. در حالی که شاهد دیگر به بلوز او توجهی نکرده چون چیزی را به خاطر او نمی‌آورده است. به همین دلیل جزئیات آن به یادش نمانده. هر یک از شاهد‌ها بر مبنای تجارب گذشته و سیستم فیلتر اطلاعاتش به چیزهای مختلفی توجه می‌کند. موضوع این نیست که یکی از آنان راست و دیگری دروغ می‌گوید، بلکه هر یک ماجرا را از دیدگاه خود تعریف می‌کند. دقت هیچ کس صد درصد نیست.

کارل یونگ روانپزشک مشهور سوئیسی هم همین موضوع را با کمی تفاوت به این شکل بیان کرده است: «ادراک یعنی فرافکنی.» به بیان دیگر، آنچه به تصور ما واقعیت دنیاست، در واقع (حداقل بخشی از آن) فرافکنی باورها و اعتقادات ما درباره زندگی است. اگر فردی کج خلق و عصبانی باشد، این ویژگی‌ها در تجربه او از زندگی منعکس می‌شود، و با افراد و اوضاعی مواجه می‌شود که این دیدگاه را تثبیت می‌کنند، یا او صرفاً زندگی را از طریق این فیلترها تفسیر می‌کند. در هر حال، خشم و تلخی بر تجربه او از زندگی حاکم می‌شود. هیل برای تقویت این نکته به گفته فیلسوف گمنامی اشاره کرده است: «وقتی دریافتم بخش عمده زشتی‌هایی که در دیگران می‌بینم، صرفاً بازتابی است از طبیعت خودم، بسیار متعجب شدم.» هیل درباره افراد بدبین و ناامید هشدار داده است. عملی بودن یا نبودن

موضوع یا کاری در درجهٔ اول در ذهن افراد شکل می‌گیرد. اگر همیشه به شکست فکر کنیم، بدون شک شکست خواهیم خورد چون این طرز فکر در زندگی ما منعکس می‌شود.



توصیه‌ای برای شما

به موقعیتی که اخیراً باعث دلسردی و ناراحتی شما شده فکر کنید. آیا عاملی که شما را ناراحت کرده بازتابی از رفتار خودتان نیست؟ اگر کسی شما را سرزنش کرده، شاید به این دلیل باشد که شما هم اغلب دیگران را سرزنش می‌کنید. امکان دوم این است که شما این موقعیت را بر اساس ادراکات خود به اشتباه تفسیر کرده‌اید و تفسیرتان با واقعیت مطابقت ندارد. حداقل سه استدلال دیگر را بررسی کنید و در صورت امکان با طرف مقابلتان حرف بزنید و سوء تفاهم را برطرف کنید.

قدرت کائنات با افکار شما هماهنگی دارد



هیل می‌گوید: «هوایی که این زمین کوچک در آن غوطه‌ور است... شکلی از انرژی است که با ارتعاشاتی بسیار پربسامد در حال حرکت است. این هوا سرشار از شکلی از قدرت کائنات است و این قدرت خود را با ماهیت افکار ما تطبیق می‌دهد.»

قرن‌هاست عرفای باستانی به «مایا» اشاره کرده‌اند که معنی آن «توهم» است. اکثر مردم تصور می‌کردند این مفهوم تنها یک استعاره است. در حالی که به نظر می‌رسد آنچه ما «نامتعارف» می‌پنداریم، در واقع «سمفونی پرطنین و عظیمی به شکل امواج است و

ایده‌ای روشن‌گر
انتظار بهترین‌ها را داشتن
به سادگی ترسیدن از
بدترین‌هاست. با این تفاوت
که چنین طرز فکری سالم‌تر،
سودمندتر و مفرح‌تر است.
دکتر فیلیپ هامبرت، نویسنده

دارای حوزهٔ فرکانسی است که بعد از عبور از حواس پنجگانه به جهانی که می‌شناسیم منتقل می‌شود». در واقع واقعیات زندگی ما از جمله ثروت، شادی، سلامتی، بدبختی یا فقر، به آن اندازه که زمانی تصور می‌شد، به وضعیت و محیط زندگی بستگی ندارد، بلکه حاصل رابطهٔ علت و معلول

فرکانسی است که ما خود را با آن هماهنگ می‌کنیم. از این رو، مایا به توهمی اشاره دارد که ما با محدودیت‌های فکرمان ایجاد می‌کنیم. ضمیر ناخودآگاهمان بر اساس آن مرزها زندگی را تجربه می‌کند و هوش کائنات هم وفادارانه آن را منعکس می‌سازد.

دکتر ماسارو اموتو در کتاب پیام‌های پنهان آب قدرت و نفوذ فکر یا سایر محرک‌های غیرفیزیکی را بر واقعیت نشان داده است. او از یک منبع آب نمونه‌ای برداشت و آن را به مقادیر کم در پانزده ظرف آزمایشگاهی ریخت و آن‌ها را به مدت سه ساعت در دمای ۲۵ درجه زیر صفر منجمد کرد. سپس نمونه‌ها را در دمای پنج درجه زیر صفر یخچال قرار داد و به وسیله میکروسکوپ از کریستال‌های یخزده عکس گرفت. همین آزمایش با همان نمونه آب، ولی با قرار دادن در معرض محرک‌هایی از جمله موسیقی، کلمات مثبت و دعا انجام شد. اموتو در کمال تعجب دریافت که افزودن شواهد بیشتری از قدرت فکر و زبان باعث تغییر شکل کریستال‌ها می‌شود. قرار دادن نمونه‌ها در معرض موسیقی بتهوون، دعا، و کلماتی از جمله «عشق» و «متشکرم» باعث ایجاد کریستال‌هایی زیبا و کامل شد. در حالی که قرار دادن آن‌ها در معرض موسیقی «هوی متال» (نوعی موسیقی راک الکترونیکی) و عباراتی مانند «حالم را به هم می‌زنی. می‌کشم» باعث ایجاد کریستال‌هایی زشت و معیوب شد.

دکتر ویلیام تیلر، فیزیکدان و فارغ‌التحصیل دانشگاه استنفورد، هم قدرت فکر و نیت را ثابت کرده است. او از چهار واسطه خبره خواست توجهشان را بر جعبه‌ای الکترونیکی متمرکز کنند. قصد آن‌ها «افزایش یک درجه‌ای pH آب» بود. سپس این جعبه‌ها و جعبه‌های کنترل را در فاصله

نه سانتیمتری نمونه‌های دیگری از همان آب قرار دادند. با در نظر گرفتن این موضوع که افزایش یک درجه pH در بدن انسان می‌تواند کشنده باشد، احتمال آماری افزایش طبیعی آن کمتر از یک‌هزارم است. با این حال، جعبه‌هایی که قصد افزایش pH روی آن متمرکز شده بود pH آبشان واقعاً تغییر کرد.

هیل یادآوری کرده است که: «تکانه‌های فکری آشکالی از انرژی هستند. وقتی شروع به فکر کردن می‌کنید، در واقع انرژی‌ای را که طبیعت در خلق زمین از آن استفاده کرده به خدمت خود درمی‌آورید.»



توصیه‌ای برای شما

بار بعدی که قرار بود در جلسه مهمی شرکت کنید پنج تا ده دقیقه قبل از آن به نیتی که در سر دارید فکر کنید. نتیجه مطلوبتان را در ذهن مرور کنید. جزئیات کامل آن را در نظر بگیرید و آنچه می‌خواهید بگویید و بشنوید در ذهنتان تمرین کنید. احساسات را در چنین موقعیتی مجسم کنید و با آن نیت و پیامد مثبت ارتباطی واقعی برقرار کنید. ببینید چه اتفاقی می‌افتد.