

مانیتیسیم شخصی

چگونه نفوذ و نیروی نامرئی
خود را افزایش دهیم و از آن بهره ببریم

پل ژاگو

ترجمه سهیلا زمانی

این کتاب ترجمه‌ای است از:

Magnétisme personnel

Paul-Clément Jagot

Editions Dangles

ژاگو، پل کلیمان، ۱۸۸۹-۱۹۶۲. Jagot, Paul Clement

مانیتیسیم شخصی: چگونه نفوذ و نیروی نامرئی خود را افزایش دهیم و از آن بهره ببریم / پل ژاگو؛ ترجمه سهیلا زمانی. - تهران: ققنوس، ۱۳۷۸.

ISBN: 978-964-311-223-3

۲۳۲ ص.

فهرست‌نویسی بر اساس اطلاعات فیبا.

عنوان اصلی: *Comment développer votre magnétisme personnel*

کتابنامه به صورت زیرنویس.

۱. مغناطیس حیوانی. الف. زمانی، سهیلا، مترجم. ب. عنوان. ج. عنوان:
چگونه نفوذ و نیروی نامرئی خود را افزایش دهیم و از آن بهره ببریم.

۱۵۴/۷۲

BF ۱۱۵۶/۶ز۲

الف ۱۳۷۸

۷۸۱۲۷۲۸م

کتابخانه ملی ایران

انتشارات ققنوس

تهران، خیابان انقلاب، خیابان شهدای ژاندارمری،

شماره ۱۱۱، تلفن ۴۰ ۸۶ ۴۰ ۶۶

* * *

پل ژاگو

مانیتیسیم شخصی

سهیلا زمانی

چاپ دوازدهم

۱۰۰۰ نسخه

۱۴۰۲

چاپ ترانه

حق چاپ محفوظ است

شابک: ۳-۲۲۳-۳۱۱-۹۶۴-۹۷۸

ISBN: 978-964-311-223-3

www.qoqnoos.ir

Printed in Iran

۱۲۰۰۰۰ تومان

ترجمه این کتاب را به پدر و مادر مهربانم
که از تابش خورشید مهرشان، توان جانم
توشه برگرفت، تقدیم می‌کنم.

فهرست

مقدمه ۷

بخش یکم: مفاهیم عمومی

۱. مفاهیم و دانستنی‌های مقدماتی ۱۱
 ۱. تأثیری برخاسته از هر شخص: «مانیتیسیم شخصی» ۱۱
 ۲. منشأ اصطلاح «مانیتیسیم شخصی» ۱۲
 ۳. نخستین بررسی‌ها و ملاحظات پیشگامان ۱۴
 ۴. هر یک از ما نفوذ و اثری ویژه داریم ۱۵
 ۵. آشکال مختلف جذابیت ۱۷
 ۶. فعالیت نیروهای ذهنی ۱۸
 ۷. نقش صفات اخلاقی ۱۹
 ۸. شدت بدون هماهنگی مساوی است با اثرات معکوس ۲۱
 ۹. نکات اساسی که باید به ذهن سپرد ۲۳
۲. از تئوری تا عمل ۲۵
 ۱. نفوذ شخصی یا مانیتیسیم؟ ۲۵
 ۲. اثرات مقدماتی نفوذ خارجی ۲۶
 ۳. انعکاس نفوذ شخصی بر مانیتیسیم ۲۷
 ۴. تأثیر دانش نظری ۲۸
 ۵. منابع انرژی ۳۰
 ۶. خودتحلیلی ۳۲
 ۷. شما صفات لازم را جهت نیل به موفقیت در دست دارید ۳۵

بخش دوم: اصول و روش‌ها

۳. آرامش و اطمینان ۳۹
۱. نقش مهم و اساسی آرامش ۳۹
 ۲. زیان‌های ناشی از اضطراب ۴۳
 ۳. نخستین گام ۴۵
 ۴. روش‌های فیزیولوژیکی ۴۷
 ۵. کنترل احساسات ۴۹
 ۶. بدون شتاب صحبت کنید ۵۱
 ۷. در جستجوی هماهنگی باشید ۵۲
 ۸. از آرامش تا اعتماد ۵۴
 ۹. فیزیولوژی (علم بیان اعمال بدن) ۵۶
 ۱۰. روان‌شناسی کمرویی ۵۸
 ۱۱. روش ذهنی که باید پذیرفت و در پیش گرفت ۶۰
 ۱۲. دریچه‌ای رو به دنیا ۶۳
 ۱۳. وسایل و روش‌های ارزنده ۶۷
۴. روش درست نگاه کردن (پرورش نگاه) ۷۱
۱. ملاحظات عمومی ۷۱
 ۲. ابتدا مصونیت حاصل کنید ۷۲
 ۳. چشم، یک شیء درخشان ۷۵
 ۴. نخستین تمرین‌ها برای استفاده از نگاه ۷۷
 ۵. مانیتیسیم فیزیکی و نگاه ۷۸
 ۶. تمرین‌های کلاسیک ۸۰
 ۷. تمرین‌های نفوذ مستقیم ۸۲
 ۸. افسونگری ۸۶
۵. تلقین و خودتلقینی ۸۹
۱. تلقین چیست و شامل چه مواردی می‌شود؟ ۸۹
 ۲. آیا می‌توان خود را نسبت به این موارد مصون کرد؟ ۹۳
 ۳. کیفیت ذهنی ۹۵
 ۴. نقش و وجه مشخصه ذهن ناخودآگاه ۹۷
 ۵. اصول تلقین عملی ۹۸
 ۶. تلقین نوشتاری ۱۰۱
 ۷. تلقین تأکیدی ۱۰۳

۸. تلقین به نفس (خودتلقینی)..... ۱۰۵
۹. احتراز از مهلکه (مضرات تلقین) ۱۰۷
۱۰. من می‌خواهم و می‌توانم (تلقین‌های مؤثر)..... ۱۰۹
- ۶. صورت ظاهر و رفتار ۱۱۱**
۱. ساختمان بدنی..... ۱۱۱
۲. صورت ظاهر..... ۱۱۳
۳. تسلط بر خود..... ۱۱۴
۴. حس سنجش..... ۱۱۶
۵. رفتار..... ۱۱۸
۶. تعلیم و تربیت در خدمت نفوذ شخصی ۱۲۰
۷. پایداری و مبارزه..... ۱۲۱
۸. دورهٔ تطبیق‌پذیری..... ۱۲۴

بخش سوم: مانیتیسیم شخصی و نفوذ نامرئی

- ۷. نفوذ نامرئی شما ۱۲۹**
۱. زندگی روانی انسان..... ۱۲۹
۲. عامل جهانی ۱۳۲
۳. منابع نیروی درونی..... ۱۳۴
۴. چگونه نفوذ خود را به طور مؤثر اداره کنید؟..... ۱۳۸
۵. چگونه قوای ذهنی خود را به هم «پیوند دهید»..... ۱۴۲
۶. اشخاص همانندهای خود را جذب می‌کنند..... ۱۴۵
۷. عقاید کهن در بارهٔ روح انسان..... ۱۴۹
۸. تحقیق تجربی ۱۵۱
۹. دستورات عملی اساسی ۱۵۳
- ۸. قوهٔ نفوذ نامرئی ۱۵۵**
۱. افکارتان را تجزیه و تحلیل کنید..... ۱۵۵
۲. تجرید..... ۱۵۷
۳. آرامش..... ۱۵۹
۴. مرحلهٔ کند کردن جریان فکر..... ۱۶۱
۵. انقطاع افکار..... ۱۶۲
۶. خلأ ذهنی (رخوت)..... ۱۶۴
۷. عینیت بخشیدن به افکار (تجسم ذهنیات)..... ۱۶۵

۸. موانع پیروزی..... ۱۶۶
۹. اهمیت تسلط بر نفس..... ۱۶۷
۹. چگونه نیروی خود را افزایش دهید..... ۱۶۹
۱. شرایط اولیه..... ۱۶۹
 ۲. شکل دادن به نیروی روانی..... ۱۷۰
 ۳. روش اعتدالی و روش بسیار فعال (استفاده زیاد یا کم از نیروی روانی)..... ۱۷۵
 ۴. ذخیره نیروی روانی..... ۱۷۶
 ۵. تسلط بر زبان..... ۱۷۹
 ۶. میل به تصدیق و تحسین..... ۱۸۰
 ۷. اثرات فوری ذخیره سازی نیروی روانی..... ۱۸۵
 ۸. زمان انجام کار را تحت اراده خود درآورید..... ۱۸۹
 ۹. چگونه می توان «خواستن» را پرورش داد؟..... ۱۹۱
۱۰. از دقت تا تمرکز فکری..... ۱۹۷
۱. خودکارها..... ۱۹۷
 ۲. دقت خود به خودی و دقت ارادی..... ۱۹۸
 ۳. تمرین های دقت..... ۲۰۰
 ۴. تمرکز فکری یا دقت؟..... ۲۰۲
 ۵. تعلیم و تربیت مقدماتی..... ۲۰۲
 ۶. تعلیم و تربیت عالی..... ۲۰۴
 ۷. تصاویر (برداشت های سمعی و بصری)..... ۲۰۸
 ۸. تصویر ذهنی کامل..... ۲۱۰
۱۱. نفوذ مستقیم به طور شدید..... ۲۱۳
۱. شرایط لازم..... ۲۱۳
 ۲. اقدامات لازم برای حل مشکلات متوسط..... ۲۱۵
 ۳. انجام عملیات از فاصله دور و با علم بسیار..... ۲۱۷
 ۴. آهنگ تمرینات از فاصله دور..... ۲۱۹
 ۵. چگونه می توان از طریق روح بر دیگران اثر گذاشت؟..... ۲۲۰
 ۶. پروراندن یک جلسه کامل در ذهن..... ۲۲۳
 ۷. مانیتیسیم درمانی..... ۲۲۶
 - نتیجه گیری..... ۲۲۹

مقدمه

از دید بعضی‌ها، واقعیت مانیتیسیم بشری تجربه‌ای متقن و تأیید شده است. از دید عده‌ای دیگر، در حد ایمان و اعتقادی ساده است؛ بسیاری نسبت به آن اظهار بی‌اطلاعی و برخی دیگر آن را به سادگی رد می‌کنند.

با این وجود، این تشعشع ظریف و نیروی خارق‌العاده به طرز مؤثر از تمام کسانی که در میان ما هستند، ساطع می‌شود. حتی یکی از افراد نوع بشر را نمی‌باید که روی اشخاصی که به نحوی با آن‌ها در ارتباط است (آگاهانه یا ناآگاهانه) اثر نگذارد، بر افرادی که به نوعی در طرح‌ها و ارتباطات شخصی او قرار دارند و حتی بر عواملی که فعالیت بطئی و کند اما مداوم آن‌ها با شکل‌گیری خواسته‌ها و آرزوهای آنان هماهنگی دارد.

تأثیری نامرئی؛ قوی یا متزلزل؛ جذاب، دافع یا خنثی؛ سازنده یا مخرب که به هر حال از فعالیت روحی - روانی ما جدایی‌ناپذیر است؛ این نیروی نامرئی بدون انقطاع از تمامی افراد به بیرون ساطع می‌شود.

تمامی افراد بشر باید از فواید این بحث که شناخت قوانین و مظاهر این نفوذ را به ما می‌شناساند، مطلع باشند؛ مبحثی که هدایت این نیرو را با روشی مؤثر و هماهنگ امکان‌پذیر می‌کند. این اطلاعات در کتاب حاضر پیش روی خواننده گشوده شده است.

من تمامی نکات تئوری و عملی لازم را - به طریقی که برای همه قابل فهم و آن‌ها را در دستیابی به نتایج مفید رهنمون باشد - در این کتاب گردآوری کرده‌ام.^۱

۱. برای دستیابی به اطلاعاتی جامع‌تر، به اثر دیگر این نویسنده تحت عنوان *Méthode pratique de magnétisme, hypnotisme, suggestion* مراجعه کنید.



بخش یکم

مفاهیم عمومی

مفاهیم و دانستنی‌های مقدماتی

۱. تأثیری برخاسته از هر شخص: «مانیتیسیم شخصی»

- نیرویی که فقط در بعضی از اشخاص است؟ به هیچ وجه.
- تأثیر و نفوذی اسرارآمیز که ناشی از برخی اعمال و تمرین‌های سری است؟
مطمئناً، نه!

در حقیقت، این حالت خصیصه‌ای ذاتی است؛ خصلتی روحی - روانی و شخصی، درست مانند اندیشه‌ها که منبع اصلی تمام اعمال انسانی است. هر کدام از ما به طور خودآگاه یا ناخودآگاه از نیروهایی تأثیر می‌گیریم که میدان عمل آن‌ها می‌تواند کوچک و کوتاه یا بزرگ و بلند باشد. انسان نیز از بدو تولد - مانند تمامی موجودات زندهٔ دیگر - از نیروی «مانیتیسیم شخصی» برخوردار است که با سه مشخصهٔ ابتدایی شخص را از سایر افراد جامعه متمایز می‌کند: شدت نیرو؛ دوام و پیوستگی آن؛ و هماهنگی میان نیروها.

این کتاب در واقع بدین منظور به رشتهٔ تحریر درآمده است تا به شما آموزش دهد که چگونه این سه مشخصه را در خود پرورش دهید و رهبری نیروهای روحی خود را با دقت به دست بگیرید.

افکار ناپایدار، صحبت‌های خود به خودی یا متفکرانه، تصمیم‌گیری‌ها و اعمال مختلف شما در راستای شکل‌گیری نفوذ مرئی و نامرئی خودتان است که شخصیت شما را در یک لحظه تجسم عینی می‌بخشد. افکار، صحبت‌ها و

اعمال گذشته شرایط کنونی شما را به وجود آورده‌اند و افکار، صحبت‌ها و اعمال فعلی شما از همین حالا تا و پود زندگی آینده شما را شکل می‌دهند. با فراگیری راه تسلط بر عوامل مؤثر در مانیتیسیم شخصی می‌توانید به موارد زیر دست یابید:

- به دست آوردن بیش از پیش آنچه آرزو دارید؛

- موفقیت در انجام طرح‌هایی که به شما ارائه می‌شود؛

- احتراز از چیزهایی که به نظرتان ناراحت‌کننده یا زجرآور است و یا چیزهایی که چندان خوشایند و باب طبع نیست، حداقل در مواردی که بسیار اصلی و اساسی هستند.

۲. منشأ اصطلاح «مانیتیسیم شخصی»

آیا کسی هست که به قدرت ذهنی و نیروی فریبنده جسمانی در انسان که فقط به برخی از موجودات الهام می‌شود، پی نبرده باشد؟ این نیرو که از سن مدرسه تا بزرگسالی و در طول دوره کاری در زندگی اجتماعی و شخصی انسان بروز می‌کند، آن چنان جذاب و برجسته است که توجه همگان را به خود جلب می‌کند. این حقیقت در زندگی روزمره انسان‌ها انکارناپذیر است و در افراد با اراده و با شخصیت محکم که اقتدار و احساس محبت و همدردی فوق‌العاده دارند، دیده می‌شود. مشاهده این خصایص خارق‌العاده و اثره «مانیتیسیم شخصی» را به ذهن یکی از علمای این رشته آورد. ممکن است این اصطلاح چندان جالب و خوب به نظر نیاید، اما مبتکر آن مسلماً در بند علم لغات و معانی نبوده است؛ اختصاص این واژه فقط برای نوع کاربرد آن است که انسان نیز بیش از نیم قرن پیش آن را کشف کرده است.

این اصطلاح از زمان میسر^۱ (۱۷۳۴-۱۸۱۵) و به دلیل شباهت آن با

«مانیتیسیم فیزیکی» و «مانیتیسیم حیوانی» که همانند عاملی درمانی در نظر گرفته می‌شد، به وجود آمد. خواص سنگ آهن ربا قرن‌ها پیش در مشرق زمین شناخته شد و پس از آن نیز یونانی‌ها در روزگاران قدیم و در اطراف یکی از شهرهای آسیای صغیر به نام مانزی^۱ آن را کشف کردند و واژه «مانیتیسیم» را برای آن در نظر گرفتند. از قرن شانزدهم به بعد، سنگ آهن ربا در درمان بیماری‌ها مورد استفاده قرار گرفت.^۲ در واقع، دلیل این‌که پزشکان هنوز هم واژه «مانیتیسیم» را به کار می‌برند، نامحدود بودن نکات جدیدی است که در پدیده‌های وابسته به آن مشاهده می‌شود.

مدت‌ها بعد، جانشینان مسمر مانیتیسیم را مانند عمل و عکس‌العملی درونی به تمامی موجودات زنده تعمیم دادند؛ مفهومی که براساس آن، نیروهای درونی طبق قوانینی تقریباً مشابه خواص آهن‌ربایی این سنگ مخصوص بر یکدیگر عمل می‌کنند. بدین ترتیب، از «مانیتیسیم معدنی» (نیرویی که در تخصص فیزیكدانان است) واژه «مانیتیسیم حیوانی» (پرتوافکنی بیولوژیک) به وجود آمد و مشخص شد که این پرتوافکنی یا مانیتیسیم شخصی به عامل سالم و نیرومند اجازه می‌دهد تا به بیماری فرسوده و ناتوان نیرویی حقیقی و جان‌بخش انتقال دهد.^۳

با توجه به این اطلاعات، انسان درمی‌یابد که این واژه و در واقع به کارگیری این واژه، به دلیل نفوذ و اثر فیزیکی آن نیست، بلکه هدف تأثیر روانی و ذهنی آن است که در این کتاب به تفصیل در مورد آن سخن می‌گوییم.

1. Magnésie

۲. به کتاب *Les Aimants pour votre santé* اثر دکتر لویی دونت مراجعه کنید.

۳. برای آگاهی از مانیتیسیم انسانی و نموده‌های درمانی آن به کتاب *Irritation au magnétisme curatif* اثر میشل نیکول مراجعه کنید.

۳. نخستین بررسی‌ها و ملاحظات پیشگامان

کسانی که این کیفیات و مضامین را بررسی می‌کردند، دریافتند که برخی از اشخاص نه تنها به نوعی خاص، این نیرو، نفوذ و اقتدار را که تقریباً همیشه غیرعادی است، پیرامون خود پخش می‌کنند و به سادگی پیروی، احترام و موافقت دیگران را در مورد اندیشه‌های خود به دست می‌آورند، بلکه چنین به نظر می‌رسد که از نیروی مانیتیسیم ویژه‌ای برخوردارند که باعث می‌شود تمایلات آن‌ها به سهولت عملی شود.

تی. آ. آدکین^۱ به سال ۱۹۰۲ در این باره چنین نوشته است: «مسابقات، رقابت‌ها، بدبختی‌های احتمالی بسیار شدید و حتی دشوارترین مشکلات به جای آن‌که مانعی در راه پیشرفت انسانی با نیروی مانیتیسیم پدید آورد، در او اثری عکس - یعنی افزایش نیرو - دارد و در واقع، میزان قدرت او را زیاد و بصیرت او را تقویت می‌کند و باعث می‌شود که او تصمیم‌های خود را راسخ‌تر و سنجیده‌تر اتخاذ کند.»

بدون شک بسیاری از خوانندگان این سخنان را اغراق‌آمیز می‌دانند و چنین تصور می‌کنند که منظور نویسنده از بیان این مطالب ارائه چشم‌اندازی درخشان و شگفت‌انگیز، اما مرموز و فریبنده است. خود من نیز حدود چهل و چند سال پیش که برای اولین بار به این نظریات برخورددم، همین عقیده را داشتم.

به همین دلیل تصمیم گرفتم به تعدادی از شخصیت‌هایی که تجسم عینی تأثیر مانیتیسیم شخصی بودند، نزدیک شوم؛ آن‌ها را بهتر بشناسم و در ارتباطات آن‌ها با دیگران موشکافی کنم. آنان افراد استثنایی و خارق‌العاده‌ای بودند؛ مانند تمام قهرمانان، تمامی استادان با ذوق و قریحه و در یک کلام افرادی «ممتاز» که به هر حال چیزی بالاتر و برتر از دیگران داشتند. هر کدام

از افرادی که به آنان اشاره کردم، صفات ممتازی داشتند که به آنان نفوذ و قدرتی عجیب می‌بخشید. با چنین مثال‌هایی در وهله اول به نظر می‌آید که این صفات ممتاز فقط متعلق به عده معدودی است. حال آن‌که تجزیه و تحلیل نفوذ شخصی و بررسی کلیه عوامل آن، ایمان ما را در این مورد راسخ می‌کند که این عوامل کم و بیش در کلیه افراد بشر وجود دارد. کم‌استعدادترین و محروم‌ترین افراد از لحاظ ذوق و قریحه، به محض کشف نیروها و استعدادهای پنهان خود درمی‌یابند که ضمن تقویت این نیروها باید آن‌ها را در جهت صحیح رشد دهد؛ زیرا پرورش مانیتیسیم شخصی مانند تکامل فرهنگی، هنری یا علمی مستلزم کوشش و پشتکار فراوان است.

همان‌طور که نباید تصور کرد نمونه افراد ممتاز و استثنایی که نام بردیم، نادر است؛ هرگز هم نباید تصور کنیم افرادی که قادرند مانیتیسیم شخصی خود را به اندازه کافی برای نیل به اهداف اساسی خود پرورش دهند، کمیابند.

۴. هر یک از ما نفوذ و اثری ویژه داریم

چگونه می‌توان نتایج نفوذ قوی یک نیرو را مشاهده کرد؟ آیا ممکن است کسی به فرض آن‌که نتواند نیرویی همانند نیرومندترین افراد از خود نشان دهد، به‌طور محسوس از نیروی مانیتیسیمی بهره‌گیرد؟ تحقیقات تئوری و تجربی که طی پنجاه سال اخیر جهت پاسخ‌گویی به این دو پرسش به عمل آمد، انگیزه طبع آثار گوناگونی در این زمینه شده است. چنانچه شما تألیفات علوم روانی (کتاب‌شناسی علوم نفسانی) را که آلبرت کاید^۱ در سال ۱۹۱۱ چاپ کرده است مطالعه کنید؛ متوجه ۴۸ اثر برجسته‌ای می‌شوید که پیش از این چاپ شده است. اثرات برجسته‌ای که با آگاهی از آن هر کسی می‌تواند

این نیروی ناشناخته درونی را پرورش دهد. از سال ۱۹۱۱ تا کنون نیز کتاب‌های بی‌شمار دیگری در همین زمینه به رشته تحریر درآمده است. بیش‌تر این کتاب‌ها سخنان نیاکان خود را در این زمینه تکرار می‌کنند، برخی دیگر تألیف هستند و تعداد کمی نیز اثرات جدیدی هستند که ماهرانه و با نوعی ابتکار به رشته تحریر درآمده‌اند.

مقارن سال ۱۹۰۴ انتشار یک رساله تبلیغاتی فرانسوی که در آمریکا پخش می‌شد، توجه مرا جلب کرد. پاراگراف زیر همان سطور است که در آن رساله برجسته به نظر می‌رسید یا حداقل توجه مرا جلب کرد و به مرور زمان و با نگرشی به گذشته، به اثر تلقینی این جملات ایمان بیش‌تری پیدا کردم.

برای خدمت به کسانی که در مورد فواید مانیتیسیم شخصی شک و تردید به دل راه می‌دهند، از آنان چنین سؤال می‌کنیم:

- آیا یک شخص نمی‌تواند بر شخص دیگری تأثیر بگذارد؟

- آیا برخی از اشخاص بیش از دیگران تأثیرگذار نیستند؟

- آیا تا به حال به افرادی برخورد نکرده‌اید که راحت‌تر از دیگران تحت

نفوذ شما قرار بگیرند؟

- اگر تصدیق می‌کنید که شخصی از راه سخن، نگاه، حالات چهره یا خواسته خود دیگری را تحت نفوذ خود قرار دهد، معقول نیست که بپذیریم مرد یا زنی براساس مطالعاتی عمیق و همه‌جانبه و بررسی فنون و وسایل مؤثر نفوذ بر دیگران بهتر از کسی عمل می‌کند که هرگز در این خصوص مطالعه نکرده است؟

- به بیان دیگر، چنانچه چیزی به نام نفوذ شخصی وجود داشته باشد، نمی‌توان فرض کرد شخصی که براساس سیستم مشخص و معقولی کار می‌کند، از کسانی که بر حسب تصادف چیزی می‌گویند یا کاری می‌کنند، نتایج مثبت‌تر و مطمئن‌تری به دست آورد.

- شما نمی‌توانید تأثیر و نفوذ برخی اشخاص را بر دیگران انکار کنید. حتی نمی‌توانید پیشرفت‌هایی را که فرد در اثر تمرین روی روش مخصوص به دست می‌آورد، انکار کنید.

این سطور مرا بر آن داشت که روش نویسنده را که روشی است بسیار ساده و مقدماتی اما در عین حال فوق‌العاده مؤثر، مطالعه و بررسی کنم. پس از آن تصمیم گرفتم متون ترجمه شده در مورد این موضوع را - چه به زبان انگلیسی و چه به زبان فرانسوی - جمع‌آوری کنم. این روش‌ها به قدری متنوع‌اند که در وهله اول انسان متحیر می‌ماند. با این همه، تجربه و تفکر به من فهماند که در مورد هر مفهوم و روشی حقیقتی قابل مطالعه وجود دارد. برای شناخت نکات مشابه یا متضاد این روش‌ها و چگونگی تکامل آن‌ها کوشش فراوان کردم و نتایج به دست آمده را به صورت اثری در زمینه مانیتیسیم شخصی به رشته تحریر درآوردم.

۵. اشکال مختلف جذابیت

برخی از دانشمندان این نیرو - یعنی مانیتیسیم شخصی - را ناشی از خصایص جسمانی و در حیطه بیولوژیک می‌دانند. مسلماً نیروی حیاتی برتر، بدن متعادل و نیرومند، سینه فراخ و جریان خون بدون عیب و نقص در ایجاد مانیتیسیم حیوانی نیرومند اثر فراوان دارند. انسان در جوار افراد «نیرومند» احساس توانایی و نشاط می‌کند و آمیزش با این قبیل افراد منتهای آرزوی هر شخص است، به ویژه اگر خود او از لحاظ جسمانی ضعیف باشد، تلاش می‌کند که هرچه بیش‌تر به این قبیل افراد نزدیک شود - همان‌طور که در زمستان انسان بیش از پیش به منابع گرمازا نزدیک می‌شود. ریشه اصلی برخی از جذابیت‌ها همین تمایل به نزدیکی با افراد نیرومند است. با این همه، اشخاصی نیز وجود دارند که به رغم ظاهر شکننده خود، نفوذ انکارناپذیری بر افراد تواناتر از خود دارند. عامل این تسلط را نیز باید در خصیصه‌های روحی - روانی افراد جست تا در قدرت جسمانی آن‌ها.

برخی دیگر از دانشمندان بروز این نیرو - مانیتیسیم - را ناشی از کیفیات «بیرونی» می‌دانند. منظور آن‌ها تأثیر ظاهری شخص، خطوط صورت، حالت اطمینان و تأثیر نگاه، طنین صدا، روشنی بیان و کلام، مهارت در سخن گفتن و تسلط بر خود است که اجزای تفکیک‌ناپذیر آموزشی خوب و دقیق محسوب می‌شوند. با این وجود، در میان دیگر موجوداتی که مورد غضب طبیعت قرار گرفته‌اند و حتی زشت‌ترین افراد - از جمله افراد ناقص‌الخلقه، بی‌سواد و نفرت‌انگیز - نیز اشخاصی هستند که به سادگی نمی‌توان از کنار آن‌ها گذشت؛ این عده نه تنها فاقد جذابیت نیستند، بلکه برعکس روش‌های شایان توجهی برای اعمال نفوذ بر دیگران دارند. در عین حال، افراد بی‌ادب، خشن و حتی بی‌قید نسبت به ابتدایی‌ترین اصول تعلیم و تربیت مشاهده شده‌اند که نه تنها بر افراد خانواده خود، بلکه در محافل گوناگون اجتماعی نیز تسلط انکارناپذیری داشته‌اند.

بنابراین، باید بپذیریم که اگر ظاهر فیزیکی و اجتماعی یا خوش‌مشرب بودن شخص و ظرافت‌های روحی و ذهنی او عوامل ارزنده‌ای در نفوذ شخصی هستند، جنبه‌های گوناگون شخصیت نیز گاهی با قدرت حیرت‌انگیزی در تأثیر مانیتیسیم شخصی دخالت دارند، حتی اگر به وجود آورندگان این نفوذ افرادی زشت، ناقص‌الخلقه یا پرخاشگر و خشن باشند، در واقع، منشأ اصلی مانیتیسیم شخصی حیات درونی و روانی انسان است یا به عبارت دیگر، اندیشه‌ای جسورانه، دقیق، خودجوش و مداوم.

۶. فعالیت نیروهای ذهنی

این مفهوم که در تحقیقات امرسون^۱، مولفورد^۲، آتکینسون^۳ و هکتور

1. Emerson

2. Mulford

3. Atkinson

درویل^۱ آمده است، با آزمایش نیز قابل اثبات است. پرورش مانیتیسیم شخصی بهترین راه تقویت نیروی روانی است. منظور ما از ذکر اصطلاح «نیروی روانی»، اشاره به شدت و استواری اراده و نیروی خودجوش روانی است که مجرد از امیال و نفرت‌های انسانی نیست؛ اما این امر بدان معنی نیست که این نیرو الزاماً حسی یا مادی است بلکه بیش‌تر جنبه عاطفی، ذهنی و روانی دارد.

حتی ممکن است موجود بسیار ضعیفی که به ظاهر فاقد نفوذ بر دیگران است، قدرت روانی و ذهنی نهفته و شایانی داشته باشد یا به طور سیستماتیک این قدرت را به دست آورد. هنگامی که شخصی چنین نیرویی را به دست آورد، «نفوذ نامرئی» او که مستقل از سخن، نگاه و به طور کلی هر عامل برونی است (چه از دور و چه از نزدیک) بر تمامی افرادی که مورد توجه او هستند، اثر می‌کند و در این صورت، او می‌تواند اندیشه‌ها، افکار و انگیزه‌های این افراد را به میل خود تغییر دهد. حتی می‌تواند افرادی را تحت نفوذ قرار دهد که آشنایی چندانی با آن‌ها ندارد؛ به شرط آن‌که از چگونگی افکار و میزان فرهنگ و مقام اجتماعی آن‌ها آگاه باشد.

۷. نقش صفات اخلاقی

برخی از نویسندگان اصول بسیار مهمی را در امتداد رشد و گسترش مانیتیسیم به مشخصه‌های برتر عقلانی اختصاص داده‌اند: راستی و درستی؛ حسن‌نیت؛ زیبایی؛ ایده‌آل‌گرایی؛ بلندی و عظمت روح؛... طبق نظر این نویسندگان، این صفات سرچشمه نفوذ روانی هستند. اما به عقیده ما، این منابع عظیم فقط در تأمین هماهنگی این نیرو اثر دارند و در شدت و ضعف این نیرو اثر چندانی ندارند.

مشاهده و واقعیت‌ها مبین این است که بین دو شخصیت مختلف تباین وجود دارد. آیا تا به حال به فردی فاقد هرگونه فضیلت، خشن و مستبد برخورد کرده‌اید که - حتی برای مدتی کوتاه - دیگران را کاملاً تحت نفوذ خود قرار دهد و انسانی پاکدامن و با تقوا با تمام احساسات ظریف و صلاحیت‌های خود از دیگران عقب بماند و نفوذ چندانی بر دیگران نداشته باشد؟

تاریخ این مسئله را به خوبی نشان می‌دهد. مثلاً برخی از رؤسای ممالک با استبداد و بی‌توجهی به دیگران و فقط در پرتو نیروی روانی خود و با قتل‌های انفرادی و قتل‌عام‌های قومی و گروهی خیلی سریع توانستند به قدرت برسند. اما همان غرور و تعصب بیجا مانع از پیشرفت‌های بعدی آن‌ها شد و آنان را از اوج لذت به حسیض ذلت کشاند. با آن‌که اصالت خانوادگی نداشتند، از همان ابتدا توانستند تعدادی افراد ماجراجو و جسور را به دور خود جمع کنند که بعدها به صدها و هزارها پیرو متعصب تبدیل شدند. این رؤسا قبل از توسل به زور و وسایل ارباب و وحشت فقط با استفاده از نفوذ شخصی و سخنان خود توانستند افراد بی‌شماری را تحت تسلط خود درآورند. بدین ترتیب، آن‌ها روح مقاومت را در سرسخت‌ترین مخالفان خود - که اتفاقاً پیروان کمی هم نداشتند - به کلی درهم شکستند.

این مثال‌ها، که تعدادشان در تاریخ زیاد است، به خوبی نشان می‌دهد که مانیتیسیم شخصی از مشخصه‌های اخلاقی خاصی نشئت نمی‌گیرد و در برخی از مواقع کاملاً برعکس است!

از میان افراد ملایم، بی‌آزار، نوع‌دوست و ایده‌آلیست، تنها افرادی که اراده‌ای قوی و استوار داشته باشند می‌توانند همان‌طور که دیگران را تحت تأثیر قرار می‌دهند، در چگونگی سرنوشت خود نیز مؤثر باشند. پس سعی کنید استعداد خود را به هدر ندهید. عقل سلیم چنین حکم می‌کند که عملی برخلاف استعداد و توان خود انجام ندهید؛ طرح‌ها و نقشه‌هایی که با قابلیت‌های ذهنی فرد تناسب ندارد، منجر به ناکامی می‌شود.

با این همه، در آخرین تحلیل بهتر است بگوییم که فقدان شدت در کنار هماهنگی باعث تفکیک شخصیت‌ها از یکدیگر است، اما باید تصدیق کرد احساسات عالی هر قدر هم ناچیز و اثری که از خود ساطع می‌کند متزلزل باشد، به هر حال اثری مثبت خواهند داشت. چنین احساساتی به دلیل هوش فریبده‌ای که در آن به کار رفته است به شخصی اختصاص می‌یابد که با توجه به تفکرات آرام و صلح‌طلبانه خود، چنان انوار خیرخواهانه و رحیمانه‌ای ساطع می‌کند که شایسته بررسی و توجهی عمیق و در برخی مواقع بسیار سودمند است و اگر صاحب این احساسات برای افزایش نیروی روانی و زنده کردن استعدادهای ذاتی خود تلاش لازم را به کار برد و نیروی اراده خود را پرورش دهد، بی‌شک با کمک مانیتیسیم شخصی خود می‌تواند نفوذ فراوانی بر دیگران به دست آورد.

۸. شدت بدون هماهنگی مساوی است با اثرات معکوس

در افراد «نیرومند» استفاده نابجا یا کورکورانه از قدرت شخصی، انسان و نیروی او را نابود می‌کند. این مسئله ممکن است برخی اوقات بسیار آهسته عمل کند ولی به طور حتم شخص را تا مرز نابودی می‌کشاند. بعضی اوقات عواقب ناخوشایند این نیرو از قدرت شگفت‌انگیز آن به مراتب بیش‌تر است. من در کتاب تأثیر از فاصله ساز و کار «نتایج معکوس» را توضیح داده‌ام:

حدود نیم قرن پیش، در قلب یکی از کشورهای اروپایی و تحت ریاست عده‌ای افراد با اراده مرکز تلقین روانی بسیار بزرگی تأسیس شد که متجاوز از ۹۰ میلیون انسان را به توده‌ای متعصب و کور تبدیل کرد.^۱ آنچه ما طی مطالعات و تحقیقات بسیار در زمینه این نیرو و تسلط اعجاب‌انگیز آن فهمیدیم، این بود که مؤسسان این سازمان توانسته بودند با استفاده از روابط و

۱. برای نابود کردن مقاومت‌های انسانی می‌توان از راه‌های مختلف برای سرکوبی آن‌ها اقدام کرد. فقط افکار القا شده چنین اطاعت کورکورانه و پرشوری را به وجود می‌آورند.

پدیده‌های روانی، بین افراد نیروی عجیبی به وجود آورند. قدرت فراگیر و همه‌جانبه‌ای که از مرکز منتشر می‌شد. در واقع، نیرویی که از اراده‌ای آهنین با وسایل ارتباطی مختلف به هزاران انسان معمولی منتقل می‌شد و بار دیگر با قدرتی صدها برابر قدرت اولیه به طرف رأس این هرم نیرومند بازمی‌گشت. بدین ترتیب، نیروی اولیه مرکزی به طرز حیرت‌انگیزی تقویت می‌شد و همین تقویت نیرو از همان ابتدا وسایل نابودی خودشان را فراهم می‌کرد. شورش بی‌سر و صدا ولی شدید - حتی از اعماق زندان‌ها - که به تدریج به صدها و سپس به هزارها تن انتقال یافت و آن قدر ریشه دواند تا سرانجام تمامی کشور و قاره را فراگرفت و پایه‌های این قدرت اعجاب‌انگیز را فرو ریخت.

اما این تحول عظیم و نامطلوب چگونه به وقوع پیوست؟ این امر بر اثر تغییر تدریجی روشن‌بینی ذهنی و مآل‌اندیشی مؤسسان این سازمان و قدرت مرکزی صورت گرفت. این عده از همان لحظه‌ای که قدرت خود را به طرز اعجاب‌انگیزی خارج از کنترل احساس کردند، تصمیم‌های عجیب و غریب گرفتند. مفهوم حقیقت نزد این رئالیست‌های با اراده چنان وارونه شده و عقل آن‌ها را کور کرده بود که از مشاهده روشن‌ترین حقایق نیز عاجز ماندند.

نفوذ اولیه آنان همانند پرده‌ای بین قدرت تشخیص پیروان آن‌ها و دنیای بیرون حائل شد و این امکان را برای آن‌ها فراهم کرد که به لطف آن روح اجتماعی شگرفی به وجود آورند و در پرتو آن هر کدام به همکاری پرشور و مطیع تبدیل شدند. اما آن‌ها از قدرت قانون انعکاس بی‌خبر بودند، قانونی که بسیار نیرومند است و سرانجام موجب انهدام عقل و قوه ادراک آنان شد.

در طول تاریخ حکومت‌های بی‌شماری را می‌توان مشاهده کرد که به ظاهر بسیار خوب بودند و پایه‌های مستحکمی داشتند، اما به طور ناگهانی سرنگون شدند. این امر حتی در مورد امپراتوری‌های عظیم نیز صادق بوده است. چون هیچ حکومت صددرصد عادلانه و امپراتوری عظیم و منصفی وجود نداشته

است که بدون توسل به زور شکل گرفته باشد. استفاده سیاسی از قوای روانی در ربع دوم قرن حاضر با چنان سرعتی معمول شد که با سلطه حتمی و مقاومت‌ناپذیر مشتبه شد. اما شگفت‌انگیزتر از استفاده سیاسی از این نیرو، قدرت مخرب و ویرانگر آن بود.

۹. نکات اساسی که باید به ذهن سپرد

بنابراین، عوامل گوناگون مانیتیسیم شخصی را می‌توان چنین برشمرد:

- عامل بیولوژیکی و زنده.
- عاملی که فقط به ظاهر شخص ارتباط دارد و از راه‌های سمعی و بصری اثر می‌گذارد؛ مانند حالت چهره، ساختار بدنی، نگاه، رفتار و طرز بیان کلام بر طبق قوانین تلقین و الهام.
- عامل روانی نامرئی که بسیار مهم و جلوتر از میل و اراده انسانی است، میل و اراده‌ای که ریشه در شدت تمایلات انسانی یا نفرت از مسائل مادی، عاطفی، ذهنی و روانی دارد.
- عامل ایجاد تعادل و هماهنگی که ناشی از درستکاری، عظمت روح و فضایل نیکوی اخلاقی است.

تشخیص این چهار عامل و چگونگی ترکیب و استفاده درست از آنها به توانایی و ذوق هر شخص بستگی دارد.

از تئوری تا عمل

۱. نفوذ شخصی یا مانیتیسیم؟

در فصل گذشته، مفاهیم متفاوتی که طی ۵۰ سال در زمینه مانیتیسیم شخصی به وجود آمده بود، روشن شد. تحقیقاتی که وجود مانیتیسیم شخصی را محرز کرد و به ما یاد داد که چگونه این نیرو را از خود ساطع و قوانین مختص آن را بررسی و اثبات کنیم. سعی ما روشن سازی این حقیقت است که تئوری‌های مختلف یکدیگر را کامل و ما را به نتایج عملی آن رهنمون می‌کنند. اگر خواننده عزیز با دقت کافی به این نظریات توجه کرده باشد، حال شک ندارد که هر یک از ما - و به ویژه خود او - آگاهانه یا ناآگاهانه، ضعیف یا قوی (کم‌تر یا بیش‌تر)، منظم‌تر یا نامنظم‌تر بر محیط پیرامون خود تأثیر می‌گذارد و این نفوذ با دو دسته عوامل مرئی و بیرونی یا نامرئی و ذاتی (درونی) مشخص می‌شود. برای جلوگیری از سردرگمی و سوء تفاهم پیشنهاد می‌کنم برای نشان دادن آثار عوامل مرئی از اصطلاح «نفوذ شخصی» و برای نشان دادن نیروهای روانی نامرئی، از واژه «مانیتیسیم شخصی» استفاده کنیم. بعدها خواهیم دید که صحت گفتار ما در عمل ثابت می‌شود. اندیشه راسخ و صریحی که در کمال آرامش بیان می‌شود، بیش از کلام یک استاد یا سخنور ماهر اثر می‌گذارد. تأثیر نگاه آرامی که از اراده‌ای تزلزل‌ناپذیر سرچشمه می‌گیرد، بسیار عمیق‌تر و پایدارتر از درخشش دو چشم خیره‌کننده و جذابی است^۱ که

۱. درخشش چشم نتیجه عملی فیزیولوژیکی است.

صاحب آن اراده استواری ندارد. تأثیر این دو چشم درخشان بسیار زودگذر است. زیبایی کلاسیک و معمولی فقط جلب توجه می‌کند و تحسین همگان را برمی‌انگیزد، حتی ممکن است کشش بسیار زیادی در بیننده ایجاد کند؛ اما اگر این نگاه نشانی از قدرت و نیروی تشعشعات مانیتیسیم شخصی در خود نداشته باشد، پس از چندی مانند رؤیایی واهی محو می‌شود و حس ستایش و تمایل شدید نیز کم‌کم از بین می‌رود. برعکس، نفوذ روانی و نیروی ذهنی روشن همراه با روحی آرام و مسلط - حتی اگر نواقصی دربر داشته باشد - می‌تواند سلطه ناشی از عوامل جذاب خارجی را مستحکم‌تر کند.

اهمیت روش‌های نفوذ درونی و مرئی بیش از حد تصور و بسیار قابل توجه است، به ویژه اگر از آن‌ها به طور اصولی و صحیح استفاده شود. کاربرد اصولی آن است که همواره به فکر باشیم تا این قوای نامرئی را بیش‌تر پرورش دهیم و بر قدرت مانیتیسیمی خود بیفزاییم. این عوامل به ترتیب اهمیت عبارتند از: آرامش؛ اعتماد (اطمینان)؛ نگاه؛ تلقین بیانی؛ طرز رفتار (میزان عقل و ادراک، باریک بینی و موقع‌شناسی، تحصیلات)؛ پایداری و ثبات؛ قدرت مبارزه.

این عوامل باید به لحاظ بهترشدن، دوام بیش‌تر و به ویژه اطاعت از اراده‌ای قوی دقیق‌تر بررسی شود. طرز استفاده اصولی از این عوامل، که موضوع بحث فصل‌های آینده خواهد بود، نتایج چشمگیری را به ارمغان می‌آورد.

۲. اثرات مقدماتی نفوذ خارجی

پرورش و کاربرد اصولی عوامل نفوذ خارجی این امکان را به انسان می‌دهد که:

- بدون کمک دیگران و بدون تلاش در جهت جلب رضایت، ستایش و محبت دیگران یا تملق‌گویی آن‌ها به خودی خود تأثیر خوبی روی دیگران

بگذارد. تنها حضور ساده و خالصانه شخصیتی تأثیرگذار کافی است تا دیگران را به جانبداری از خود برانگیزد.

- به روش تلقینی مؤثری عادت کند تا از این طریق به سرعت (یا در مدت مشخصی) موافقت دیگران را نسبت به احساسات، تصمیم‌ها و استعدادهای خود جلب کند.

- نفوذ و قدرت شخصی خاصی را به دست آورد که کاملاً متمایز از نفوذ وابسته به عنوان، مقام، درجه و موقعیت اجتماعی او باشد.

- در هر شرایطی، حتی هنگام دشمنی با دیگران یا شرایطی که مقاومت آدمی درهم می‌شکند، همچنان آرام و تزلزل‌ناپذیر باقی بماند.

- به رغم برخورد با موانع و مشکلات بی‌شمار در اجرای تصمیم‌هایی که با تدبیر و تأمل گرفته شده است، مقاومت کند.

رساله‌های بی‌شماری وجود دارد که هدف آن‌ها فقط نیل به این نتایج تحسین‌برانگیز است. با این همه، هرگز نباید منکر این حقیقت شد که تأثیر مرئی (یا خارجی) از مانیتیسیم شخصی و زندگی روانی با عمق هماهنگی و شدت اثر این نیرو کاملاً جداست.

۳. انعکاس نفوذ شخصی بر مانیتیسیم

فرض بر این است که تسلط بر خود نیاز به اراده - ولو به میزان محدود - یا به عادت به انجام اعمال ارادی، البته با مطالعه و تفکر دارد. هیچ کس در دنیا نمی‌تواند بدون به کارگیری اراده کاری انجام دهد، اما شدت و ضعف این اراده در افراد مختلف متفاوت است. بنابراین، انضباط و قدرت تسلط بر خود برای پرورش عوامل نفوذ شخصی ضروری است و طبق تحقیقات به عمل آمده انعکاس عمیقی در نیروی روانی و در نتیجه پرتوافکنی نامرئی شخص - یعنی مانیتیسیم شخصی - دارد. این خودکاو و کنترل همه‌جانبه خود تسلط بر نفس را به ارمغان می‌آورد و توانایی مهار غرایز، احساسات، عواطف و

تخیلات را به انسان می‌دهد. این امر باعث می‌شود که شخص بتواند زمینه را به طرز بسیار مؤثری برای به کارگیری عاقلانه مانیتیسیم شخصی خود فراهم آورد. برای اشخاصی که به طور طبیعی واجد این نیرو هستند، این امر نیاز به کوشش و پشتکاری جدی، بی‌وقفه و خودنظارتی دقیقی بر تمام غرایز و عواطف دارد؛ کوششی که هر چند به نظر سخت می‌آید، نتایج باارزش و وصف‌ناپذیری بر آن مترتب است.

پرورش و چگونگی به کارگیری روش‌ها و وسایل نفوذی که در این فصل برشمردیم، برای تمام کسانی که به طور دایم با دیگران سروکار دارند؛ از قبیل: فروشندگان، نمایندگان، مدیران، مبلغان، مربیان و آموزگاران، بازرگانان، صاحبان مشاغل آزاد و... بسیار مفید است. بدین طریق، هر کدام از این‌ها برای نیل به اهداف و القای اندیشه‌های مورد نظر خود در ذهن مخاطبان، فن صریح، مطمئن و در عین حال جالبی در اختیار دارند. در زندگی خصوصی نیز استفاده از این روش‌ها بسیار ارزشمند خواهد بود: هیچ کس در کشور خود پیغمبر نیست! در واقع، شخص با استفاده درست از این وسایل می‌تواند در خانواده و نزد دوستان نیز مانند محیط کار یا اجتماع نفوذ داشته باشد و به آسانی به هدف‌های خود برسد.

۴. تأثیر دانش نظری

مطالعه کتاب یا رساله‌ای نظیر این کتاب حتی برای افراد عادی یا آماتوری که تمایل چندانی به تجربه اندوختن ندارند و نمی‌توانند تلاش لازم جهت توسل به روش‌های عملی ذکر شده را تحمل کنند نیز اثری مستقیم و فوری دارد؛ چرا که با به خاطر سپردن نقش نفوذ شخصی در ذهن و شناخت قوانین و چگونگی به کارگیری آن‌ها به منظور پرورش نیروی تشخیص افراد، افق جدیدی پیش روی انسان باز می‌شود که تفسیر عوامل دخیل در سرنوشت انسان را برای او امکان‌پذیر می‌کند. پس از خواندن این مطالب بدون شک

خواننده کم‌تر تحت تأثیر دیگران قرار می‌گیرد؛ زیرا شخصی که بر او مسلط بود، قدرت «اسرارآمیز»ی را که بیش‌تر در نگاه و چشمان خود داشت، از دست می‌دهد. بدین ترتیب، انسان نوعی مصونیت در برابر شخص یا اشخاصی به دست می‌آورد که می‌کوشند با استفاده از خنثی کردن لحظه‌ای حس انتقاد او، به سادگی افکار خود را به او تحمیل کنند.

مطالعه، مرور دوباره و اندیشیدن منجر به نوعی تلقین به خود می‌شود. بنابراین، جریان تفکراتی که این چنین به وجود می‌آید - نه تنها به نظر من، بلکه طبق نظر صدها محقق - اعمال و رفتار انسانی را تغییر می‌دهد. تمایل به آگاهی در مورد مسائل مربوط به مانیتسم شخصی به تدریج میل شدیدتر و راسخ‌تری در شخص ایجاد می‌کند و بدین ترتیب بسیاری از خوانندگان به آهستگی و با گام‌های کوچک ولی مطمئن به سوی مراحل عملی این علم پیش خواهند رفت. بسیار اتفاق می‌افتد که ضربه یا شوک ناگهانی و کم و بیش خشنی ناشی از حادثه‌ای کاملاً غیرمترقبه و وحشت‌انگیز در انسانی که تا آن موقع موجودی بی‌تفاوت و آرام بوده و با آهنگی معمولی و یکنواخت زندگی می‌کرده است، شعله‌ای ایجاد کند که از آن به طرز حیرت‌انگیزی نور تصمیم، عمل، کوشش و پشتکار نمایان شود. در چنین حالاتی، خاطره مطالعه کتابی که از مدت‌ها پیش به دست فراموشی سپرده شده است، ناگهان جرقه می‌زند و موجب نوعی تحول درونی می‌شود، موجی از احساسات که اراده نهان و قوای خفته ذهن را بیدار می‌کند. در این حالت، شخص می‌تواند با قدرت بر بی‌قیدی خود فایق آید و با نیرویی که هرگز تصور آن را هم نمی‌کرد، کوه مشکلات را از پای درآورد. با این همه، بهتر است برای ایجاد این تحول معنوی منتظر «شوک» ناگهانی یا ضربات روحی نمانیم و بی‌درنگ به تمرین پردازیم تا ناگهانی و بدون آمادگی قبلی وارد عمل نشویم. زیرا این انقلاب‌های ناگهانی گاهی چنان تحولات عمیقی در اندیشه و درون انسان به وجود می‌آورند که رویارویی با آن نیروی خارق‌العاده‌ای می‌طلبد. پس برای

اطمینان بیش‌تر و افزایش نفوذ شخصی بهتر است از همان راه معمولی وارد شویم، یعنی اجرای دقیق و تدریجی کلیه دستورات این کتاب به همان ترتیبی که ارائه شده است.

هنگامی که مرحله عمل آغاز می‌شود، نوآموز خود را در جاده‌ای می‌بیند که برداشتن هر گام در آن مستلزم کوششی خاص است. برای آن کلمه «خاص» را به کار می‌بریم که در این جا مقصود انجام ورزش‌هایی در یک زمان معین در طول روز یا پرداختن به امور دیگر (مانند ورزش‌های پرورش اندام) نیست بلکه منظور دقت، بررسی و اجرای قوانین خاصی است که از صبح تا شام باید آن‌ها را انجام داد.

زمانی که از کوشش سخن می‌گوییم منظور انرژی مصرفی برای انجام کار است. در این صورت، مسلماً باید به منابعی دست یافت که از طریق آن انرژی و نیروی مورد نیاز تأمین شود. بنابراین، سعی می‌کنیم منبع نیروی لازم برای تلاش جهت اجرای دستورات را برای خوانندگان عزیز روشن کنیم.

۵. منابع انرژی

آیا مورد خاصی در زندگی شما وجود دارد که بخواهید به هر قیمتی آن را به دست آورید؟ یا برعکس مسائلی که تمایل داشته باشید به هر قیمت از آن‌ها دوری کنید؟ برای سهولت کار، تمایل شما به دسته اول را «حرص و ولع زیاد» و عدم تمایل شما نسبت به گروه دوم را «نفرت» می‌نامیم. برای اجتناب از تأویل خاص این دو واژه، دامنه آن‌ها را وسیع‌تر و مفاهیم قراردادی هر واژه را بیان می‌کنیم:

الف) «حرص و ولع زیاد»

- تمامی آرزوها، جاه‌طلبی‌ها، عشق‌ها و امیدها، به خصوص عشق‌های متعالی که مسائل مالی، لذا اید مادی و پوچ را تحت الشعاع قرار می‌دهد. آرزوی نیل به مهارت‌های فنی یا هنری، مقام یا قدرت سیاسی بزرگ و رسیدن به تفوقی که