

جادوی باور

کلود میرون بزیستول



چگونگی استفاده از قدرت جادویی باور

قدرت تصویرسازی ذهنی

چگونه افکارتمان را منعکس سازید؟

باور آرزوها و اهداف را برآورده می کند

قدرت خود القایی و تلقین به نفس

قدرت ذهن ناخودآگاه

و...

موفقیت
SUCCESS

i-Success.ir

جادوی باور

قدرت جادویی باور

The Magin Of Beliveing

تهیه شده توسط سایت آی موفقیت
i-Success.ir

اثری از :

کلود مایرون بریستول

(Claude Bristol)

فصل اول

چگونه به قدرت باور پی بردم؟



چگونه به قدرت باور پی بردم؟

آیا به نظر شما قدرت، عامل و یا علم خاصی وجود دارد که تنها بخش محدودی از مردم به این قدرت مافوق تصور دسترسی داشته و با استفاده از این ابزار زندگی ساز نه تنها همه مشکلات خود را برطرف می کنند بلکه به سعادت و ثروتی دست می یابند که در ذهن نمی گنجد؟ من به این قدرت جادویی ایمان داشته و هدفم از نگارش این کتاب این است که خواننده با خواندن این کتاب به چگونگی استفاده از این قدرت جادویی مسلط شده و پیامد آن به ثروتی بیکران دست یابد.



زمانی که در حوالی سال ۱۹۳۳ در لس آنجلس برای تعدادی از مدیران اقتصادی درباره موضوع کتابچه ام تحت عنوان نیرویی که دنیا را می لرزاند (T.N.T) سخنرانی می کردم، برحسب اتفاق یکی از سردبیران یک روزنامه معتبر در این مکان حضور داشته و مطلب زیر را در روزنامه اش درج کرد: شما از دنیای روحانی چیزی را استخراج کرده اید که از ماهیتی راز آلود برخوردار بوده و این مسئله به سادگی جادوی اتفاق را توضیح می دهد. به زبان ساده تر، راز مورد اشاره شما بسادگی هر فرد باورمندی را سعادتمند می کند.

بله، به واسطه این نوع اظهار نظر بود که به تدریج به این باور رسیدم که به ابزار و فرمولی دست یافته ام که بدین وسیله می توانم هر خواسته ای را محقق کنم. اما من برخلاف این سردبیر اعتقادی به راز آلودگی این فرمول جادویی زندگی ساز ندارم و تنها چیزی که این صفت را برای این فرمول توجیه می کند، این است که تنها تعداد معدودی از انسانها از این کلید طلایی استفاده می کنند.

زمانی که چند سال پیش از طریق سخنرانی و نگارش کتابچه ای تحت عنوان «قدرتی که دنیا را می لرزاند» (T.N.T) سعی در آموزش این مفهوم (قدرت مافوق تصور ذهن) به مردم می کردم خودم نیز باور نداشتم که مردم بتوانند این مفهوم و قدرت جادویی ذهن (ایمان راسخ) را درک کنند. با این همه من با تمام وجودم به این قدرت ایمان داشته و این ایمانم نیز در اثر دستاوردهای مالی ثروتمندان روز به روز تقویت می شد. به زبان ساده تر، من در طی این سالها شاهد و ناظر رشد اشخاصی بوده ام که با استفاده از این فرمول جادویی ثروت خود را چند برابر کرده و به همه خواسته های مالی خود نایل شده اند. حقیقت این است که اگر چه اطرافیانم می خواستند که کتاب دومی را نیز در این رابطه به رشته تحریر در آورم اما از آنجا که درک این مفهوم (فرمول) برای اکثر مردم دشوار بود این مسئله اسباب سرخوردگی ام را فراهم می آورد، تا اینکه زن کتابفروشی که نسخه های قابل توجهی از کتاب اولم (T.N.T) را در دسترس

مشتریانش قرار داده بود، نامه ای با این مضمون را برایم ارسال کرد: از آنجا که سخنرانی های آتشین ات آشکارا بیانگر این موضوع است که به این **فرمول جادویی** ات (**قدرت ذهنی**) ایمان راسخ داری و چون همه اشخاص جاه طلب و کامیابی خواه نمی توانند در این جلسات شرکت کنند، بنابر این جهت فراگیرتر کردن این آموزه چاره ای جز این نداری که کتاب دیگری را در اختیار خواننده قرار دهی. چون رسالت اخلاقی و انسانی تو چنین حکم می کند.

همانطور که گفتم من در نگارش کتاب کامل و جامع حاضر به دلایل شخصی تردید داشتم اما محرکاتی از نوع فوق به همراه دلایل شخصی بالاخره مرا بر آن داشت که کتاب حاضر را تحت عنوان «**جادوی باور**» در اختیار طیف وسیعی از خوانندگان قرار دهم. از جمله دلایل شخصی ام برای نگارش این کتاب جامع این بوده است که از آنجا که بخشی از سالهای عمرم در جنگ جهانی اول به عنوان سرباز و عضو کمیسیون هیأت) ایالتی در فرانسه و آلمان سپری شده است و چون بهتر از هر کس دیگری از شرایط رزمندگان بازنشسته آگاه هستم و چون این اشخاص در شرایط پس از جنگ از زاویه مادی باید روی پاهای خودشان بایستند. همینطور، افراد ترقی خواهی که خواهان کامیابی بوده اما از ابزارهای لازمه محروم هستند، عوامل و مسائلی از این دست سبب شد که در نهایت کتاب حاضر را به رشته تحریر در آورم.

همانطور که به احتمال قوی تاکنون متوجه شده اید، پیام و سخن اصلی این کتاب این است که فرد می تواند با استفاده از **قدرت باور** هر آرزوی سنجیده ای را محقق سازد و چون همه خوانندگان، این راهکار جادویی را تایید نمی کنند، بدین علت این دسته از خوانندگان ممکن است مرا آدمی شیاد، شارلاتان، دیوانه و احمق بخوانند که قصدم از نگارش این کتاب سرکیسه کردن مردم است و این در حالی است که کارنامه کاری و حرفه ایم بسادگی این پندار را باطل می کند.

چون اولاً این کتاب پس از پنجاه سالگی ام به رشته تحریر در آمده و در ثانی نه تنها من موقعیت های اقتصادی دشواری را تجربه کرده ام بلکه بخش قابل توجهی از عمرم در حوزه روزنامه نگاری سپری شده است برای مثال من گزارشگر ویژه اداره پلیس بوده و در عین حال سردبیر نشریات مذهبی بودم و این موقعیت حرفه ای سبب شده است که از نزدیک با مقاماتی مذهبی، ذهن درمانگران، معنویت گرایان (روح باوران)، دانشمندان علوم دینی، نواندیشان دینی، رهبران توحید باوران، خورشید پرستان و حتی لامذهبان حشر و نشر داشته و با باورهای ماورایی این فرقه ها آشنا شوم.

از طرف دیگر، تجارب و موارد عینی تر نیز در طول سالهای عمرم اسباب حیرت و تعجبم شده است. از جمله این تجارب این است که من بکرات به دلایل مختلف در بیمارستان بستری شده و در این مکان شاهد مرگ بیماران بوده ام و این در حالی است که در تختهای مجاور من بیمارانی نیز بستری بوده اند که علیرغم بیماری حادثان در ظرف چند شبانه روز بهبود یافته و از بستر بیماری بلند شده اند و این واقعیت شامل حال افراد مفلوج نیز می شود.

همینطور، من اشخاصی را می شناسم که مدعی هستند که آرتروز و التهاب مفاصلشان را تنها با بستن یک دستبند مسی دور دستشان علاج کرده اند و این باور درمانی شامل حال زگیل دست و گزیده شدن توسط مار زنگی نیز می شود. بدین معنی که برخی از باورمندان، این نوع زهرهای سمی را وارد بدنشان کرده اند، با این همه جان به جان آفرین تسلیم نکرده اند.

در طی این سالهای بلند ذهن مشغولی (باورمندی به جادوی باور) بهت و حیرتم از زاویه دیگری نیز تشدید شده و آن اینکه چگونه مردان و زنان بزرگ به قله رفیع بزرگی و عظمت نایل شده و چگونه برخی به ثروتی افسانه ای دست یافته اند. همین

طور من تنی چند از مربیان تیم های ورزشی را می شناسم که تنها با تزریق باور مثبت به ذهن بازیکنانشان به پیروزی های بزرگ دست یافته اند.

همچنین من تجار و صنعت گرانی را می شناسم که در اوج رکود بزرگ اقتصادی یعنی سالهای دهه سی قرن گذشته در اوج ناباوری و در حالی که همکارانشان به سختی می توانستند چراغ کسب و کارشان را روشن نگه دارند به مفهوم واقعی کلمه در همین دوران سیاه رکود نیز پول پارو می کردند.

به هر شکل، با توجه به اشارات گذرای فوق، خواننده به این برداشت می رسد که من به طور ذاتی از ذهنی کنجکاو و پویا برخوردار بوده ام و این برداشت کاملاً درست است، چون از زمان خردسالی نه تنها به دنبال راز گشایی از مسایل پیچیده بوده ام بلکه این عطش سرکشم را با خواندن هزاران کتاب مرتبط سیراب می کردم.

برای مثال من کتاب های بیشماری را در زمینه هایی چون روانشناسی مدرن، عرفان، آئین های مذهبی، علوم الهی، فرقه های نواندیش، جادوگری، یوگادرمانی، مقولات متافیزیکی ماوراء الطبیعه) و به طور کلی اکثر مطالب مرتبط با مسایل و قوای خارق العاده ذهنی را مطالعه کرده و در عین حال جهت راز گشایی از برخی از مسایل به نقاط دورافتاده نیز سفر کرده ام.

همانطور که گفته شد من صدها کتاب درباره قدرت ذهن و مسایل وابسته مطالعه کرده ام. از بین این کتابهای بیشمار، تعدادی بی مایه، تعدادی عجیب و پیچیده بوده و بالاخره تعدادی نیز عمیق و نافذ بودند که این گروه اخیر بیش از دو گروه دیگر توجه ام را به خود جلب می کرد. چون در این کتابهای جدی و عمیق رشته ای طلایی مطالب کتاب را به یکدیگر متصل کرده و بدین وسیله موجب عمق و غنای این دسته از کتابها می شد و این رشته ظریف طلایی چیزی جز باوری راسخ و ایمانی استوار نبود.

بله، این ایمان راسخ باورمندان است که اسباب ایمان درمانی را برای این باورمندان فراهم کرده و این باور و ایمان قلبی است که فرد را به اوج سعادت و کامیابی رهنمون می سازد. اکنون ممکن است این پرسش برای خواننده مطرح شود که چرا باور قلبی معجزه گر بوده و می تواند حتی کوههای پرصلابت را جابجا کند؟

صادقانه اعتراف می کنم که جواب قانع کننده ای به این پرسش نمی توان داد. با این همه آنچه که مسلم است این که باور حاوی جادوی ناب بوده و همین قدرت سحر آمیزش است که موجبات تحقق خواسته های مختلف فرد را فراهم می کند و از آنجا که من به واسطه مطالعات دامنه دارم متوجه این قدرت شده بودم، بدین علت افکارم را در حول عبارت جادوی باور به گردش در آوردم.

همانطور که گفتم در این کتابهای عمیق، یک رشته ظریف طلایی در کل مطالب کتاب امتداد داشته و همین رشته طلایی ظریف بود که سبب انسجام و پیوستگی مطالب این دسته از کتابها میشد و چون من پیام این کتاب ها را درک می کردم بدین علت بر این باور بودم که اگر من نیز کتاب مشابهی را به زبان روز به رشته تحریر درآورم در آن صورت به سادگی می توانم از این راز بزرگ سعادت، رازگشایی کنم.

لذا براساس این ذهنیت بود که کتابچه ای را تحت عنوان نیرویی که دنیا را می لرزاند (T . N . T) به رشته تحریر در آورده و امید قلبی ام این بود که بدین وسیله به نیاز نیازمندان پاسخ دهم. اما برخلاف تصورم این انتظارم برآورده نشد و علت اصلی این ناکامی این بود که در طی این سالها خوانندگان پس از مطالعه کتابچه ام به اطلاع رساندند که مطالب کتاب پیچیده تر از آن است که قابل استفاده برای عموم باشد و این در حالی بود که من در طی این سالها مرتب برای صاحبان صنایع، کارفرمایان و کسبه جزء و کل راجع به این فرمول جادویی سخنرانی می کردم و روز به روز نیز بر تعداد مشتاقان این مفهوم زندگی بخش افزوده می شد و چون نمی توانستم برای تک تک این سعادت طلبان و زندگی باوران سخنرانی کرده و این کلید طلایی را در دستشان بگذارم بدین علت تصمیم گرفتم که نه تنها مطالب کتاب اولم را بسط دهم بلکه تا سر

حد امکان نیز این مفاهیم را به زبان ساده و قابل فهم بیان کنم تا همه سعادت طلبان بتوانند به این فرمول جادویی دسترسی داشته باشند.

در اینجا لازم است که به نکته مهمی اشاره کنم که من با نگارش این کتاب نه تنها شوق القمر نکرده ام، بلکه اساساً این فرمول زندگی بخش را ابداع نکرده ام که بدین وسیله ادعای علامه دهر بودن را بکنم. خیر، من خوشبختانه از این پندار به دور هستم، چون نیک میدانم که این فرمول جادویی قدمتی برابر با قدمت بشر در این کره خاکی داشته و در همه ادوار تاریخ بشر، افراد اندیشمند و خردمند از این کلید طلایی سعادت استفاده کرده و تنها کاری که من در این کتاب کرده ام این است که اولاً مطالب پراکنده کتابهای مختلف را منسجم کنم و ثانیاً جهت قابل فهم تر کردن این ابزار جادویی، این مطالب را به زبان ساده روز بیان کنم. لازم به ذکر است که این رازگشایی در حال حاضر نیز توسط دانشمندان مختلف در حال انجام می باشد.

از طرف دیگر خبر مسرت بخش در این رابطه این است که هر چقدر زمان به پیش می رود روز به روز بر تعداد باور دارندگان قدرت ذهنی، نه تنها افزوده می شود بلکه اشخاص بیشتری نیز جهت درک و فهم این راهکار طلایی تلاش می کنند تا بدین

وسیله بتوانند به همه آرزوهای خود جامه عمل بپوشانند. به هر شکل، اکنون به طور گذرا با تاریخچه قدرت بیکران ذهن آشنا شده اید. در ادامه این فصل جهت هرچه بیشتر باورپذیرتر کردن این ابزار طلایی از گنجینه تجارب شخصیات مواردی را از نظر خوانندگان می گذرانم تا هرچه بیشتر به قدرت فکر ایمان بیاورند.

در اوایل سال ۱۹۱۸ بود که از طریق یک کشتی نفربر جهت جنگیدن با قوای دشمن به عنوان یک سرباز عادی و غیر منظم قدم در خاک فرانسه گذاشتم و از آنجا که جزو نیروی رزمنده رسمی و منظم نبودم بدین علت اوراق هویتم پیشاپیش به مراکز مربوطه ارسال نشده بود و این بدین معنی بود که من از دریافت مقرری محروم بودم و چون چند دلار باقیمانده ام را در این سفر در بوفه کشتی خرج چیزهای متفرقه کرده بودم، بدین علت دیگر پولی نداشتم که با آن سیگار، آبنبات و هله هوله و تنقلات خریداری کرده و بدین وسیله روحیه ام را بالا ببرم و این در حالی بود که بکرات شاهد دود کردن سیگار گران توسط هم‌رزمهایم بودم.

لازم به یادآوری است که اگر چه من پول خریدن خرت و پرتهایی از نوع فوق را نداشتم، با این همه این بدین معنی نبود که من از لوازم اولیه زندگی چون غذا، پوشاک،

مکان و غیره محروم باشم. چون ارتش این نیازهای اولیه را تأمین می کرد، اما پولی بابت خرید سیگار و سایر هله هوله ها به سربازان نمی دادند. به هر شکل پس از اسکان موقت در جبهه بالاخره نوبت به ما جهت رفتن به خطوط مقدم جبهه فرارسید.

بدین منظور یک شب، قطاری تعدادی از ما را به این مقصد می برد و در این شب دوران ساز بود که بالاخره تصمیمم را در زندگی گرفته و آن این بود که از آنجایی که در این شرایط به کرات درد بی پولی را با پوست و گوشتم لمس کرده بودم بدین علت با خودم عهد بستم که به محض بازگشت به زندگی عادی، چنان ثروتی بیندوزم که بدین وسیله هیچ گاه حسرت خریدن چیزی در دلم نماند و این تصمیم بود که زندگی ام را یک شبه دگرگون کرد.

واقعیت این است که اگر چه من در دوران نوجوانی و جوانی خواننده ای قهار بوده و مطالعات بسیار گسترده ای درباره مسایلی چون اشعه ایکس، تلگراف بی سیم و دستگاههای استفاده کننده از فرکانسهای بالا و کارکردهای الکتریسیته داشته و عطش سیری ناپذیری برای درک این مقولات داشته ام با این همه صادقانه اعتراف می کنم که در آن زمان به هیچ وجه تصور نمی کردم که این مفاهیم و اصطلاحات علمی قابل

تعمیم دادن به سایر حوزه های علمی به ویژه حوزه علوم ذهنی بخصوص علم روانشناسی باشد.

لذا براساس این واقعیت بود که اولین باری که فکر قابل تعمیم بودن این اطلاعات به سایر مقوله های علمی به خاطرم خطور کرد زمانی بود که در مدرسه حقوق استادم کتابی تحت عنوان «قانون پدیده روان» را که اثر نویسنده ای به نام جی هودسن بود را جهت مطالعه در اختیارم گذاشت.

بله به واسطه خواندن این کتاب بود که برای اولین بار متوجه ارتباط ذهن با تأثیرات ارتعاشی و جریان الکتریسیته شدم با این همه درک درستی نیز از این مسئله نداشتم. اما همانطور که گفتم آن شب بهاری سال ۱۹۱۸ به باور من پایه و مایه خودشکوفایی مادیم را فراهم آورد. چون براساس این تصمیم قاطع، من یک سری عواملی را پایه ریزی می کردم که این عوامل نیروی ویژه ای را در من موجب شده که حاصل این نیروی محرکه نیز چیزی جز کامیابی مادی و اندوختن ثروتی بیکران نبود.

به هر شکل، اگرچه در فرانسه رسته خدمتم را رسته روزنامه نگاری مشخص کرده و با احراز این مجوز با گذراندن دوره ای ویژه در ارتش واجد رفتن به مأموریت های ویژه میشدم اما چون این دوره تخصصی برگزار نشد بدین علت من نیز علیرغم داشتن

پست شخصیات در زمره سربازان عادی قرار گرفته و کارم در جبهه نیز هل دادن فرقون و جابجا کردن گلوله های توپ و مهمات جنگی بود.

به هر شکل، برای مدتی در این پست برای ارتش انجام وظیفه می کردم تا اینکه یک شب در کنار یک انبار مهمات واقع در تول فرانسه سرنوشتم شروع به ورق خوردن کرد. داستان از این قرار بود که از من خواسته شد که به سرعت خود را به افسر فرمانده مان معرفی کرده و با انجام این دستور این فرمانده از من پرسید که آیا کسی را در ستاد اول فرماندهی ارتش میشناسم. پاسخم به این سئوالش منفی بود. با این همه او امریه ای را به من نشان داد که از من خواسته شده بود که به سرعت خود را به این ستاد معرفی کنم و من نیز به همراه یک راننده فردای آن شب راهی این مقر شده و در این مرکز نیز وظیفه ام این بود که خبرنامه روزانه تحرکات ارتش را تنظیم کنم. لازم به ذکر است که در این پست تازه، تنها در برابر یک سرهنگ پاسخگو بودم.

کارم برای چند ماه در این پست تازه تهیه و تنظیم بولتن خبرنامه) ارتش بود واقعیت این است که اگرچه این وظیفه بهتر از مسئولیت اولم در ارتش بود. با این همه در طی این مدت هنوز هم حسرت مأموریتم را می خوردم و این در حالی بود که بدون اطلاع

حلقه های زنجیر سرنوشتم در فرانسه یکی بعد از دیگری به هم متصل می شدند. داستان از این قرار است که یک روز امریهای بدستم رسید که از من می خواست که به سرعت خودم را به هیات تحریریه روزنامه ارتش (پرچم ایالات متحده) معرفی کنم و این خبر به یکباره به طور مثبت حالم را دگرگون کرد.

چون آرزوی دیرینه ام این بود که در کنار روزنامه نگاران حرفه ای این مهارتم را هرچه بیشتر تقویت کنم. بر اساس این دستور جدید قرار بود که فردای آن روز جهت خدمت در این پست تازه راهی پاریس شوم که به یکباره از من خواسته شد که به نزد سرهنگ بروم. و زمانی که در کنار سرهنگ قرار گرفتم او به اطلاع رساند که از طرف آجودان ستاد فرماندهی اول ارتش نامه ای به دستش رسیده است که از من خواسته شده است که آیا هنوز هم مایل هستم که به مأموریت ویژه بروم یا اینکه ترجیح می دهم که در دفتر روزنامه ارتش واقع در پاریس خدمت کنم. از آنجا که بر این باور بودم که جنگ به زودی تمام می شود بدین علت تصمیم گرفتم که مهارت روزنامه نگاریم را تقویت کنم.

پس از اعلام آتش بس جهت خروج از ارتش لحظه شماری می کردم و علت اصلی این اشتیاق نیز این بود که با خود عهد بسته بودم که در دنیای غیرنظامی به یک ثروت

هنگفت دست یابم. اما از آنجا که روزنامه ارتش تا تابستان سال ۱۹۱۹ منتشر میشد بدین علت من در ماه اوت این سال از ارتش ترخیص شدم تا به کمک قوای آزاد شده از ناخودآگاهی ام (ذهن نیمه هوشیارم) بدین وسیله به آرزوی ثروت اندوزیم جامه عمل بپوشانم.

یک روز از خروجم از ارتش نگذشته بود که رئیس باشگاهی که من عضو بودم با من تماس گرفته و به اطلاع رساند که یک مرد سرمایه دار و بانفوذی مایل است که پیش از آنکه در دنیای آزاد در کار روزنامه نگاری شاغل شوم با من دیدار داشته باشد تا درباره مسایل مربوط به سرمایه گذاری (تأمین مالی) با من گفتگو کند. من با این مرد بانفوذ و پولدار تماس گرفته که حاصل آن نیز همکاری من در شرکت تأمین مالی این شرکت بوده و ادامه همکاریم با این شرکت مالی موفق، مرا تا پست معاونت شرکت ارتقاء داده است.

اگرچه از همان ابتدای استخدامم در این شرکت سرمایه گذاری از حقوق ماهانه بالایی برخوردار بودم، اما همه شواهد در این پست تازه حاکی از این بود که رویای ثروت اندوزیم در حال تحقق است اگرچه طرح و برنامه آن هنوز کاملاً روشن نبود. به هر

شکل در این شرکت نه تنها من در ظرف ده سال به ثروت مورد نظرم دست یافتم بلکه از پاداش های مادی سرمایه گذاری های جنبی ام نیز بهره مند بودم و من این دستاورد بزرگ مالیم را تنها مرهون تصویر ذهنی و باور قلبی ام می دانم. در اینجا لازم است که در رابطه با چگونگی تحقق این آرزوی بزرگم مطلب ظریفی را به اطلاع خواننده کامیابی طلب برسانم و آن این است که هر باری که از طریق تلفن صحبت می کردم و یا اینکه از کار فارغ می شدم، من وقت بیکاریم را صرف کشیدن تصویر دلار می کردم، تا بدین وسیله به طور مستقیم و غیر مستقیم به بخش ناخودآگاه، ناهوشیار و ضمیر ناخودآگاهم بفهمانم که هدف اصلی ام در زندگی کسب ثروت است، تا ناخود آگاهی و ناهوشیاریم به طور خودکار ابزارهای تحقق این رویا را در اختیارم بگذارد. به زبان ساده تر، عطش ثروت اندوزی در طی این مدت پیوسته در کل وجود و ذهنم زبانه می کشید.

از آنجا که پول و امکانات مادی از پس رفع بسیاری از مشکلات برمی آید، بدین علت زمانی که سخن از تحقق رویا به میان می آید ذهن اکثریت مردم متوجه ثروت اندوزی شده و من نیز از این قاعده کلی مستثنی نیستم. اما نکته مهمی که همواره باید آویزه گوش خواننده باشد، این است که از قدرت جادویی ناخود آگاهی (ذهن نیمه هوشیار)

می توان جهت تحقق هر هدف و آرزویی استفاده کرد. در این رابطه مورد مثالی زیر قابل تأمل است: پیش از آنکه کتابچه ام را با موضوع (T . N . T) (نیرویی که دنیا را می لرزاند) را به طور عملی به رشته تحریر درآورم تصمیم گرفتم که با کشتی امپراطوریس ژاپن سفری به شرق داشته باشم و چون یکی از محرکات و جذابیت های این سفر صرف غذاهای خوشمزه بوده و چون من در سفرهای گذشته ام به کشورهای اروپایی و کانادا کم کم به نوع خاصی از پنیر موسوم به پنیر ساخته شده توسط راهبان تراپیست علاقمند شده بودم، بدین علت از مسئول غذای این کشتی پرسیدم که آیا می توانم مقداری از این پنیر مخصوص را صرف کنم، که او با عذرخواهی گفت که متأسفانه در حال حاضر این نوع پنیر را ندارند که خنده کنان به اطلاعش رساندم که تنها به عشق خوردن این نوع پنیر با این کشتی سفر می کنم. که این حرفم بیش از پیش به شرمندگی او دامن زد.

صادقانه اعتراف می کنم که عدم وجود این نوع پنیر در کشتی هرچه بیشتر به هوسم دامن زده و این مسئله مرا سرخورده می کرد تا اینکه یک شب زمانی که پس از نیمه شب بعد از پایان یک مهمانی در عرشه کشتی راهی کابینم میشدم به یکباره چشمم در برابر میزی گشوده شد که نه تنها مملو از غذاهای لذیذ مختلف بود بلکه ظرف

بزرگی از این نوع پنیر نیز بر روی میز بود که این مسئله نه تنها نشاطم را تقویت کرده بلکه مرا بر آن داشت که چگونگی امر را از وی جویا شوم که مسئول غذای مسافرین در پاسخ گفت که زمانی که من این درخواست را از وی کردم در آن زمان او مطمئن بود که چیزی از این نوع پنیر در کشتی باقی نمانده است. اما اصرار و علاقه شدید من او را بر آن داشته است که تا سر حد امکان جهت یافتنش تلاش کند که خوشبختانه مقداری از این نوع پنیر در انبار اضطراری کشتی موجود بوده است و این تجربه بار دیگر ثابت می کند که چگونه میل سرکش رنگ واقعیت به خود می گیرد.

لازم به ذکر است که تجارب شیرینم در کشتی امپراطور تنها منحصر به خوردن پنیر دلخواهم یعنی پنیر راهبان تراپیست (TRAPPIST) نشده بلکه من در این کشتی در بسیاری از موارد هم سفره افسر ناظر کشتی بوده و دوستی من با این شخص مسئول سبب شده بود که تجاربم در این کشتی هرچه بیشتر پربار شود. در یک کلام بر این باور بودم که در این کشتی به مثل یک سلطان با من رفتار شده است و از آنجا که دلم می خواست که این تجارب شیرین در سفر برگشتم به خانه نیز تکرار شود بدین علت به یکباره تصمیم گرفتم که به اقامتم در ژاپن پایان داده و راهی آمریکا شوم، چون حس ششم به من می گفت که این تجربه دلچسب در سفر بازگشت نیز تکرار خواهد شد.

لذا بدین علت در دقایق پایانی یک روز کاری، راهی آژانس فروش بلیط شده و بالاخره از سر خوش شانسی مطلق آخرین کابین خالی کشتی نصیب من شده و من فردای آن روز با این کشتی راهی خانه شدم.

باری، زمانی که با خرید آخرین بلیت، فردای آن روز در آستانه ورود به این کشتی قرار گرفتم. با خودم گفتم که در کشتی ژاپنی با من مثل یک پادشاه رفتار شده است و کمترین انتظار من در این سفر بازگشتی باید هم میز شدن با کاپیتان در هنگام غذا خوردن باشد. به زبان ساده تر، چنین آرزویی را در سر می پروراندم.

به هر شکل، پس از سوار شدن همه مسافرین، کشتی با کشیدن لنگر از بندر گاه دور شده و چون در حوالی ظهر سوار شده بودیم بدین علت همه مسافرین می بایست جهت صرف نهار راهی سالن شده و ورودم به این مکان نیز مقارن با استقرار بیش از نیمی از مسافرین در سر جاهایشان براساس شماره بلیت بود و زمانی که چشم مسئول میز به شمارهام افتاد او با نگاهی شتابزده فوراً مرا به سوی میزی هدایت کرد که درست در برابر میز غذاخوری کاپیتان بود و من از قبل این هم جواری با کاپیتان، از امتیازات غذایی ویژه‌ای برخوردار بودم و این مسئله نیز به خاطرات شیرینم در این کشتی کمک

می کرد. لازم به ذکر است که این تجارب تنها منحصر به هم کناریم با کاپیتان نشده بلکه ناخدا به منظور پاسداشت روز تولدم ترتیب یک مهمانی بزرگ را در این سفر داد و این در حالی بود که هنوز سالروز تولدم فرا نرسیده بود.

همانطور که گفته شد من پیش از نگارش کتاب اولم این سفرها را انجام داده و چون پیش از بر روی کاغذ آوردن این فرمول جادویی قدرت باور) درباره این موضوع برای طالبین سخنرانی می کردم و چون جهت تأیید کارآیی این قدرت به تجاربی از نوع فوق نیز استناد می کردم بنابراین برای اینکه شک مخاطبین را برطرف کنم بدین علت این موضوع را با کاپیتان کشتی در میان گذاشته و از وی خواستم که با ارسال دست خطی این ادعایم را تأیید کند تا از آن به عنوان یک سند گویا جهت اثبات ادعایم استفاده کنم خوشبختانه کاپیتان نه تنها این درخواستم را به سرعت انجام داد، بلکه در عین حال چگونگی برگزیده شدنم را در آن روز بخصوص به اطلاع رسانده و آن نیز این بود که در آن روز کاپیتان (ناخدا) دم در کابینش ایستاده و به مسافرینی که داخل کشتی میشدند زل زده بود که بناگاه و به طور غریزی تصمیم گرفته بود که از بین این هفت صد مسافر من مهمان ویژه اش باشم و این در حالی بود که در بین این همه مسافر، نه من آدمی برجسته و متمایز بودم و نه اینکه لباس فاخر و گیرایی را به تن

داشتم. بنابراین انتخاب من به هیچ وجه توسط ناخدا اتفاقی نبود اگرچه برخی این مسئله را اتفاقی می‌انگارند.

در اینجا لازم است که بار دیگر این واقعیت را به اطلاع خواننده برسانم که من در ارائه این مفهوم زندگی بخش کار بکری را انجام نداده بلکه این فرمول پیش از من توسط اندیشمندان دیگری نیز ارائه شده است. برای مثال مفهوم باور قلبی و تزلزل ناپذیر، اشتراکات آشکاری با مفهوم ایمان راسخ ادیان و مذاهب مختلف داشته و از آنجا که اکثر مردم دل خوشی از پند و اندرز ندارند بدین علت من سعی کرده‌ام که این فرمول جادویی را به زبان روز و زبان رایج در دنیای کسب و کار و فعالیت‌های تجاری از نظر خواننده بگذرانم تا بدین وسیله ویژگیهای کاربردی و عملی این فرمول تقویت شود.

از دیرباز توسط برخی از اندیشمندان و اهل نظر به انسانها القاء شده است که آدمی همانی می‌شود که می‌اندیشد. براساس این اصل مسلم طبیعی است که در صورتی که فرد باورهای مثبت را در ناخودآگاهی ریشه دار سازد بدین وسیله می‌تواند همه خواسته‌های معقولش را برآورده کند چون به واقع خواستن. توانستن است. از طرف

دیگر باور قلبی نه تنها اسباب تحقق آرزوها را فراهم می آورد بلکه به کمک این ابزار حتی یک بیمار نیز می تواند از بستر بیماریش برخیزد، مشروط بر آنکه فرد از عمق وجودش بر این باور باشد که می تواند بر بیماریش چیره شود. بله، فرد می تواند با استفاده از اهرم جادوی باور حتی کوهها را نیز جابجا کند چه برسد به تحقق خواسته های معمولی و پیش پا افتاده ای چون اندوختن ثروت.

در این رابطه توجه به دیدگاه و نقطه نظر اندیشمند نامدار انگلیسی یعنی دکتر آلکساندر کان نیز قابل تأمل بوده و راهگشا است. این دانشمند اجتماعی بر این باور است که اگرچه انسان نمی تواند به مثل یک خرچنگ که از توان داشتن یک چنگال تازه برخوردار است، پای تازه ای را برای خود خلق کند اما باور قلبی ام این است که اگر همین آدم مثالی این خواسته را در اعماق ذهن نیمه هوشیارش پیروراند در آن صورت داشتن پای تازه نیز برای این فرد مثالی به دور از امکان نخواهد بود. لازم به ذکر است که اگر چه این باور، اغراق آمیز است اما چنانچه خوب به این باور دقیق شویم به سادگی متوجه قدرت بیکران ذهن آدمی می شویم.

موقعیت کاری و حرفه ایم به گونه ای است که با تنی چند از پزشکان مختلف نشست و برخاست دارم. حقیقت این است که هر چقدر پزشک سالدارتر باشد به همان نسبت نیز این پزشک فرضی با تأثیرات عوامل روحی در بیماری های جسمی مخالفت کرده و هر چقدر متخصص مورد بحث امروزی تر باشد به همان نسبت نیز از نگرش باز تری نسبت به نقش آفرینی مسائل روانی برخوردار است به زبان دیگر، امروزه بسیاری از پزشکان متجدد بر این باورند که مشکلات روحی، بستری ساز بیماری های جسمی می شود. همینطور، شواهد بسیاری نیز باور درمانی را مورد تأیید قرار میدهد برای مثال برخی از اشخاص مدعی هستند که از طریق باور درمانی موفق شده اند که از شر زگیل های دستشان رهایی یابند که در توجیه این مسئله باید گفت که نگرش مثبت در این موقعیت تنها در نقش یک کاتالیزور ظاهر شده است، چون امیدواری و باورمندی به طور خودکار سیستم دفاعی بدن را تقویت می کند.

باری، همانطور که گفته شد برخی از اشخاص مدعی هستند که از طریق باور درمانی صرف موفق به خلاصی از شر زگیلهای چرکی شده اند و زمانی که من این مسئله را با پزشکان در میان می گذارم، برخی از پزشکان مرا دیوانه قلمداد کرده و برخی دیگر نیز این راهکار درمانی را مورد تأیید قرار می دهند. از جمله این تأکید کنندگان دکتر

فردریک کالز کانادایی است که عمری را به مداوای عوارض پوستی گذرانده است و درباره نقش خود القایی (تلقین به نفس در درمان عوارض پوستی و جسمانی مقاله ای را در سال ۱۹۴۵ در نشریه معتبر انجمن پزشکان کانادا به چاپ رسانده است.

در این مقاله دکتر کالز به شدت از قدرت درمانی باور دفاع کرده و در این راستا به کرات به تجارب شخصی اش استناد کرده است. برای مثال این دکتر مدعی است که بیماری داشته است که از طریق به اصطلاح خرافه درمانی زگیل دستش را از بین برده است.



این بیمار جهت خلاصی از این زگیلهای کریه و چندش آور در شرایطی که ماه در حالت بدر بوده است تعدادی تخم وزغ را در زیر خاک یک چهارراه مدفون کرده است و یا اینکه بیمار دیگری با گذاشتن تار عنکبوت بر روی زگیلش، بدین وسیله موفق به محوش شده است. واقعیت این است که اگر چه من این باورها را خرافه میدانم اما آنچه که برای من مهم است حاصل این به اصطلاح خرافه درمانی است و من عمیقا به این شیوه درمانی باورمندم، چون در طی سالهای اشتغال به درمان عوارض پوستی در بسیاری از موارد جهت درمان عوارض مختلف پوستی تنها از یک نوع پماد استفاده

کرده ام و این در حالی بوده است که سایر همکاران پزشکم برای همین بیماران مشخص همین پماد را تجویز کرده اند، اما تجویز آنها برای دردمندان مؤثر واقع نشده و این در حالی بود که با همین تجویز من موفق به محو زگیلهای عفونی و ویروسی می شدم.

اکنون پرسشی که برای خواننده مطرح می شود این است که درمان دکتر کارلز با درمان سایر پزشکان چه تفاوتی داشته است؟ پاسخ این است که دکتر کارلز در کنار تجویز داروهای موضعی، باورهای درمانی را نیز به ذهن بیمارانش تزریق می کرد. به زبان ساده تر دکتر کارلز از تلقین درمانی استفاده کرده و همین متخصص بر این باور است که اشعه ایکس درمانی از ماهیت القایی و تلقین کنندگی برخوردار است چون او بکرات با درمانهای کاذب این چنانی موفق به مهار بیماریهای مختلف شده است. همانطور که این سند گویا نشان می دهد در بین دانشمندان و پزشکان اشخاصی نیز هستند که به مؤثر بودن باور درمانی و تلقین به نفس ایمان دارند.

از طرف دیگر قطع نظر از باور درمانی خودالقایی مثبت) که در فوق کم و کیف آن از نظر خواننده گذرانده شد من درباره پدیده تله پاتی دور آگاهی و انتقال فکر از راه دور) نیز با دوستان پزشک و صاحب نظرم بحث و گفتگو کرده ام که در بسیاری از موارد این دوستان نه تنها این پدیده را بی اساس خوانده اند بلکه باور دارندگان آن را نیز

آدم هایی ساده لوح و خرفت می خوانند و این در حالی است که دانشمندان و محققان نامداری چون دکتر آلکسیس کارل از عمق وجودشان به این پدیده باور مندند. لازم به ذکر است که دکتر کارل نه تنها عضو مؤسس انستیتوی پزشکی راکفلر است بلکه این شخصیت بزرگ با نگارش کتاب وزینی بنام «انسان موجودی ناشناخته» عمق دانش و بینش خود را نه تنها در معرض قضاوت اندیشمندان قرار داده است بلکه تحسین و ستایش آنها را نیز از آن خود کرده است.

همینطور این شخصیت علمی در سال ۱۹۳۵ به علت تحقیقات دامنه دارش در حوزه پزشکی موفق به دریافت جایزه نوبل در این رشته شده است و این شخصیت بزرگ نه تنها به تله پاتی ایمان دارد بلکه بر این باور است که فرد می تواند از نقطه ای دور افکارش را در ذهن دیگری بنشانند. و این در حالی است که برخی از پزشکان تازه به دوران رسیده باور دکتر کارل را به این پدیده به باد تمسخر می گیرند.

همانطور که ملاحظه می شود برخی از این به اصطلاح پزشکان، صاحب نظران و متخصصین نه تنها اعتقادی به قدرت مافوق تصور و بیکران باور ندارند بلکه آشکارا نیز دیدگاه های اشخاص برجسته ای چون دکتر کارل را نیز به باد تمسخر می گیرند.

این در حالی است که همین پزشکان شکاک جهت شفای بیماران خود دانسته و نادانسته متوسل به تزریقات ذهنی شفابخش میشوند.

به هر صورت به باور من در طول تاریخ یکی از موانع بزرگ در پیش روی اصالت قدرت باور همین شک و تردید برخی از اندیشمندان دوران بوده و اگر قدرت جادویی باور با چنین مشکلی مواجه نبود در آن صورت بهتر و بیشتر توسط مردم مورد استفاده قرار می گرفت. بله، این ناآگاهی، خودبینی و تعصب ورزی برخی از هوچی گرها در طول تاریخ بوده است که مانع از پذیرش این قدرت توسط مردم بوده است. در رابطه با این نوع تاریک اندیشی و کوتاه نظری، دیدگاه یک نویسنده مشهور انگلیسی بنام مری کورلی قابل تأمل است: در تاریخ مدون و ثبت شده انسان شواهد و اسناد بسیاری موجود است که آشکارا کوردلی، غرض ورزی، خودخواهی، تنگ نظری، بسته‌اندیشی و تحجر فکری برخی از به اصطلاح اندیشمندان را نشان داده و چون این اشخاص در هوچی گری و زیر سؤال بردن تلاشهای روشنگرانه دانشمندان صادق و وارسته ید طولانی دارند بدین علت با تحریک کردن افراد عوام و بیسواد میتوانند اسباب گوشه نشینی و سکوت اندیشمندان واقعی و صاحب نظر را فراهم آورند و علت مخالفت این هوچیگرها این است که اولاً محرک اصلی شان بخل و حسادت بوده و در ثانی این

اشخاص حسود از همت و همین افراد اندیشمند کاملاً محروم هستند. همینطور از آنجا که این اشخاص حقیر چشم دیدن بزرگی و عظمت دانشمندان واقعی را ندارند بنابراین جهت بزرگ جلوه دادن خود اقدام به تخطئه دستاوردهای بزرگ علمی و اندیشه محورانه دیگران می کنند تا بدین وسیله بتوانند بر جهل، حماقت و ناآگاهی شان سرپوش بگذارند و این در حالی است که تنگ نظری و بسته اندیشی اوج حماقت است. خوشبختانه امروز دیگر از دست تنگ نظران، تاریک اندیشان، کوتاه بینان، جاهلان، اندیشمندنماها، هوچی گرها و سنگ اندازها دیگر کاری بر نمی آید چون اولاً انسان وارد دوران روشنگری و بازاندیشی شده و در ثانی امروزه صاحب نظران و دانشمندان بجای اینکه در رابطه با نتایج تحقیقات عملیشان مهر سکوت اختیار کنند آشکارا و به طور علنی دیدگاه های خود را در اختیار مردم قرار می دهند.

از جمله این نواندیشان مهندس مشهور شرکت جنرال الکتریک بنام چارلز استاین متس است که بر این باور است که بیشترین پیشرفت بشر در ظرف پنجاه سال آینده رازگشایی از حوزه فکری و روحی و روانی و دنیای ماورایی متافیزیک) است و همین عقیده نیز مورد تأکید مرحوم دکتر رابرت گلت بوده است. دکتر گلت نیز بر این باور است که بشر در آستانه گشودن رازهای نامکشوف ذهن است.

از طرف دیگر قطع نظر از دوران بازانديشي که زمينه را براي پذيرش آرا و افکار جديد را فراهم کرده است از ديرباز تاکنون مقالات و کتابهای فراواني نیز در باره علوم ماورايی و غريبه (متافيزیک)، جادوهای سپاه و سفيد، قوای ذهنی، نیروی اراده و باور و غيره به رشته تحرير در آمده است که همه نويسندگان اين مطالب مدعی بوده اند که اين قدرت های ماورايی از قدرت کارگشایی برخوردارند. واقعيت اين است که اگرچه از دست ماورا باوری (قدرت آسمانی) هر کاری بر می آید اما آنچه که اين قدرت تام را به اين عوامل ميدهد باور و ایمانی تزلزل ناپذير است به زبان ساده تر آرزوهای فرد تنها از طريق جادوی باور محقق می شود.



به باور من نیروی ماورايی، قدرت روحانی و آسمانی و توان جادویی و متافيزیکی چیزی جز باوری خالص و ایمانی راسخ نبوده و اين باور قلبی است که حتی از توان جابجا کردن کوه های استوار برخوردار است و اکنون چند سالی است که اين فرمول خوشبختی (قدرت باور) را به مخاطبينم در حوزه کسب و کار، مديران اقتصادی و مردم عادی چه به طور مستقيم و چه از طريق راديو آموزش ميدهم تا با استوار کردن اهداف خود بر روی اين اهرم به سرعت به هدف خود نایل شوند و شواهد بسياری حکايت از کارآیی اين قدرت جادویی در تحقق اهداف مالی دارد.

به زبان ساده تر، اشخاصی که این فرمول را در زندگیشان اعمال کرده اند در یک چشم برهم زدن دارایی خود را دو سه برابر کرده اند، یکی از استفاده کنندگان این قدرت جادویی شخص مشهوری بنام اشلی دیکسون است که معرف حضور مخاطبین رادیو است. حقیقت این است که آقای دیکسون جلوتر از من به طور آکادمیک درباره این قدرت جادویی مطالعه کرده بود اما از آنجا که در این رابطه هم صدا و هم عقیده ای نمی یافت بدین علت تا سن ۴۳ سالگی این اهرم را در زندگیش اعمال نکرده بود. لازم به ذکر است که دیکسون در زمان استفاده از این فرمول تنها ۶۵ دلار داشت. محتوای نامه او به قرار زیر است:

واقعیت این است که پیش از آنکه کتابچه شما موسوم به قدرتی که دنیا را می لرزاند را بخوانم، من به طور دامنه دار درباره این نیرو (قدرت باور) مطالعه کرده و به کارآیی و کارآمدی آن ایمان داشتم، اما از آنجا که آگاهی ام نظری و در عین حال فرمول بندی نیز نشده و چون در آن زمان به هم باوری نیز دسترسی نداشتم بدین علت از اجرایی کردن و به کار بستن این فرمول در آن زمان سرباز می زدم. اما زمانی که کتابچه شما به دستم افتاد و چون شما این قدرت را در این کتابچه به صورت موجز و قابل فهم برای همه عرضه کرده بودید بدین علت به واسطه کتاب شما به یکباره اعتماد به نفسم دو چندان شده و احساس کردم که در کنار آبشار نیاگارا واقع شده ام.

اکنون ممکن است این پرسش توسط خواننده مطرح شود که حاصل اعمال این فرمول در طی این سالها در فعالیت های اقتصادی چه بوده است؟ زمانی که با جدیت درصدد استفاده از اهرم باور در فعالیتهای اقتصادی برآدمم در آن زمان همه دارایی ام در ۶۵ دلار خلاصه می شد و این در حالی است که در ظرف ده سال گذشته من نه تنها دهها هزار دلار از طریق فروش بیمه نامه و پورسانت سالیانه سود برده ام بلکه با فروش کسب و کار پنج هزار دلاریم که عمدتاً از طریق قرض و قوله راه اندازی شده بود در برابر دریافت سی هزار دلار بدین وسیله از طریق شم اقتصادی به سودی سرشار نایل شده و در عین حال با شرکتی وارد قرارداد شدم که حاصل این همکاری نیز کسب ۵۰ هزار دلار در طی ده سال می باشد. همانطور که ملاحظه می شود من در حال حاضر حرف از دهها هزار دلار میزنم و این در حالی بود که تا پیش از استفاده از این من فرمول جادویی من یک آس و پاس مطلق بوده و کل دارایی ام از ۶۵ دلار فراتر نمی رفت. بله، باور قلبی و خالص از چنین قدرت خارق العاده ای برخوردار است.

از طرف دیگر دستاورد این فرمول جادویی (قدرت باور ناب) تنها منحصر به اشخاص نشده بلکه شرکتهای اقتصادی بزرگ نیز با استفاده از این فرمول در اوج بحران و رکود

اقتصادی نیز از زاویه مادی یک شبه راه صد ساله را طی کرده اند. در این رابطه نقطه نظر یک مدیر ارشد اقتصادی نیز قابل توجه است:

اظهارات تأیید کننده زیر مربوط به مدیری میشود که در سال ۱۹۳۴ یعنی زمانی که رکود بزرگ اقتصادی در بدترین حالتش بود و چون در این دوران سیاه اقتصادی شرکتها یکی پس از دیگری به علت رکود کاروبارشان را تعطیل می کردند و این مسئله ترس بزرگی را بر فعالیت اقتصادی آن زمان تحمیل کرده بود رئیس اداره کسب و کار بهتر، یعنی همین فعال اقتصادی مورد اشاره از سر درماندگی دست یاری خواهش را به سوی آموزه ها و اصول نجات بخش کتابم می کند و این در حالی بود که در ابتدای کار اساساً اعتقادی به کارآیی این اصول نداشت. اما چون برخی اشخاص و شرکتها با استفاده از این اصول موفق به ارتقای کسب و کارشان شده بودند این موفقیت بزرگ این فرد را وامیدارد که درباره لازمه های این فرمول با مدیران شرکت های موفق تبادل نظر کند و چون با تأیید آنها مواجه می شود تصمیم می گیرد که این آموزه ها را در شرکتهای تحت نظارتش اعمال کند که نتایج مثبت زود هنگام این شرکتها سبب می شود که او با ارسال نامه ای نه تنها آموزه های شخصیم را مورد تأیید قرار دهد بلکه مراتب تشکر صادقانه اش را نسبت به من ابراز دارد. با این همه این مدیر برجسته تجاری به سعادت طلبان و ثروت اندوزان توصیه می کند که انتظار سریع از این راهکار

در حوزه اقتصادی انتظاری عبث است چون باور قلبی یک شبه پدیدار نمی شود که یک شبه نیز بتواند رویاهای فرد را محقق کند. به زبان ساده تر، برخورداری از این اهرم بسیار مهم لازمه هایش را طلب می کند.

همانطور که میدانید کتاب حاضر چند سال پس از نگارش کتابچه (T.N.T) به رشته تحریر در آمده و از محرکات اصلی نگارش کتاب جامع حاضر مشوقهایی بوده است که از طرف خوانندگان کتاب اول بدستم رسیده است. به زبان ساده تر، این اشخاص و شرکت های موفق بودند که با ابراز احساسات صادقانه خود، مرا در برداشتن این گام بزرگ تشویق کردند. از جمله این مشوقین، کهنه سربازی بنام دون کوایل که در سال ۱۹۳۷ در پیشبرد اهداف کهنه سربازان نقش برجسته ای را ایفا کرده است. اظهارات این کهنه سرباز به قرار زیر است:

صادقانه اعتراف می کنم که زمانی که کتابچه شما به دستم افتاد در ابتدا نه اصالتی برای ایده های شما قایل بودم و نه چیزی از این اصول سردر می آوردم. اما چون یک شبه اوضاع و احوال دگرگون شد بدین علت چاره ای جز این نداشتم که نه تنها ایده های زندگی بخشان را در ک بلکه این اصول و فرمول را در فعالیت های کاریم جاری و ساری سازم.

چون در سال ۱۹۲۴ به یکباره درگیر فلج ناقص شده و این بیماری یک شبه نه تنها مرا از زاویه کاری خانه نشین کرد بلکه من جهت انجام کارهای ساده نیز جهت جابجایی می بایست از چوب زیر بغل استفاده کنم. واقعیت این است که من به مفهوم واقعی و مجازی در همه ابعاد زندگی فلج بوده و تنها شانسم در این شرایط بحرانی این بود که به علت خدمتم در جنگ جهانی اول دولت نامم را در لیست حقوق بگیران معلول گنجانده بود. اما این خوش شانسی دوام چندانی نداشت زیرا دولت در سال ۱۹۳۵ اسمم را از لیست حقوق بگیران معلول جنگی حذف کرد و این اتفاق مرا یک شبه در برابر واقعیت تلخ امرار معاش قرار داد به زبان ساده تر از این لحظه به بعد می بایست به درآمد شخصیم متکی باشم و این در حالی بود که به علت عقب افتادن اقساط خانه، خانه مسکونیم در آستانه توقیف و خلع ید از من بود. در یک کلام حال و روزم از هر حیث اسفناک بود.

همانطور که ملاحظه می شود در آن زمان شرایطم به معنی واقعی کلمه اسفناک بود. بدین معنی که در این شرایط یا می بایست با شنای یک تنه خودم را به ساحل نجات می رساندم و یا اینکه با بی عملی و انفعال بتدریج در این دریای متلاطم غرق می شدم اما چون عاشق زندگی بودم و چون به کتاب شما نیز دسترسی داشتم بدین علت از سر

ناچاری با جدیتی هر چه تمامتر شروع به درک اصول مندرجه در کتاب کرده و با کسب اعتماد به نفس نمایان بدین وسیله بتدریج خودم را به ساحل نجات رساندم. واقعیت این است که من در این موقعیت از امتیاز دیگری نیز برخوردار بودم و شاید این عامل نیز در خوداتکایی ام مؤثر بوده و آن این است که از آنجا که آدمی معلول بودم بنابراین چاره ای جز کار کردن در کارهای دفتری و فکری را نداشته و چون پیش از معلولیت در فعالیت های بانکی شاغل بودم بدین علت با استفاده از این پیش زمینه بتدریج در این کارها گلیم خودم را از آب بیرون کشیدم.

لازم به ذکر است که نامه مشوق این معلول موفق سبب شد که از نزدیک خط سیر پیشرفتش را رصد کنم. خوشبختانه آقای کواپل با اعمال این فرمول در اهداف اقتصادی نه تنها خود را از تنگناهای مادی نجات داده است بلکه سرعت پیشرفتش چنان چشمگیر بوده است که نه تنها امروزه بلوک اداری شخصی خود را بر پا کرده است بلکه از خدمات ۲۲ کارمند نیز برخوردار است. در اینجا لازم است که به یک واقعیت دیگر اعتراف کنم و آن این است که در ابتدای کار، خودم نیز تمایلی به نگارش این کتاب نداشتم چون اگر چه این اصول طبیعی را خودم جرح و تعدیل کرده بودم و آنرا به شکل فرمولی کاربردی در آورده بودم با این همه چون شواهد تأیید کننده ای

در دسترس نبود بدین علت رغبتی به فراگیر ساختن این فرمول از طریق کتاب نداشتم. لذا بدین علت تصمیم گرفتم که این راهکار را در موقعیت شخصیات اعمال کنم و چون در سال های سیاه رکورد بزرگ، شرکت سرمایه گذاری مالی ما نیز از تیررس این ضربات و زیان های فراگیر در امان نبوده و در آن زمان من معاون این شرکت بودم بدین علت تصمیم گرفتم که در ابتدا این قدرت جادویی را در شرکت خودمان اعمال کنیم تا کارایی این فرمول را دقیق مورد ارزیابی قرار دهیم. اما خوشبختانه کار به اینجا کشیده نشد چون به یکباره در اوج این دودلی و تردیدزدگی به نظر می رسید که یک نیروی عینی و یک نوع آگاهی کیهانی مرا به سوی نگارش این کتابچه سوق داده و به واسطه این آگاهی کیهانی نه تنها کار نگارش کتابچه به طور اتوماتیک شروع شد بلکه سرعت کار به گونه ای بود که به شدت اسباب حیرتم را فراهم کرده بود چون چرکنویس اول این کتابچه را در ظرف کمتر از پنج ساعت به اتمام رسانده بودم و این سرعت کار آشکارا ثابت می کرد که یک نیروی ماورایی مرا به سوی انجام این کار بزرگ هل میدهد.

باری، کتابچه (T . N . T) با این حال و هوای روحی در نهایت به زیور چاپ آراسته شده و این کتابچه به دست خوانندگانی افتاده است که تعدادی از آنها به معنی واقعی

کلمه شیفته و شیدای فلسفه این کتاب بوده اند از جمله این دلباختگان زن رمان نویسی است که با اظهارات زیر هرچه بیشتر گامم را در این راستا جزم کرده است. براساس این اعترافات این زن مدعی است که به مدت ۱۰ سال آزرگار با فلسفه این کتابچه زندگی کرده و خوابیده است. به زبان دیگر این فلسفه زندگی در طول این سال ها با جان و روحش عجیب بوده است و از این بابت نیز کاملا خوشحال است چون به برکت این اصول به جایگاهی رسیده است که حتی در عالم خواب نیز تصورش برایش ناممکن بوده است.

برای مثال من با پول قرضی خودم را به نیویورک رسانده و از آنجایی که از شغل بخور و نمیرم به شدت متنفر بودم و چون در اوقات فراغتم وقتم را با ثبت خاطراتم پر می کردم به یکباره به این فکر افتادم که می توانم با ارائه این یادداشتهایم به ناشرین نیویورکی بدین وسیله شانسم را در دنیای رمان نویسی امتحان کنم. خوشبختانه من در نیویورک نه تنها مشکلی با چاپ داستانتانک هایم نداشتم بلکه از قبل فروش کتابهایم سود سرشاری را نیز به جیب زده ام که با این پول نه تنها قید کار خرمالانه را زده ام بلکه با این پول به اروپا سفر کرده و در هنگام برگشت چمدانهایم را پر از خریدهای اروپایی می کنم و این همه دستاورد مادیم را مدیون فرمول جادویی شما می دانم و از

آنجا که به باور من فلسفه ارائه شده در این کتابچه قدری موجز و پیچیده است از شما تقاضا دارم که نه تنها این فلسفه را بسط دهید بلکه تا سر حد امکان نیز زبان نگارش را ساده کنید چون قرار است که فلسفه این کتاب زندگی مادی هزاران بلکه میلیون ها نفر را دگرگون کند.

بله، براساس مکاتبات و محرکاتی از این دست بود که در نهایت زمینه نگارش کتاب حاضر موسوم به «**جادوی باور**» فراهم شد.

اما آنچه که درباره علت ضرر و زیان شرکت مالیه و سرمایه گذارمان قابل گفتن است و این راز کاملا همخوان با اصول خودسازی و خودشکوفایی این کتاب است این است که از آنجا که این زیان در مقطع زمانی رکود بزرگ آمریکا گریبان شرکت ما را گرفته بود و چون در این سالهای سیاه (سالهای دهه سی قرن گذشته اکثر مردم و فعالین اقتصادی دستخوش یاس و هراس بودند و از آنجا که ترس یک هیجان بوده و هیجان نیز به طور ذاتی از ویژگی سرایت کنندگی برخوردار است بنابراین با قدری دقیق شدن به این موقعیت به سادگی به این حقیقت رسیدم که در واقع این ترس پنداری و بی اساس فراگیر است که این زیانها را به ما تحمیل می کند. بنابراین اگر همکارانم در

شرکت بتوانند نگرش مثبت و خوش بینی را جایگزین این ترس مسری سازند در آن صورت نه تنها جلوی زیان گرفته می شود بلکه سودآوری شرکت نیز تضمین می شود و این تجربه گویا و مستقیم به سادگی ثابت می کند که چگونه باور و ذهنیات مثبت می توانند زمینه های کامیابی فرد را فراهم کند. بنابراین جهت تضمین سود شرکت فقط کافی بود که ذهنیت کارمندانم را اصلاح کنم و با اینکار مزدم را نیز گرفتم و شما نیز جهت نیل به هدف باید آرزوهایتان را مبتنی بر باور خالص و راستین سازید.

در پایان این فصل بار دیگر این واقعیت مسلم را از نظر خواننده می گذرانم که براساس آنچه که از تجارب شخصی و تجارب دیگران و اصول اساسی روانشناختی بر می آید قدرت ذهن، قدرتی اصیل، مسلم، اساسمند و کار آمد بوده و چون این قدرت فی نفسه مثل قدرت آب و آتش و سایر قوای طبیعی یک نیروی صرف است، پس بر دارنده این قدرت فرض است که از این قدرت جادویی در راستای اهداف انسانی و مثبت استفاده کند چون از این قدرت در جهت سوء و نادرست و غیر انسانی نیز می توان استفاده کرد. چون این قدرت از جنس هیجان بوده و هیجان نیز مسری است، لذا براساس این واقعیت مسلم است که از اشخاص زندگی طلب خواسته می شود که حتی الامکان با آدم های خوشبین و مثبت، نشست و برخاست کنند.

چون ذهنیات مثبت به طور خودکار و به طور مثبت پیرامونش را تحت تأثیر قرار داده و عکس این مسئله نیز صادق است پس از قدرت ذهن هرگز در راستای تحقق اهداف و آرزوهای نامشروع و شریrane استفاده نکنید چون در نهایت خود قربانی این نیات شوم خواهید بود.



جادوی باور

کلود میرون بزیستول



چگونگی استفاده از قدرت جادویی باور

قدرت تصویرسازی ذهنی

چگونه افکارتمان را منعکس سازید؟

باور آرزوها و اهداف را برآورده می کند

قدرت خود القایی و تلقین به نفس

قدرت ذهن ناخودآگاه

و...

موفقیت
SUCCESS

i-Success.ir

جادوی باور

قدرت جادویی باور

The Magin Of Beliveing

تهیه شده توسط سایت آی موفقیت
i-Success.ir

اثری از :

کلود مایرون بریستول

(Claude Bristol)

فصل دوم

آزمایشات مرتبط با قدرت ذهن



آزمایشات مرتبط با قدرت ذهن

برای اینکه درک ما از این پدیده (قدرت ذهن) بیشتر شود لازم است که درباره این موضوع بیشتر اندیشه شود. واقعیت این است که تنها چیزی که در حال حاضر در باره این قدرت میدانیم این است که این قدرت نوعی عمل ذهنی است که به مثل جریان الکتریسیته تنها جلوه های آن قابل مشاهده است و جلوه های آن در رفتارهای پیر و جوان قابل رویت است. واقعیت این است که هرچه بیشتر درباره فکر اندیشه شود به همان نسبت نیز فرد بیشتر متوجه قدرت بیکران آن می شود.

با گرداندن چشم مان در اطراف یک اتاق اشیای بی جان زیادی را مشاهده می کنیم و باور غالب ما این است که این اشیاء تنها اجسامی بیجان هستند و این در حالی است که در ورای این اشیای بی جان یک فکر و طرح نهفته است. به زبان ساده تر در ابتدا فکر تولید آن موجود بوده است که در نهایت موجب ایجاد آن شده است. بله، شیشه اتاق، پرده های مبلمان و غیره حاصل یک فکر بوده است و این واقعیت درباره اشیای بی شمار دیگری چون هواپیما، کشتی، چرخ خیاطی، اتومبیل و حتی یک سوزن و پین کوچک نیز صدق می کند. بله، پایه و مایه این اشیای بی جان را تفکر خلاق تشکیل میدهد. بله، همه محصولات حیات حاصل ایده و تفکر همه انسانها بوده و این واقعیت

مسلم مورد تأیید بزرگانی چون بودا و رالف امرسون است. برای مثال بودا در قرن‌ها پیش گفته است که انسان همانی می‌شود که آنگونه می‌اندیشد.

از طرف دیگر اگرچه ۷۰٪ وزن اندامها و عضلات بدنتان را آب تشکیل میدهد اما شخصیت و ماهیت و موقعیت شما در هر نقطه از فرآیند زندگی تابع مطلق نوع تفکرتان است. لذا بدین علت است که پایه و مایه خودسازی و یا خودسوزیتان را نوع تفکرتان تشکیل میدهد بدین معنی که نگرش مثبت و خودباوری اسباب خودسازی و خودشکوفایی فرد را فراهم کرده و افکار منفی مایه شوربختی و فلاکت فرد می‌شود. بله، این نوع تفکر است که یک آدم شیر سان و سلطان منش را تبدیل به یک آدم بزدل و کوتوله کرده و همین تفکر است که یک آدم کوتوله و گورزاد را تبدیل به آدمی سرکش و سرافراز و خود پذیر می‌کند.

هرگز گمان نکنید که شما به طور ارادی و فیزیکی، تلویزیون را روشن کرده، رانندگی کرده، لباس پوشیده و کارهایی از این دست را انجام می‌دهید. این ذهنیت از هیچ اساسی برخوردار نیست چون خاستگاه این حرکات یک «تکانه فکری» بوده و بدون این تکانه اولیه شما قادر به برداشتن گامی کوچک در جهات مختلف نیستید. اگر چه

به نظر می رسد که موجب و موجد این حرکات بازتاب های فیزیکی است. براساس این واقعیت، مسلم است که اندیشمندان بر این باورند که فکر از قدرتی بیکران و لایتناهی برخوردار است.

نکته بسیار مهمی که جهت تسخیر قفل کامیابی باید همواره آویزه گوشتان باشد این است که ظاهر شما به سادگی، درون و نوع تفکرتان را نشان میدهد.

برای مثال اگر شل و وارفته راه بروید و یا اینکه شلخته وار لباس بپوشید این ویتترین، آشکارا نشان میدهد که شما آدمی ناخودپذیر، و بی اراده و امید باخته هستید. و این نوع روش و منش هرگز شما را به سوی کامیابی سوق نمی دهد و این در حالی است که ظاهر آراسته و پاکیزه و قامت کشیده و شق و ورق و سینه جلو داده شده آشکارا الشانگر پویایی، خودباوری، خوش بینی و اعتماد به نفس تان بوده و این ویژگی ها بسادگی همای سعادت را از آن شما می سازد. در یک کلام، شما همانی هستید و می شوید که می اندیشید.

لازم به ذکر است که زمانی که سخن از خوشبختی و یا بدبختی فکر محور، سخن به میان می آید مقصود این نیست که فرد باید به طور کامل به دور از افکار منفی باشد، خیر. چون این نوع افکار نیز در ابعاد طبیعی مستر پویایی و خودابر از گری فرد را فراهم می آورد. با این همه فرد جهت سایر کامیابی چاره ای جز این ندارد که خوش بینی را در ذهنش غالب سازد. سپس با عطش و اشتیاقی وصف ناپذیر بسوی تحقق رویاهایش گام بردارد. جان کلام اینکه، هیچ عملی فی نفسه خوب و بد نبوده بلکه این نوع تفکر است که حاصل کار را بد یا خوب می کند و این واقعیت بکرات توسط کتابهای مقدس و بزرگانی چون شکسپیر مورد تأیید قرار گرفته است.



در این رابطه از نظر گذراندن آرای بزرگان و دانشمندان زیر ما را به درک بهتر این پدیده یاری می کند. براساس دیدگاه سر آرتور ادینگ تن که یک فیزیکدان برجسته انگلیسی است جهانی که در آن زیست می کنیم حاصل خلاقیت و ایده پردازی همه آحاد بشر است و این در حالی است که فیزیکدان دیگری بنام سر جیمز جینز " بر این باور است که جهان کنونی حاصل اندیشه و تفکر یک ذهن جهانی بزرگ بوده و این مغز کل و خالق یگانه است که همه ذهنها و افکار را با یکدیگر هماهنگ می کند.

نتایج حاصله از برخی از پژوهش های علمی حاکی از این است که شباهت محسوسی بین رفتار ذرات تحت اتمی با آموزه های متافیزیکی (ماورای طبیعت) شرقی وجود دارد.

از طرف دیگر از آنجا که رفتار و عمل حاصل باور است از دیرباز تاکنون و در کل تاریخ بشر پیامبران، سیاستمداران، پادشاهان، جنگجویان و قدرت طلبان جهت همراه کردن دیگران با ایده خود از این قدرت بیکران جهت تحقق اهداف خود استفاده کرده اند. چون خوب میدانند که اگر بانفوذ کلام به دل مردم رسوخ کنند در آن صورت طرف مقابل خود را مطیع و همراهشان می سازند.

چون ماهیت افکار و احساسات به گونه ای است که از خاصیت سرایت کنندگی برخوردار بوده و هم فکر کردن دیگران با خود بدین معنی است که فرد می تواند از امکانات دیگران جهت محقق ساختن رویاهایش استفاده کند.

بنابراین ذهنیات اصولی زندگی ساز است. فرد به واسطه خوش بینی اصیلش هم می تواند دیگران را به سوی خود جذب کند و هم از امکانات دیگران در راستای اهداف خود استفاده کند. لذا براساس واقعیاتی از این دست است که فرد جهت بهره مندی از این اهرم، از هیچ کوششی نباید فروگذار باشد و چون بهره مندی از این امتیاز در گرو درک مکانیسم عمل این قدرت جادویی است بدین علت فرد باید جهت فهم این مهم به اندازه کافی سرمایه گذاری نماید.

من تا پیش از آنکه به این قدرت جادویی (فکر) ایمان بیاورم هر باری که با مفهوم قدرت مغناطیسی و جذب فکر مواجه می شدم فوراً این ذهنیت را به باد تمسخر می گرفتم. اما اکنون نه تنها به این مفهوم ایمان دارم بلکه اندیشمندان زیادی را نیز می شناسم که در این باور با من هم نظر هستند. بله، فکر از قدرت مغناطیسی برخوردار بوده و به واسطه این ویژگی در راستای هر هدفی قرار گیرد در نهایت آن هدف و رویا را محقق می سازد.

همانطور که پیشتر از نظر سعادت طلبان و زندگی باوران گذشت ماهیت افکار و اندیشه ها به گونه ای است که از خاصیت سرایت کنندگی برخوردار است. به زبان ساده تر

فرد در طول عمرش هم در معرض خودالقایی (تلقین به نفس) است و هم در معرض دگرالقایی.

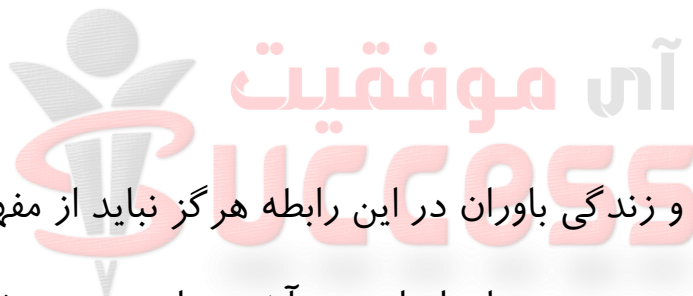
از مثال های بارز دگرالقایی می توان به بمباران ذهنی و شستشوی مغزی توسط وسایل ارتباط جمعی چون رادیو، تلویزیون، مطبوعات و غیره و القائات مردم اشاره کرد و از آنجا که خودشکوفایی تابع خودشناسی است و هدف گذاری باید بر این اساس صورت پذیرد و چون خواسته ریشه دار و سوزان فرد در نهایت رنگ واقعیت به خود می گیرد بنابراین تنها در صورتی القائات دیگران می تواند به نفع اهداف شخص باشد که این تزریقات سازگار با باورهای شخصی فرد باشد. در غیر این صورت تزریقات ذهنی دیگران می تواند برای ذهن فرد مسموم کننده باشد.

از آنجا که مکانیسم عمل ذهن آدمی مبتنی بر اصل علت و معلول است و چون بهره مندی از این اهرم جادویی در گروهی درک مکانیسم عمل آن است نه تنها مردم درک درستی از این اصل ندارند بلکه با مفاهیمی چون سرچشمه همه چیز درونی است نه بیرونی و یا فکر، بنیان قدرت است نا آشنا هستند.

خوشبختانه این مفاهیم ظاهراً پیچیده در سال ۱۹۳۲ در یک نشریه مالی با مقاله ای تحت عنوان سرزمین زرخیز برای خوانندگان تشریح شده است که محتوای آن به قرار زیر است:

درست است که حاصل فکر و ایده عمل بوده و عمل نیز محتاج تحرک و اقدام است. متأسفانه ملموس تر بودن عمل در قیاس با ایده اولیه عمل، بسیاری از مردم را درگیر اشتباه کرده و این کج فهمی سبب می شود که مردم بجای اینکه الدورادو (سرزمین زرخیز) را در درون و درست در زیر پای خود بیابند جهت یافتن این گنج بی پایان بدون طی کردن مراحل اصلی این فرآیند توش و توان خود را بیهوده به تاراج داده و بدین وسیله اسباب فرسودگی جسمی و روحی خود را فراهم می کنند و این در حالی است که مکان جغرافیایی الدورادو (سرزمین زرخیز) همانطور که گفته شد درست در ذهن فرد است.

چون ایده تسخیر گنج و طلا در ابتدا در ذهن طراحی می شود و این واقعیت مسلمی است که در طول تاریخ بشر نه تنها پیامبران الهی و آسمانی و برخی از آئین های عرفانی آن را مورد تأیید قرار داده اند بلکه نتایج حاصله از بررسی های علمی نیز این واقعیت را مورد تأیید قرار داده است و چکیده این اعتقاد زمینی (علمی) و آسمانی (الهی) چیزی جز زبانزد خواستن، توانستن است نیست.



با این همه گنج طلبان و زندگی باوران در این رابطه هرگز نباید از مفهوم ضرب المثل و زبانزد، هر چقدر پول بدهی، به همان اندازه نیز آش خواهی خورد، غافل شوند.

به عبارت دیگر هر چقدر خواسته فرد بزرگتر باشد

به همان نسبت نیز باید تلاشهای هدف محورانه اش بیشتر باشد.

اکنون ممکن است این پرسش برای خواننده مطرح می شود که کلید تسخیر این گنج چگونه قابل حصول است؟

همانطور که گفته شد از آنجا که این طرز تفکر فرد است که در نهایت سرنوشت فرد را شکل می دهد پس پیش از هر چیزی ذهنیات فرد باید اصیل باشد و اصالت فکر و اندیشه نیز ناشی از خودشناسی، خودیابی و خود پذیری می باشد. پرسش این است که چگونه خودپذیری و خودشناسی فرد را از قید بندگی (دگرالقایی) نجات داده و بدین وسیله موهبت آزادی اراده و اختیار را برای فرد به ارمغان می آورد؟



آزادگی و آزاداندیشی چیزی جز احساس بی نیازی، وارستگی، استغنای طبع نبوده و احساس وارستگی و بی نیازی نیز یعنی به دور بودن از افکار سمی دیگران و رهایی از این بلا نیز یعنی آرامش روانی و آرامش روانی نیز یعنی پویایی و سلامت جسمی و روحی و برخورداری از این ویژگی نیز یعنی محقق ساختن همه اهداف معقول و مشروع. بله، کلید گنج در ذهنیات و افکار این چنانی نهفته است.

نمونه بارز الدورادو (سرزمین زرخیز) کشور آمریکا است که از زمان تأسیسش تاکنون به مثابه یک گنج بی پایان برای مردان و زنان خلاق. خوش فکر، معتمد به نفس، شوریده و وارسته، انساندوست و بلندنظر بوده است از جمله این گنج یابان و گنج گستران می توان به مکی و اوبراین اشاره کرد که این اشخاص پیش از آنکه در کالیفرنیا به طلای واقعی برسند با قدرت باور خود به این رویا جان بخشیده و بدین وسیله هم سعادت خود را تضمین کرده و هم از قبل این خوان گسترده، مردمان بیشماری را در سرتاسر جهان بهره مند کرده و این مسئله در مورد جیمز هیل شوریده نیز صدق می کند چون این مرد شوریده به واسطه قدرت اراده اش در یک بیابان برهوت اقدام به کشیدن خط آهن کرده و بدین وسیله این بیابان متروکه را تبدیل به شهری پررونق کرد.

بله، همانطور که موارد مثالی فوق نشان می دهد دستیابی به گنج تنها منحصر به خیالپردازی صرف نشده و این رویاباوری همیشه باید همراه با همت و همین باشد تا آن رویا رنگ واقعیت به خودش بگیرد.

برای اینکه اصالت ایده پردازی و خیالپردازی اصولی، هرچه بیشتر برای خواننده روشن شود لازم است که به دیدگاه توماس ادیسون در این رابطه اشاره شود.

زمانی که از این مخترع بزرگ پرسیده شد که منشأ ایده ها و اختراعاتش چیست؟

او در پاسخ گفت که خاستگاه ایده ها فضا میباشد و از آنجا که این مخترع بزرگ بیش از هر فرد دیگری شایسته اظهار نظر است بنابراین باید یقین حاصل کرد که ایده های بکر فضایی هستند. جان کلام اینکه (گنج بی پایان) در درون و ذات فرد وجود داشته و فرد جهت تصاحب این گنج بی کران اولاً باید به مهارت ایده پردازی مسلط شود و ایده های پیکر تراش خورده اش را همراه عزمی تزلزل ناپذیر سازد تا بدین وسیله به سادگی به همه خواسته هایش در زندگی نایل شود.

لازم به ذکر است که پزشک نامداری بنام پاراسلسوس نیز عظمت و قدرت پایان ناپذیر روح و روان آدمی را مورد تایید قرار داده است و بر این باور است که هیچ کس توان محصور کردن این قدرت را ندارد با این همه این اندیشمند بر این باور است که ایده جهت تحقق باید بر ایمان راسخ و تزلزل ناپذیر استوار باشد و این نوع ایمان نیز از

خودشناسی و خودانسان انگاری فرد ناشی می شود چون این نگرش است که پیوسته حقوق ذاتی انسان را به وی گوشزد کرده و در عین حال فردیت و هویت آدمی را تضمین می کند و فردیت باوری نیز به معنی ایمنی در برابر تعرضات و یورشهای پیرامون می باشد.

اکنون ممکن است این پرسش توسط خواننده مطرح شود که:

چرا ایده پردازی در قیاس با تلاش های فیزیکی جهت نیل به کامیابی از اهمیت بیشتری برخوردار است؟

پاسخ این است که تا زمانی که فکر خلق چیزی در ذهن فرد جان نگیرد آن چیز هرگز رنگ واقعیت نمی گیرد و چون کار پس از شکل گیری ایده وارد فرایند تولید و آفرینش می شود پس در هر حالتی اصالت و اولویت با قدرت فکر و ایده پردازی است گذشته از این تاکنون هیچ کس در دنیا با کار کردن و جان کندن صرف راه به جایی نبرده است لذا بدین علت است که فرد جهت رسیدن به قله سعادت در هر زمینه ای هرگز نباید از تفکر خلاق و ایده های بکر غافل شود.

نکته مهم دیگری که همواره باید آویزه گوش زندگی باوران باشد این است که از دست ایده خشک و خالی نیز کاری بر نمی آید. به عبارت ساده تر اساساً بدون مؤلفه اشتیاق و عطش سوزان هدف و آرزو محور اساساً ایده ای پدید نمی آید که قابل تحقق باشد چون این اشتیاق سرکش هدف محور است که ذهن ناخودآگاه فرد را در این راستا فعال کرده و چون این بخش از ذهن به مخزن اطلاعات انباشته شده در طی دوران حیات فرد دسترسی دارد روشن است که بدون اشتیاق و میل سرکش اساساً نه ایده‌های خلق می شود و نه این ایده رنگ واقعیت به خود می گیرد پس هدف تان را مبتنی بر عشق سوزان سازید. از طرف دیگر از آنجا که تحقق رویا در گروی اقدام و عمل است این مؤلفه نیز ناشی از عشقی سوزان و پشتکاری وصف ناپذیر حاصل می گردد.

باری، فرد می تواند با استفاده از قدرت پویای باور بدین وسیله قوای درونیش را به حرکت و جنب و جوش واداشته و با یک کاسه کردن این تواناییها آنها را متوجه هدفش کند. متأسفانه برخی از اشخاص این مکانیسم را دشوار تلقی کرده و پیامد این نگرش نمی توانند از این قدرت بیکران در زندگی استفاده کنند و این در حالی است که اکثر بالغین این راهکار را به طور ناخودآگاه در دوران جوانی به مرحله اجرا می گذارند. در

این رابطه می توان از فرایند ازدواج مثال آورد که فرد جهت رسیدن به این هدفش اولاً برای بلندمدت برای این مهم برنامه ریزی کرده و ثانیاً جهت بدست آوردن دل معشوقش این هدف را بر عشقی سوزان استوار می سازد تا بدین وسیله صداقت و پاکدلیش را به طرف مقابلش ثابت کند و تنها در این شرایط است که فرد می تواند به محبوبش برسد. هدف جویی نیز شباهت آشکاری به فرایند ازدواج دارد بنابراین هر گونه عذر و بهانه در این رابطه بهانه ای بیش نیست.

اکنون ممکن است این پرسش برای خواننده مطرح شود که آیا به صرف باور قلبی و عشقی سرکش می توان به ثروت رسید؟

پاسخ منفی است چون هدف جویی لازمه های خاص خودش را طلب می کند که از جمله آنها می توان به مشخص بودن هدف، طراحی حرکت، زمان رسیدن به هدف و غیره اشاره کرد. برای مثال اگر فرد خواهان ثروتمند شدن بدین وسیله است اندازه ثروت مورد نظرش چقدر است؟ چون با ذهنیت کلی به سادگی نمی توان به هدف کامل نایل شد.

از آنجا که هدف گذاری کلی مبهم است و چون بسیاری از مردم در اهداف خود کلینگر هستند بدین علت بیش از ۹۰٪ مردم به اهداف خود نمی رسند و این در حالی است که هدف دقیق بر ریزبینی استوار بوده و در ریزبینی نیز فرد باید به طور کامل به پرسش های مرتبته پاسخ دهد.

جان کلام اینکه آدم شاخص و کامیاب با آدم معمولی از زمین تا آسمان تفاوت داشته و از آنجا که آدم معمولی خواهان حفظ وضع موجود است بدین علت این فرد با نوآوری، خودباوری و خوداتکایی و ایده آفرینی بیگانه است و این در حالی است که دستاوردهای بزرگ در گروی ویژگی هایی از نوع فوق است. مشکل دیگر آدمهای ناخودپذیر و متکی این است که از آنجا که این اشخاص بقای خود را به طور غیر مستقیم کسب می کنند برای مثال در یک شرکت حقوق بخور و نمیری را دریافت کرده و بدین وسیله امرار معاش می کنند.

بدین علت هر آن ممکن است به علت ورشکستگی شرکت، شیشه عمرشان شکسته شود و این در حالی است که آدم ترقی خواه به علت قدرت باور، نه تنها همیشه کارفرمای شرکت مالی تک نفره اش است بلکه به واسطه اعتماد به نفسش اولاً با

گامهای بلندتری فرایند کامیابی را پشت سر می گذارد و در ثانی با اتکاء به ایده های کاری بکرش بدین وسیله همیشه یک سر و گردن جلوتر از آدم بزدل، متکی و وابسته است. پس جهت تسخیر قله رفیع کامیابی اولاً هدفتان را مشخص کنید و در ثانی جزئیات مسیر را نیز پیشاپیش روشن کنید.

در اینجا لازم است که به نکته ظریفی اشاره شود و آن این است که بین نیاز و آرزو تفاوت چشمگیری وجود داشته و فرد جهت خودشکوفایی و خودافزایی چاره ای جز این ندارد که توجهاتش را معطوف به آرزو کند. چون سطح آرزو به مراتب گسترده تر از سطح نیاز است زیرا نیاز دلالت به احتیاجات گریزناپذیر زندگی دارد. ذکر مثالی بهتر تفاوت نیاز را با آرزو روشن می کند.

فرض می کنیم که شما جهت رفتن به سر کارتان نیاز به یک وسیله نقلیه دارید و چون وظیفه این وسیله این است که این نیازتان را برآورده کند بنابراین هر ماشینی که انتظارتان را برآورده کند برایتان کفایت می کند اما اگر قرار باشد که ماشینی اسباب تحسین اعضای خانواده تان را فراهم آورد در آن صورت به هیچ وجه این ماشین یک ماشین معمولی نخواهد بود.

چون این موقعیت با موقعیت کاری از زمین تا آسمان تفاوت دارد چون در ماشین خانوادگی عواملی چون پایگاه و کلاس اجتماعی، چگونگی ایمنی ماشین، لوازم راحتی ماشین و غیره ایفاگر نقش هستند و این در حالی است که ماشین کاریتان احتیاجی به این زلم و زیمبو ندارد. به زبان ساده تر، در این مثال ماشین اداره یک نیاز بوده و اتومبیل خانوادگی یک آرزو است و همانطور که این مثال گویا نشان میدهد چون سطح آرزو به مراتب متعالی تر از خواسته و نیاز است بدین علت فرد همیشه باید اهدافش را سوار موتور محرکه آرزو و اشتیاق سازد چون این محرکه پر قدرت است که فرد را شاد کام می کند.



در اینجا بار دیگر این واقعیت مورد تأکید قرار می گیرد که این باور شخصی است که شرایط و موقعیت فرد را رقم می زند. ذکر مثالی این نگرش را بهتر روشن می کند. خوب می دانیم که مردم بر این باورند که اگر در هوای سرد و باد و بارانی با پای برهنه در زمین خیس راه بروند. این مسئله سبب می شود که به سرعت درگیر یک سرماخوردگی مرگبار همراه با عوارض جانبی آن شوند.

بنابراین برای حفظ سلامت، مردم براساس این باور رایج تا سر حد امکان با پای برهنه در این هوا وارد آب نمی شوند مگر آنکه مسلح به چکمه های بلند عایق باشند اما خوشبختانه از دیرباز تاکنون من اعتقادی به این باور رایج نداشته و در طول سالهای عمرم بکرات در هوای طوفانی بدون کفش از میان آب رد شده ام اما به هیچ وجه سرما نخورده ام. همینطور مردم بر این باورند که اگر در شب های سرد در معرض کوران هوا قرار گیرند همین مسئله کفایت می کند که مبتلا به سینه پهلو و ذات الریه شوند و این در حالی است که با باز کردن پنجره اتاق خوابم بکرات در معرض این کوران و بادهای استخوان سوز بوده ام اما به هیچ وجه سرما نخورده ام و علت ایمنی من در برابر این عارضه این است که اساسا اعتقادی به این مسئله ندارم و این در حالی است که مردم عادی با قرار گرفتن در شرایط من به سرعت سرما می خورند و علت این مسئله این است که مردم به بیماری زایی هوای سرد باور دارند و از آنجا که باور و فکر از قدرت سرایت کنندگی برخوردار است براساس این واقعیت باید گفت که فرد در برخی از مواقع دستخوش عوارض دگر القایی (تلقینات دیگران) قرار می گیرد. با این همه من به خوانندگان به هیچ وجه توصیه نمی کنم که در شب های سرد در برابر کوران هوا بخوابند. چون باور فرد باید اصیل و ریشه دار باشد.

همانطور که پیشتر گفته شد علم (فرمول جادویی) مطروحه در این کتاب به هیچ وجه تازگی نداشته بلکه این واقعیت از زمان شکل گیری تاریخ مدون انسان توسط اندیشمندان مطرح شده و بررسیهای علمی امروز این واقعیت مسلم را هر چه بیشتر مورد تأیید قرار می دهد، برای مثال از گذشته های دور برخی از بزرگان بر این باور بودند که نه تنها فکر سیر حوادث را دگرگون می کند بلکه فکر می تواند ماده را نیز کنترل کند از جمله این اندیشمندان بزرگ سر آرتور کنان دوپل، خالق اثر ادبی ماندگار شرلوک هولمز و عضو انجمن پژوهشهای روانی بریتانیا است که بر این باور است که فکر همزمان دارای قوای مثبت و منفی شبیه باوری است که می تواند کوههای پرصلابت را نیز جابجا کند.

چون من شاهد آزمایشاتی بوده ام که تنها با قدرت فکر مسیر حرکت مولکولهای مواد آزمایشی تغییر کرده است. و این برداشت و باور توجیه پذیر است چون امواج رادیویی از اجسام جامدی چون چوب، آجر، فولاد و غیره عبور می کنند. همانطور که گفته شد این باور تأمل پذیر است. برای مثال اگر امواج فکری با نوسانات بالا هماهنگ شود، چرا این نوع موج نتواند بر مولکول های مواد جامد اثر بگذارد؟

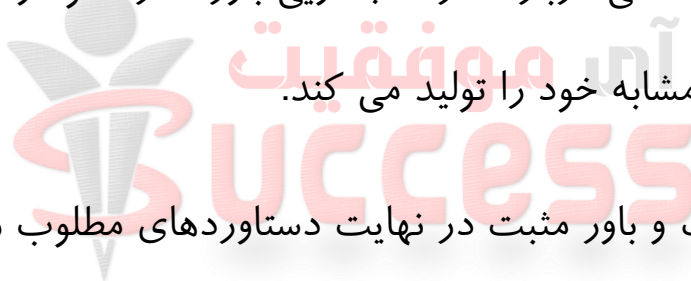
دکتر جی، راین و همکارانش پیوسته در صدد اثبات قانون جنبش روانی بوده اند تا در عمل ثابت کنند که این قانون از اصالت و درستی برخوردار است. لازم به ذکر است که این مفهوم دلالت بر اثرگذاری ذهنی بر روی اجسام از نقطه ای دور است و این آزمایش در دانشگاه دوک صورت گرفته است.

برای اثبات این تئوری (جنبش روانی) دکتر راین از تاسهایی استفاده کرد که توسط یک دستگاه مکانیکی پرتاب می شد تا بدین وسیله هرگونه شایبه دستکاری دستی تاس ها برطرف شود. آزمایشاتی از این دست از سال ۱۹۳۴ شروع شده و آخرین آن نیز در دانشگاه دوک تحت نظر دکتر راین صورت گرفته است. پس از انجام آزمایش پرتاب تاس بدین شکل، دکتر راین با قاطعیتی هرچه تمامتر اعلام کرد که تردیدی ندارد که نشستن تاس بر روی زمین تحت تأثیر و هدایت ذهنی آزمودنیها و پرتابگران تاس بوده است.

چون زمانی که تاس ها در این آزمایش اعداد مورد نظر پرتابگران را نشان میدادند آنان از هر گونه تماس فیزیکی با تاسها کاملاً به دور بودند. و این در حالی بود که آزمایشات مشابه و مرتبط نگرش نقش آفرینی احتمالات ریاضی را در نشستن تاس به شکلی خاص رد کرده و اساسی برای این نگرش قایل نیستند.

چنانچه بخواهیم با استفاده از نتایج حاصله از آزمایش دکتر راین قدرت بیکران روح و روان (ذهن) را توجیه کنیم باید در برابر باور دیرینه روح باوران متافیزیک گرایان) نه تنها سر تسلیم فرود آوریم بلکه نسبت به پیشگامان این نهضت زندگی بخش نیز گرنش کنیم. به هر شکل، براساس این نتایج گویا اکنون قاطعانه می توانیم بگوییم که فکر و اشتیاق سر کش با هدف ارتباط برقرار کرده و با یک نوع قدرت مغناطیسی هدف را به سوی فرد کشیده و بدین وسیله در نهایت رنگ واقعیت به خودش می گیرد. در اینجا لازم است که به نکاتی درباره قدرت جادویی باور اشاره شود و آن این است که فکر و ذهنیت همیشه مشابه خود را تولید می کند.

بدین معنی که ذهنیت و باور مثبت در نهایت دستاوردهای مطلوب را موجب شده و عکس این مسئله نیز صادق است. همینطور سطح هدف و خودشکوفایی و کامیابی فرد نیز تابع میزان شدت و حدت آن است. به زبان ساده تر، اشتیاق و عشق سوزان هدف محور، آرزوهای شیرین و رویای دور و دراز فرد را محقق می سازد و این در حالی است که خواسته بدون اشتیاق تنها منجر به برآورده شدن نیازهای زیستی فرد می شود پس رویاهایتان را همیشه پرشورتر کنید تا با سوخت عشق سوزان کار کند تا بدین وسیله رویاهای شیرین تان در زندگی رنگ واقعیت به خود بگیرند.



زمانی که خواننده با نقطه نظراتم درباره «فکر» آشنا می شود بسادگی در خواهد یافت که به باور من فکر شکل دیگری از انرژی الکتریکی است و آزمایشات زیر این تئوری را بیشتر تأیید می کند.

برای مثال در یک سری آزمایشاتی که درباره **پدیده تله پاتی** (انتقال فکر از راه دور) به عمل آمد افراد تحت آزمایش در قفسی موسوم به قفس فارادی قرار گرفتند که در این لحظه به هیچ وجه نیروی الکتریکی قابل انتقال نبود. با این همه نمرات کسب شده توسط آزمودنیها بسیار بالاتر از نمرات تصادفی بود. به زبان ساده تر در این آزمایش اساساً جریان الکتریکی در انتقال اطلاعات هیچ نقشی نداشته و این مسئله سبب شده است که فکر و ارتعاشات مرتبته آنها مرتبط با پدیده های الکتریکی کنیم. و علت این مسئله نیز در ک پذیر تر شدن این قدرت است.

با این همه صادقانه اعتراف می کنم که من در این باور تنها نیستم چون امروزه بیمارستان های بزرگ مجهز به دستگاه برق نگاری مغز (EEG) بوده و این دستگاه امواج مغزی بیماران را ثبت می کند. واقعیت این است که امواج ثبت شده در این دستگاه در واقع نوسانات الکتریکی دو نیمکره مغز است.

کارکرد این امواج برای پزشکان و متخصصین این است که اولاً بدین وسیله از سلامت مغز آگاه می شوند و در ثانی سلامت دستگاه ذهن فرد را نیز مورد ارزیابی قرار می دهند و ارزیابی ذهنی نیز چیزی جز رویاها و حالات احساسی بیمار نبوده و این ارزیابی در نهایت منجر به ارزیابی فیزیکی بیمار می شود.

دکتر هارولد بور و همکارانش در سال ۱۹۴۴ در دانشگاه یل (YALE) پس از یک سری تحقیقات و آزمایشات دامنه دار ۱۲ ساله در نهایت به این نتیجه رسیدند که همه موجودات زنده از یک نوع هاله الکتریکی خودساخته برخوردارند که از طریق این هاله به چرخه کلی جهان متصل میشوند و این واقعیتی است که در طی قرنهای گذشته غیب بینان، پیشگویان، روح باوران و ماوراگرایان آنرا فریاد می زده اند. به عبارت دیگر روح باوران برای هر فردی یک هاله آسمانی و روحانی قایل بوده و این واقعیت به طور علمی نیز در سالهای اخیر به اثبات رسیده است.

برای مثال در سالهای پایانی دهه شصت قرن گذشته بود که پژوهشگران روسی اعلام کردند که موفق به عکاسی کر لیانی شده اند. این نوع عکسبرداری و عکاسی از تکنیکی استفاده می کند که می تواند این هاله را بر روی فیلم عکاسی ثبت کند. برای مثال عکس هایی که با استفاده از این تکنیک از یک برگ گرفته شده است حاوی کهکشان

بزرگی از جرقه های درخشان است که این نوع درخشش در اثر پژمرده شدن برگ و گیاه خود به خود بی رنگ می شود. همینطور عکسهایی که به شیوه کر لیانی از دست های اشخاص تحت آزمایش گرفته شده است به روشنی نشان میدهد که از انگشتان آزمودنیها تشعشعات درخشان ساطع می شود. و این واقعیت علمی نیز مهر تأیید دیگری بر ادعای صدها ساله روح باوران (متافیزیسیستها) مبنی بر قدرت شفابخش دستان آدمی است. به زبان ساده تر، ماوراء باوران صدها سال پیش اعلام کرده اند که دست از قدرت شفادهندگی و درمانی برخوردار است.

از آنجا که هر کشف علمی بسادگی مورد پذیرش اهل فن قرار نمی گیرد شیوه عکسبرداری کر لیان نیز منتقدین خود را داشته است. برای مثال این منتقدین بر این باورند که این شیوه عکاسی توان ثبت و ضبط تخلیه تاجی جریان الکتریکی را داشته و این جریان نیز در هر میدان الکتریکی ایجاد می شود. اما همین منتقدان هرگز نتوانسته اند بگویند که چرا چگونگی هاله ضبط شده کر لیانی تابع کیفیات خاص روحی و روانی آزمودنی (فرد تحت مطالعه) است. و این واقعیتی است که مورد تأیید برخی از روانشناسان از جمله دکتر لی اشتاینر است.

از طرف دیگر پارادوکس تخلیه های تاجی جریان الکتریکی و اثر کرلیانی را نیز می توان با این ذهنیت که این محصولات فرعی حاصل انرژی فکر است را توجیه کرد. چون امواج شرایط مدی اقیانوس نیز آشکارا بیانگر زلزله ای است که صدها مایل دورتر اتفاق افتاده است.

بله، پدیده کرلیان را می توان شبیه فعل و انفعالات زلزله دانست. این واقعیت علمی بار دیگر ذهن ما را متوجه تئوری ارتعاشی می کند که مورد تأیید برخی از فلاسفه گوشه نشین و فیثاغورث ریاضیدان و فیلسوف برجسته می کند. براساس این باور هر موجود زنده فی نفسه مرتعش است و این باور پایه و مایه و اساس تئوری علمی الکترونیکی امروزی را تشکیل میدهد.

زیرا براساس این تئوری علمی همه مواد متشکل از الکترون (بار منفی)، نوترون (بار الکتریکی خنثی) و پروتون (بار الکتریکی مثبت) خود را دارا بوده که پیوسته در حال کنش و واکنش با یکدیگر هستند. واقعیت این است که زمانی که ارتعاشات (نوسانات) مولکول های تشکیل دهنده یک شی مادی شتاب داده شده و سرعت می گیرد شکل آن شیء مادی درست به مثل یک قطعه یخ حرارت دیده تغییر می کند.

اما نکته بسیار مهمی که در رابطه با تغییر شکل اشیاء و اجسام باید آویزه گوشمان باشد این است که این تغییرات شکلی محسوس ناشی از تعداد متفاوت عناصری چون الکترون، نوترون و پروتون میباشد. لذا براساس این واقعیت است که دانشمندان می توانند با افزودن و یا کاستن پروتونها به طور عملی تعداد اتم های یک عنصر را تغییر دهند. این واقعیت علمی بار دیگر یک باور قدیمی را که توسط کیمیاگران عرضه شده است را ثابت می کند.

چون در زمان بسیار دور کیمیاگران بسادگی عناصر کم ارزش چون آهن و سرب را تبدیل به نقره و طلا می کردند. این کیمیاگران قدیمی از قدرت خارق العاده دیگری نیز برخوردار بوده و آن نیز قدرت علاج بیماریها بوده است.

جهت درک بهتر مکانیسم عمل ارتعاشات (نوسانات) فقط کافی است که نگاهی گذرا به مکانیسم عمل حواس پنج گانه ما یعنی حس بویایی، شنوایی و غیره بیندازیم. براساس این مکانیسم عمل این ارتعاشات اشیای بیرونی است که احساسات مختلف را در انسان موجب می شود. برای مثال زمانی که صدای بلندی به گوش می رسد این صدا از طریق ارتعاشات صوتی تولید می شود، ارتعاشاتی که در هوا ایجاد میشود.

همینطور زمانی که به یک برگ سبز گیاه خیره می شویم، در واقع این چرخه امواج نوری است که در چشم انسان متمرکز شده و سپس به مغز ارسال می شود. با این همه نکته مهمی که در رابطه با صوت و رسا بودن آن باید همواره آویزه گوشمان باشد این است که گوش انسان نمیتواند مثل گوش سگ صدایی با فرکانس بالا را دریافت کند. به زبان ساده تر، رسایی صدا تابع دانگ (زیر و بمی) آن بوده و انسان توان شنیدن اصوات با دانگ پایین (زیر) را ندارد.

در اینجا دقیق شدن به واقعیت دیگری بهتر اساس مندی تئوری ارتعاشات را ثابت کرده و این واقعیت نیز چیزی بر قدرت شفابخش برخی از دستها نیست.

برای مثال انسان ها گاهگاهی شاهد موردی بوده اند که با نوازش کردن شقیقه، سردرد فرد برطرف شده است.

آیا این مسئله را می توان مرتبط با انرژی جاری شونده از انتهای انگشتان فرد نوازش کننده کرد؟

این واقعیت به کرات در کتاب آسمانی مورد اشاره قرار گرفته است. چون حضرت مسیح با لمس درمانی بسیاری از بیماران را معالجه کرده است.

آیا این واقعیات مسلم را نمی توان با تئوری و علم ارتعاشات توجیه کرد؟
آیا فضای الکتریکی ادعایی دکتر بور که احاطه کننده همه جانداران است و این فضای ویژه این قدرت را در اختیار همه جانداران از جمله انسان قرار نمی دهد که بدین وسیله بتوانند تکانه هایی را از نوک انگشتانشان ساطع کنند؟

آیا این تکانه های فکری نمی تواند از ذهن نشأت بگیرد؟

آیا نمی توان براساس این تئوری برای قوای ارتعاشی و نوسانگر اساس قایل شد که می توانند انسانها و اشیای دیگر را تحت تأثیر خود قرار دهد. در فصل زمستان و در

مکان های مرتفع فرد می تواند شاهد جرقه الکتریکی باشد که پس از راه رفتن بر روی فرش و لمس کردن یک شی، جرقه ای ایجاد می شود که این جرقه شکل دیگر الکتریسیته ساکن بوده که حاصل اصطکاک است. و این واقعیت این مسئله را ثابت می کند که چگونه یک شکل الکتریسیته در بدن آدمی قابل تولید است.

یکی از تصاویر حاصل شده از آزمایشات علمی انجام شده در دانشگاه ایل تصویری است که زمانی که آزمودنیها انگشت اشاره خود را داخل ظرفهای حاوی آب شوری فرو می بردند که وصل به یک برق سنج بود. این حالت جریان برقی را بین دست چپ منفی و دست راست مثبت ایجاد می کرد و شدت این جریان نیز یک و نیم میلی ولت بود. در تصویر دیگر این آزمایش دو انگشت میانی یک دست که در یک انگشت بریدگی سطحی به چشم می خورد داخل همین ظرف فرو برده شده بود. تفاوت این آزمایش با آزمایش قبلی این بود که در تصویر دوم، قطبیت دستها با یکدیگر فرق کرده بود بدین معنی که قطب مثبت دست چپ تبدیل به قطب منفی شده و این تغییر در دست راست نیز قابل مشاهده بود. به علاوه در این آزمایش شدت جریان نیز بالا رفته بود.

با دیدن تصاویر فوق فورا به یاد وسیله ای به نام بیومتر (زیست سنج) افتادم که سالها پیش توسط یک محقق فرانسوی بنام دکتر برادو ساخته شده بود. این دستگاه دارای یک شیشه زنگوله شکل بود که در داخل این زنگ یک سوزن مسی که متصل به یک نخ ظریف بود کار گذاشته شده بود. در زیر سوزن و عقربه دستگاه و در درون شیشه آن یک قطعه مقوای مدور درجه بندی شده به چشم می خورد.

در این آزمایش دو دستگاه این چنانی در کنار یکدیگر قرار گرفته و فرد آزمایش کننده انگشتان دو دست را در یک و نیم سانتی شیشه گرفته بود و همزمان نیز ذهنش را متوجه سوزن ظریفی کرده بود که به حالت تعادل قرار گرفته بود. نکته عجیب این آزمایش این بود که هر باری که آزمایش کننده با این دستگاه ذهنیت و نگرش خود را عوض می کرد بدین وسیله می توانست تغییرات مورد نظرش را در جهت حرکت عقربه دستگاه ایجاد کند. به زبان ساده تر عقربه این دستگاه براساس چگونگی ذهنیات فرد در جهات مختلف به رقص در می آمد.

آزمایش ثابت کننده زیر نیز بر اساس اصول فوق عمل می کند. برای انجام این آزمایش یک تکه کاغذ با وزن متوسط را انتخاب کرده و سپس این کاغذ سه در سه اینچ را به طور قطری تا بزنید. سپس کاغذی را که از دو نقطه قطر تا شده است را دوباره باز

کرده و دوباره از قطری دیگر آنرا تا بزنید، تا بدین وسیله در کاغذ دو تا ایجاد شود لازم به ذکر است که تاهای کاغذ باید یکدیگر را قطع کنند. حال کاغذی را که به شکل هرم مسطح کوتاه در آمده است را دوباره باز کنید. در این نقطه از آزمایش چوب پنبه ای را انتخاب کرده و با فرو کردن یک سوزن به بدنه آن که طولش به یک اینچ قاعده آن می رسد را فرو کنید. سپس چوب پنبه باید طوری در لیوان قرار گیرد که کاغذ حرکت آزادی در حول نوک سوزن داشته باشد. سپس با برداشتن تکه کاغذ نقطه تلاقی دو قطر آن را در نوک سوزن طوری قرار دهید که چهار طرف این شکل هرمی به طرف پایین شیب داشته باشد.

سپس لیوان را به همراه چوب پنبه، سوزن و کاغذ بر روی میز واقع در اتاقی قرار دهید که به دور از جریان هوا باشد. همینطور این لوازم آزمایش باید به دور از وسایلی باشند که تولید جریان هوا می کنند. پس از فراهم شدن این مقدمات دستان فنجان شکل تان را در اطراف کاغذ قرار دهید. لازم به ذکر است که جهت گردش آزاد کاغذ، انگشتانتان باید به اندازه ۱,۵ سانتی متر از کاغذ فاصله داشته باشند.

در این حالت سپس به این تکه کاغذ فرمان دهید که در اطراف نوک سوزن به گردش در آید. در ابتدا چرخش کاغذ به دور نوک سوزن لرزان و ناستوار است و شما جهت

رفع این مشکل اولاً باید دستتان را ثابت بگیرید و در ثانی فکر متمرکزتان را متوجه جهتی خاص سازید تا بدین وسیله همزمان سرعت و ثبات گردش کاغذ را در جهتی مشخص میسر سازید.

لازم به ذکر است که اگر به طور ناگهانی فکرتان متمرکز بر گردش کاغذ در جهت عکس گردش فعلی میشود همین تغییر نظر کفایت می کند که سمت گردش کاغذ به دور نوک سوزن تغییر کند و این آزمایش بار دیگر قدرت جابجایی دورادور فکر را ثابت می کند. لازم به ذکر است که جهت پیشگیری از هرگونه اختلال در انجام این آزمایش فرد نباید دم و بازدمش را متوجه جهت حرکت کاغذ کند.

در رابطه با این آزمایش برخی از منتقدین نسبت به درستی و اصالت این آزمایش تردید دارند.

برای مثال این اشخاص مدعی هستند که گردش کاغذ حول سوزن به علت امواج حرکتی حاصله از دست و بازتاب خاص بدن است. و این عوامل در گردش کاغذ نقش آفرین است. واقعیت این است که این ایراد شکاکان تنها در صورتی می توانست به جا بوده و وارد باشد که کاغذ در این آزمایش تنها در یک جهت حرکت می کرد و این

در حالی است که با عوض کردن قطب تفکر فرد بسادگی می تواند جهت گردش کاغذ در حول سوزن را عوض کند. لذا براساس این واقعیت است که هرچه بیشتر قدرت تأثیرگذاری دوردستانه تفکر ثابت می شود.

از طرف دیگر این کار کرد تفکر را میتوان با آزمایش دیگری که از وسیله ای بنام دیالت استفاده می کند نیز ثابت کرد. لازم به ذکر است که دیالت دلالت بر یک صفحه مقوایی صورت ساعتی دارد. در این صفحه ساعت مانند اعداد یک تا ۱۲ حک شده اند. در این آزمایش سوزنی به مرکز صفحه فرو برده شده و بر فراز سوزن نیز یک مقوا به شکل پیکان نصب می شود. سپس صفحه حاوی این ملزومات و مقدمات بر فراز لیوان حاوی آب طوری قرار می گیرد که بخش پائینی سوزن در داخل آب قرار گیرد. پس از فراهم شدن این شرایط آزمایش کننده دستش را بر روی لیوان صفحه و پیکان گرفته و سپس به پیکان فرمان میدهد که بچرخد و جهتش را عوض کند. و در عین حال در نقطه مورد نظر آزمایش کننده ثابت شود.

لازم به ذکر است که از آنجا که اجرای درست این آزمایش در گروهی قدرت بهینه تفکر فرد، تفکر متمرکز و قدرت القایی است، چون همه اشخاص از چنین لازمه هایی برخوردار نیستند بدین علت هر کسی نمی تواند آزمایش فوق را با موفقیت انجام دهد.

به هر شکل اگر با توجه به این شواهد و مستندات و آزمایشات تجربی سرانجام بپذیریم که امواج مغزی پویا و جاذب از نوع تفکر فرد ناشی می شود در آن صورت می توانیم اصالت پدیده هایی چون احضار ارواح، لرزش خودکار میز را در جریان برخی از فرایندهای روانی و اعمال واسطه ها (مدیومها) را در برخی از هنرهای روح بنیان را ثابت کنیم.

در همین راستا دکتر فیلیپس توماس عضو تیم پژوهشی شرکت الکتریکی وستینگ هاوس در سال ۱۹۳۷ در مرکز اطلاعات الکتریسیته آمریکا گفت که در حال حاضر مطمئن هستیم که هر گونه گفتار و عمل آدمی به شکل ارتعاش متجلی شده و به باور ما این ارتعاش چیزی جز جریان الکتریسیته نبوده و ما اطمینان داریم که در اثر پیشرفت های تکنولوژیکی در آینده نزدیک این ارتعاشات ساطعه قابل ضبط و تفسیر خواهند بود لازم به ذکر است که این ارتعاشات از شخصیت و افکار فرد ساطع می شود.

با توجه به آنچه که در فوق گفته شد اکنون می دانیم که فکر با ایجاد ارتعاش و تشعشع به هدف متصل شده و هر چقدر شدت این ارتعاش بیشتر باشد به همان اندازه نیز هدف بزرگتری تسخیر می شود. در واقع ارتعاش فکری را می توان به موجهای دایره

واری شبیه کرد که در داخل یک استخر با پرتاب یک سنگ کوچک به داخل آب شروع می شود و اگر پس از سنگ کوچک اول سنگ بزرگتری داخل آب انداخته شود این سنگ هم موج مسلسل وار بزرگتری را تولید می کند و هم اینکه موجهای کوچک را در خود ادغام می کند.

لذا بدین علت است که افکار متمرکز، متراکم و پر قدرت و آتشین بسادگی افکار ضعیف را به حاشیه رانده و بدین وسیله مانع از نقش آفرینی آنها در زندگی می شود. همینطور براساس این واقعیت مسلم است که روانشناسان و صاحب نظران علوم روانشناختی به سعادت طلبان توصیه می کنند که جهت دستیابی به کامیابی از طریق مثبت اندیشی و تزریق باورهای سازنده به ذهنشان بدین وسیله از مانع تراشی افکار منفی پیشگیری کنند.

از طرف دیگر نیروی خلاق و پاداش دهنده نه تنها از افکار متمرکز و یک کاسه و قدرت ایمان حاصل می شود بلکه فرد جهت ارسال ارتعاشات لازمه باید پیشاپیش آرزوی مورد نظرش را به شکل محقق شده در پیش چشمانش مجسم کند تا بدین وسیله انگیزه هدف جویی فرد پویا شود. برای مثال اگر فرد خواهان داشتن یک اتومبیل

آخرین سیستم گران قیمت است باید برای رسیدن به این هدف پیشاپیش در عالم تصورش این ماشین را در زیر پایش ببیند.

به کرات در این کتاب به خواننده یادآور شده ام که فرمول معجزه آسای مطروحه در این کتاب به هیچ وجه تازگی نداشته بلکه این فرمول در این کتاب تنها تراش خورده است تا کاربردش آسان شود برای مثال از این قدرت به کرات در طول تاریخ آموزه های مذهبی و عرفانی و پیامبران آسمانی استفاده کرده اند و به باورمندان به این آموزه ها یادآور شده اند که تنها از طریق باور و ایمان راسخ شان می توانند به همه آرزوهای خود برسند و این اعتقاد کاملاً اصیل است.

به زبان ساده تر، فرد با راز و نیازهای صادقانه نیز می تواند به رویایش برسد چون نیایش نیز مبتنی بر ایمان راسخ است و تنها در صورتی دعای فرد مستجاب نمی شود که این نیایش و راز و نیاز به شکل مکانیکی، ریاکاری و ظاهرسازی باشد. به عبارت دیگر فرد از عمق وجودش دست نیازش را جهت اجابت خواسته اش به درگاه قادر مطلق دراز کند. بله، خداباوری نیز مثل باور قلبی از قدرت جادویی برخوردار است.

در پاییز سال ۱۹۴۴ توماس سوگرو با درج مقاله ای درباره ذهن درمانی در نشریه نقد ادبی با ارائه موارد مستند مدعی شد که از آنجا که ذهن درمانی، ایمان درمانی، روح گرایی و باورمندی به آموزه های آسمانی بسادگی اسباب شفای بیماران متافیزیک باور (ماوراء الطبیعه گرا) را فراهم آورده است. بدین علت روز به روز بر تعداد مومنان به این نوع قدرت افزوده میشود.

برای مثال در این رابطه میتوان از زن بیمار ۶۲ سالهای مثال آورد که این پیرزن نه تنها فلج بود بلکه از دردهای مفصلی نیز رنج می برد. نکته عجیب در مورد این بیمار مسن این است که نه تنها این پیرزن با استفاده از سیستم تنفسی موفق به علاج فلجش شده است بلکه این زن پس از کسب شفای کامل ۲۲ سال نیز جوانتر شده است. بله، معجزاتی از این دست مردم را به سوی ذهن باوری و ایمان درمانی سوق داده است.

برای اولین بار زیگموند فروید پدر علم روانکاوی این فرضیه را مطرح کرد که در ذهن آدمی بخش ناشناخته ای وجود دارد که نه تنها از قدرتی خارق العاده برخوردار است بلکه این بخش از ذهن متمایز از ذهن آگاه بوده و این ذهن نیمه هوشیار (ناخود آگاهی است که در دستگاه ذهن آدمی پیوسته در حال شکل دادن افکار، احساسات و اعمال

شخصی بوده و جنس آن برخلاف مغز از یک ماده فیزیکی نبوده و واکنش های غریزی و مشکل گشای فرد ناشی از این بخش می باشد.

لازم به ذکر است که اگرچه از زمان شکل گیری تاریخ بشر، انسان از این واقعیت آگاه بوده است اما چون دقیقاً کار کردش را نمی شناخته است بدین علت اندیشمندان و پیامبران مختلف ناخودآگاهی ذهن را با مفاهیم و اصطلاحاتی از نوع زیر می شناختند: روح، اراده، ذهن، وجدان، ندای آرام وجدان، فراخود، آگاهی برتر، هوش برتر و ذهن و آگاهی جهانی و همگانی.

همانطور که ملاحظه می شود این قدرت برتر با نام های مختلف نمایانده می شود. اما زمانی که من در این کتاب سخن از این قدرت به میان می آورم، منظورم قدرت بیکران ذهن ناخودآگاه (ناهوشیاری) بوده و این قدرت بی نظیر ذهن ناخود آگاه است که به طور غریزی فرد را از خطر نجات داده و با ممکن کردن ناممکن ها بدین وسیله آرزوهای شیرین فرد را محقق می سازد، چون از دست ناهوشیاری هر کاری ساخته است مشروط بر آنکه فرد طرز استفاده از این قدرت نهفته را بداند و راه استفاده درست از این قدرت این است که ذهن آگاه (هوشیار) برنامه عمل را به این ذهن دیکته کرده و سپس انجام کار را به عهده ناهوشیاری بگذارد و علت برتری ذهن نیمه آگاه نسبت

به ذهن آگاه در این است که ناخود آگاهی حاوی اطلاعات بیشمار ذخیره شده ای است که قوای استدلالی فرد (خود آگاهی از آن محروم است. لذا بدین علت است که خود آگاهی همیشه دستاوردهای ناخود آگاهی را خارق العاده تلقی می کند.

به علت این قدرت خارق العاده و محیر العقول ناخود آگاهی (ذهن نیمه هوشیار) است که دانشمندان برجسته ای چون سر آرتور ادینگتون بر این باور است که ذهن از چنان قدرتی برخوردار است که نه تنها دسته ای از آنها را تحت تأثیر قرار دهد بلکه در رفتارشان نیز مداخله کند.

لذا بر این اساس است که بر این باورم که جهان کنونی حاصل قدرت اراده هستیهای برتر است نه حاصل فعل و انفعالات قوانین حاکم بر طبیعت. لازم به ذکر است که نگرشهایی از نوع فوق بهتر با فرضیات ارتعاشی فکر سازگاری دارد.

با توجه به واقعیات فوق نکته بسیار مهمی که همواره باید آویزه گوش سعادت طلبان و زندگی باوران باشد این است که تنها از طریق چنگ زدن و در آویختن به این قدرت برتر (باورمندی به معجزه گری ناخود آگاهی) است که فرد می تواند به همه خواسته

هایش در زندگی نایل شود. روشن است که اتصال و اتکال به این قدرت بی مثال و برتر پیش از هر چیزی نیاز به ایمان آوردن به این قدرت است که این راز و رمز در این کتاب در اختیار خواننده قرار می گیرد. لازم به ذکر است که چون هدف اتکاء به این قدرت است، بنابر این فرد به طریقه های شخصی نیز می تواند به این قدرت متصل شود.

لازم به ذکر است که قدرت ناهوشیاری (ضمیر ناخودآگاه) تنها منحصر به تحقق رویاهای ریز و درشت نشده بلکه از این قدرت می توان جهت یافتن اشیای گمشده و اسامی فراموش شده نیز استفاده کرد. برای مثال فردی بنام دنا اسمیت که در سالهای دهه بیست قرن گذشته از طریق نگارش مقاله برای نشریات امرار معاش می کرد مدعی است که نه تنها با در آویختن با این قدرت در بسیاری از موارد از تنگناهای مادی نجات یافته است بلکه بدین وسیله راحت تر از هر کس دیگری اشیای گمشده اش را می یابد.

برای مثال اگر چاقویش را گم کرده باشد جهت آگاهی از مکان آن فقط کافی است که چشمش را بسته و با چشمان بسته به فضای پیرامون خیره شود. تجربه نشان میدهد که در بسیاری از موارد بدین طریق موفق به یافتن شیء گمشده شده ام.

یا زمانی که اسم یکی از آشنایان دور را فراموش می کنم جهت به یاد آوردن اسمش فقط کافی است که ذهنم را بر روی رنگ مو، قیافه ظاهری، اندازه اندام ها و غیره معطوف و متمرکز کنم تا بدین وسیله در یک چشم بر هم زدن نامش را به خاطر بیاورم. زمانی که درباره مکانیسم عمل این قدرت از آقای اسمیت سؤال کردم، او در جواب گفت که دقیقا نمی داند که این قدرت و توانایی را چگونه کسب کرده است اما براساس آنچه که از تجاربش بر می آید هر باری که به این قدرت برتر متوسل می شود، پیش از هر چیزی عضلات بدنش را شل کرده و با راست کردن سرش دست راستش را بر بالای پیشانیاش گذاشته و در برخی از مواقع نیز در این حالت با بستن چشمانش به فضای لایتناهی خیره می شود. اگر بتوان این رفتارها را مکانیسم عمل خواند صادقانه اعتراف می کنم که موفقیتیم در این آداب کلیشه ای نهفته است.

نکته دیگری که همواره باید مورد توجه سعادت طلبان باشد این است که از آنجا که همه نوآوری ها، شاهکارهای ادبی و هنری، اختراعات و اکتشافات حاصل عمل ناخود آگاهی است بنابراین جهت اتصال به این منبع بی پایان قدرت اولاً باید خالصانه به این قدرت ایمان بیاورید و در ثانی آگاهانه به این ذهن برنامه داده و این اقدامات را نیز همراه با عشقی سوزان و اشتیاقی سرکش سازید تا پیوسته موتور محرکه تان به سوی رسیدن به آرزو در حرکت باشد. در این راستا توجه به ضرب المثل قدیمی زیر نیز راهگشا است. زمانی که فرد میله‌های اولیه بافتن تن پوشی را می زند خداوند به طور خودکار کاموای مورد نیاز فرد را در اختیارش می گذارد.



اکنون ممکن است این پرسش برای خواننده مطرح شود که اساساً چرا ناخود آگاهی برتر از خود آگاهی است؟

همانطور که پیشتر گفته شد دستگاه ذهن آدمی متشکل از دو بخش ناخود آگاهی و خود آگاهی است و قدمت و اصالت ذهن نیمه هوشیار بیشتر از هوشیاری است که در

اثر بلوغ حاصل می شود و چون ذهن عقلانی و استدلالی پیوسته در حال افزایش قدرت استدلالیش است بدین علت در مقاطعی اساساً آموخته های پیشین خود را به حواشی ذهنش رانده و در برخی از مواقع اساساً این اطلاعات را فراموش می کند و این در حالی است که ذهن نیمه هوشیار به مثل یک انبار بزرگ و لوح سفید همه این اطلاعات را در خود ذخیره می کند.

از طرف دیگر در هنگامه خطر آنی این ذهن نیمه هوشیار است که فرد را از خطر نجات می دهد نه ذهن بالغ و استدلال کننده چون در هنگامه خطرات آنی و فوری، فرد اساساً فرصت سنگین و سبک کردن مسایل را ندارد.

همینطور، ناخودآگاهی فرد به ذهن جهانی و همگانی اتصال دارد و این در حالی است که خود آگاهی از این ویژگی محروم است. لذا بدین علت است که توانایی ناخودآگاهی بسادگی قدرت هوشیاری را بیرنگ کرده و از فروغ می اندازد. با این همه نکته مهمی که همواره باید آویزه گوش زندگی باوران باشد این است که وظیفه راه اندازی نقش آفرینی این قدرت به عهده ذهن هوشیار است و این مهم نیز از طریق متمرکز شدن بر هدف و مجسم کردن آرزو در پیش چشم میسر می شود. به زبان ساده تر، اگر فرد

پیوسته در آتش اشتیاق تصاحب و تصرف چیزی بسوزد، این تجسم و اشتیاق سوزان سبب می شود که در نهایت فرد به کام دل نایل شود.

این قدرت در بین برخی از صاحب نظران با اصطلاحاتی چون قدرت روحانی و قدرت حاصله از ارتعاشات الکتریکی شناخته می شود. اما این اصطلاحات فی نفسه مهم نبوده و مهم قدرت بی نظیر ناخود آگاهی است که در صورتی که فرد بدان در آویزد با دستاوردهایی مواجه می شود که بدون تردید اسباب حیرتش را فراهم می کند زیرا به واسطه قدرت و نقش آفرینی ناخود آگاهی است که قانون جذب فعال شده و فکر پیوسته و متمرکز به هدفش متصل می شود.

همینطور باور راستین نه تنها آهنگ فرکانس ذهن را تغییر می دهد بلکه به مثل یک آهنربای پرقدرت و غول آسا با وارد کردن قوای ناخود آگاهی در معادله بدین وسیله نه تنها هاله شخصی تان را دگرگون می کند، بلکه شرایط تان را به کلی عوض می کند. و این تحولات، اشیاء و اشخاص دور دست را نیز تحت تأثیر قرار میدهد و بدین شکل به رویاهایتان رنگ واقعیت می دهد.

در پایان این فصل بار دیگر به خواننده یادآور می‌شوم که **جادوی باور** این کتاب مفهوم تازه‌ای نبوده و به این مفهوم از قرنهای بسیار دور در کتابهای آسمانی، انجمن‌های اخوت و برادری و مکاتب سیاسی و غیره اشاره شده است لذا بدین علت است که سیاسیون تا سرحد امکان اشخاصی را جذب و جلب مرام خود می‌کنند که از باوری راستین و ایمانی راسخ برخوردار باشد. چون زمانی که فرد باورمند و مومن با ارتعاشات باور ریشه دار شارژ شده و برانگیخته می‌شود این فرد خالق معجزاتی می‌شود که از دست یک آدم معمولی ساخته نیست و این نوع باور است که پایه و مایه جادوهای سیاه و سفید را شکل می‌دهد.



جادوی باور

کلود میرون بزیستول



چگونگی استفاده از قدرت جادویی باور

قدرت تصویرسازی ذهنی

چگونه افکارتمان را منعکس سازید؟

باور آرزوها و اهداف را برآورده می کند

قدرت خود القایی و تلقین به نفس

قدرت ذهن ناخودآگاه

و...

موفقیت
SUCCESS

i-Success.ir

جادوی باور

قدرت جادویی باور

The Magin Of Beliveing

تهیه شده توسط سایت آی موفقیت
i-Success.ir

اثری از :

کلود مایرون بریستول

(Claude Bristol)

فصل سوم

واقعا ذهن ناخودآگاه چیست؟



اساسا ذهن نیمه هوشیار چیست؟

گوستاو گلی روانشناس برجسته فرانسوی و نویسنده کتاب مشهور «از ناخودآگاهی به هوشیاری» بر این باور است که در سرتاسر دنیا نویسنده برجسته، دانشمند مشهور و به طور کلی فرد خودساخته ای وجود ندارد که با اندکی خودکاوی و درون نگری به سرعت متوجه اهمیت قدرت بی مثال ناخودآگاهی و ناهوشیاری ذهن نشود. این صاحب نظر بر این باور است که روانشناسی ضمیر ناخودآگاه تا اوایل قرن نوزدهم ناشناخته باقیمانده و نقش آن تنها در اختلالات روانی مورد تأیید قرار می گرفت و این در حالی است که به باور من خودشکوفایی فرد در زندگی در گروی هماهنگی و همسویی ذهن نیمه هوشیار و هوشیار است.

نکته مهمی که همواره باید آویزه گوش سعادت طلبان باشد این است که جادوی باور و مفهوم ناخود آگاهی ارتباطی دو سویه با یکدیگر دارند. بدین معنی که باورمندی به ناخودآگاهی سبب جان گرفتن قدرت باور شده و باور راستین نیز بهتر فرد را با جایگاه و مکانیسم عمل ناهوشیاری آشنا کرده و چون آگاهی، توانایی است بدین علت فرد بهتر می تواند این اهرم جادویی را در مسایل زندگی جاری سازد و چون افکار متمرکز، هدف محور و در عین حال تکرار شونده نقش مهمی را در تحقق آرزوها ایفا می کند

براساس این اصل مسلم پیوسته زوایای مختلف ناخود آگاهی در جای جای این کتاب تکرار می شود تا بدین وسیله فرد هر چه بیشتر به کار کرد این اهرم مسلط شود و هم اینکه از لازمه تکرار شونده این ابزار غافل نشود.

برای اولین بار با خواندن کتاب جی هودسن تحت عنوان «قانون پدیده های روانی» بود که من متوجه مفهوم ناخود آگاهی و توانایی های بی نظیر آن شده و سپس جهت کامل کردن اطلاعاتم در این خصوص اقدام به خواندن کتابهای مشابه زیر کردم:

الف: ناخود آگاهی (ذهن نیمه هوشیار سخن می گوید) به قلم ارما فرل گریپ

ب: منبع و مخزن قدرت به قلم تئودور فوت

پ: عقل سلیم و چگونگی پرورش آن به قلم هن بوری هنکین و غیره.

بله، من با خواندن کتابهایی از نوع فوق هر چه بیشتر اطلاعاتم را در این خصوص افزایش داده و هدفم در این فصل این است که اولاً شناخت شما را در باره این دو بخش ذهن افزایش داده و در ثانی شما را به راهکاری مسلح کنم که بدین وسیله بتوانید قدرت آنها را متوجه اهداف متعالیتان در زندگی کنید.

پیام کتاب «ناخودآگاهی سخن می گوید» را می توان در یک جمله کوتاه خلاصه کرد و آن این است که به باور نویسنده این کتاب در درون هر فرد قوه و استعداد خارق العاده ای به ودیعه گذاشته شده است که کارکرد آن هیچ ارتباطی به فعال بودن و راکد ماندن آن نداشته و هر فردی می تواند با فعال ساختن ارادی این قوه به سادگی به همه خواسته هایش در زندگی نایل شود مشروط بر آنکه عطش و اشتیاق کامیاب شدن در سطح هوشیاری و ذهن خود آگاه محسوس و ملموس باشد.

واقعیت این است که اگرچه از زمانهای بسیار دور اندیشمندان این قدرت نامریی و مرموز را مورد تایید قرار داده اند با این همه این قدرت همه کاره را روانشناسان در یکصد و پنجاه سال پیش ناخودآگاهی نام گذاشته و امرسون اسطوره ای نیز به کرات در مقالات و آثارش به قدرت دوگانه ذهن اشاره کرده و همه خلاقیت هایش را به ذهن نیمه هوشیارش منتسب کرده است. لذا براساس این باور راسخ (باورمندی به قدرت ناخودآگاهی) بوده است که امرسون گاهگاهی جهت تایید مقالاتش تنها به شواهد فیزیکی از جمله دست نوشته اش استناد کرده است.

خوشبختانه امروزه نه تنها مردم دو بخش متفاوت دستگاه ذهن را به رسمیت می شناسند بلکه یک آگاهی نسبی نیز از قدرت و کارکرد این دو بخش متفاوت دارند. برای مثال اکنون مردم می دانند که ناخودآگاهی و خودآگاهی می تواند مستقل از

دیگری عمل کرده و در عین حال مردم میدانند که مقرر فرماندهی ذهن آگاه مغز است چون آدمها به کرات این حالت را تجربه کرده که در جریان تمرکز مداوم بر روی مسئله ای این امر سبب می شود که درگیر سردرد، خستگی و زنش شقیقه شوند. از طرف دیگر کارکرد ذهن نیمه هوشیار را با مثال و تجارب زیر بهتر می توان روشن کرد. با توجه به آنچه که تاکنون درباره خودآگاهی و ناخودآگاهی گفته شده است. اکنون خوب می دانیم که خود آگاهی معرف استدلال و عقلانیت ورزی فرد است و این در حالی است که ناخود آگاهی به طور غریزی، خودکار و تجربی مشکل گشایی می کند و چون ذهن هوشیار بالغ و عقلانیت گرا در بسیاری از موارد توان حل کردن مسایل مختلف را ندارد و چون عدم حل این مسایل ذهن آزار در آستانه خواب سبب تلاطمات روحی فرد شده و آشفتگی های روحی نیز خواب نرمال فرد را برهم می زند بدین علت فرد جهت رهایی از این مشکل به یکباره تصمیم می گیرد که جهت تجربه کردن خواب راحت مسایل ناگشوده روزمره اش را فراموش کند و آنها در اعماق ذهنش دفن کند تا بدین وسیله از شرش رهایی یابد اما زمانی که این فرد صبح روز بعد از خواب برمی خیزد و ذهنش را متوجه مسایل حل نشده شب گذشته می کند به یکباره در برابر راه حل مشکل خود قرار می گیرد و این راه حل توسط قدرت جادویی ناخود آگاهی در اختیار فرد قرار گرفته است. بله، ذهن نیمه هوشیار از چنین کارکردی برخوردار است.

در رابطه با قدرت جادویی ذهن نیمه هوشیار دیدگاه یک نویسنده مشهور آمریکایی موسوم به لوئیس برام فیلد' نیز قابل تأمل است. سال ها پیش من متوجه بخشی از ذهن شده ام که روانشناسان آنرا ناخود آگاهی خوانده و تنی چند از همکارانم نیز دیدگاهم را در این خصوص مورد تایید قرار می دهند. به هر شکل نکته عجیب درباره این ذهن این است که به طور غیر ارادی و ناخواسته فعال است. برای مثال زمانی که فرد خوابیده است و یا اینکه مشغول تمدد اعصاب بوده و فرسنگها نیز با فعالیت نویسندگی فاصله دارد، این ذهن به طور خودکار به فعالیت و مشکل گشاییش ادامه میدهد.

از طرف دیگر اگر قرار باشد که تجارب شخصیم در این رابطه ملاک قرار گیرد باور شخصیم این است که ناخود آگاهی از طریق آموزش میتواند فعالیت ها را به شکل سازمان یافته انجام دهد چون من به توانایی آن کاملا ایمان دارم، زیرا در طول کار حرفه ایم بارها با کاراکترها، پیرنگ سوژه داستان و مسایل دشوار نگارشی مواجه شده ام که شب هنگام از سردرماندگی و لاعلاجی این مشکلات را به حال خود واگذاشته ام. اما صبح گاهان در کمال تعجب با راه حل این مشکلات مواجه شده ام و این امر به روشنی قدرت مشکل گشایی ذهن ناخودآگاه را ثابت می کند.

نکته دیگر قابل ذکر در این رابطه این است که من همیشه تشخیص و داوری ناخودآگاهی را به صلاحدید ذهن آگاه که از طریق پردازش مسایل مختلف حاصل شده است ترجیح میدهم چون منابع داوری ناخودآگاهی غرایز موروثی و تجارب انباشته شده در طول فرآیند عمر آدمی است.

با توجه به آنچه که تاکنون در این کتاب گفته شده است اکنون میتوانیم از جایگاه این دو ذهن یک تصویر کلی داشته باشیم بدین معنی که مکان و مقر ناخودآگاهی را بخش تحتانی سر و مغز و خودآگاهی را بخش بالایی سر تصور کرده و ارتباطات این دو بخش ذهن را نیز مورد تایید قرار میدهم.

از طرف دیگر این دو بخش ذهن اگر چه با رشته های رابطی به یکدیگر متصل هستند با این همه ماهیت و ویژگی های خاص خود را دارند. برای مثال ناخود آگاهی آدمی معرف ذهن بدوی و اولیه فرد است لذا براساس این واقعیت است که واکنش های این بخش از ذهن معمولا غریزی، تجربی، کوکی و غیرارادی است و چون قدرت و دیرینگی این ذهن بیشتر از ذهن جدید و متاخر (خودآگاهی) است و چون در موقعیت های بحرانی این بخش از ذهن به حکم غریزه و تجربه سکان هدایت فرد را به عهده گرفته و چون این بخش از ذهن در قیاس با هوشیاری به تجارب و اطلاعات بیشتری دسترسی

دارد بدین علت در شرایط دشوار، ابتکار و خلاقیت این ذهن است که چراغ راه خودآگاهی می شود.

اما قدرت مشکل گشایی ذهن نیمه هوشیار هرگز اهمیت خود آگاهی (ذهن بالغ) و استدلالی فرد را تحت الشعاع قرار نمی دهد چون در بسیاری از موارد این بلوغ عقلانی فرد است که او را در برطرف کردن مشکلات زندگی راهنمایی می کند. اما همانطور که گفته شد خودآگاهی به علت درگیری مستقیم با مسایل زندگی دستخوش فراموشی و خستگی شده و به علت این مسایل نمی تواند در شرایط دشوار یک تنه موانع را از پیش پایش بردارد. در این موقعیت عقل سلیم حکم می کند که خود آگاهی، ناهوشیاریش را از کم و کیف مسایل آگاه کرده و سپس به طور کامل مسئولیت حل مشکل را به عهده آن بگذارد و چون ناخود آگاهی مرد شرایط بحرانی و دشوار است بدین علت در بسیاری از موارد راه عبور از مشکل را در اختیار فرد قرار میدهد.

به طور کلی از ویژگیهای ذهن آگاه می توان به استدلال گرایی، منطق باوری، عقلانی نگری، حسابگری، قدرت تشخیص و داوری و حس اخلاقی و وجدان باوری اشاره کرد و این ذهن با استفاده از حواس پنج گانه نه تنها نیازهای زیستی و سازگارانه ما را تأمین می کند بلکه با تکیه بر بلوغ عقلانی و قدرت استدلالش در بسیاری از موارد در برابر مسایل زندگی سربلند از آب در آمده و در بسیاری از مواقع و مقاطع ذهن نیمه هوشیار

ساکت و راکد است، چون در بسیاری از مواقع سکان هدایت زندگی فرد در دستان با کفایت ذهن هوشیار، خودآگاهی، ذهن بالغ و رشد یافته و متأخر قرار دارد و تنها در موارد خاص و موقعیتهای بن بست گونه است که خودآگاهی دست یاری خواهش را به سوی ذهن نیمه هوشیارش دراز می کند.

لذا براساس این کار کرد است که ناخودآگاهی هرگز نمی تواند اهمیت ذهن آگاه را تحت الشعاع قرار داده و آنرا در درجه دوم اهمیت قرار دهد چون نقش آفرینی ناخود آگاهی تنها از طریق برنامه دهی ذهن آگاه میسر می شود. پس ما به هیچ وجه نمی توانیم نقش خودآگاهی را در پویایی کلی نادیده بگیریم.

با توجه به ماهیت و کار کرد ذهن آگاه، اکنون خوب می دانیم که خودآگاهی منبع و خاستگاه فکر و برنامه عمل است. با این همه قدرت در دست ناخودآگاهی است. چون اولاً ذهن نیمه هوشیار به علت قدمت و دیرینگی، بهتر رویاها و آرزوهای فرد را می شناسد و با زنده کردن این رویاها و با تحت فشار قرار دادن، خودآگاهی از وی میخواهد که هرچه سریعتر رویاهایش را محقق سازد.

از طرف دیگر برتری دیگر ذهن ناخودآگاه نسبت به هوشیاری این است که این بخش حاوی اطلاعات بیکرانی است که خودآگاهی جهت ثبت و ذخیره شدنشان در طی زمان آنها را در ناخودآگاهی بایگانی کرده است و این در حالی است که خودش اکنون به

طور آنی به این اطلاعات ذخیره شده دسترسی ندارد. مطلب بسیار مهمی که در رابطه با وجه ممیزه این دو ذهن همیشه باید آویزه گوش زندگی باوران باشد این است که خوب می دانیم که معرف خودآگاهی، عقلانیت ورزی، ارزیابی کردن مسایل، احساس گریزی و واقع نگری است و این در حالی است که ویژگی برجسته و اصلی ذهن ناخودآگاه واکنش های احساسی و غریزی و هیجانی است و درست این ویژگی است که بستر تحقق رویاهای فرد را فراهم می کند چون بکرات در این کتاب به زندگی باوران یادآور شده ایم که هدف گرایی باید مبتنی بر عشق سوزان و اشتیاقی سرکش باشد و این نوع هیجان و التهاب را تنها ناخودآگاهی می تواند خلق کند چون احساسات نمایی از دیرباز در ماهیت آن عجین شده است.

چه در غیر این صورت اساساً نسل آدمی تاکنون تداوم نمی یافت چون این ذهن ناخودآگاه است که فرد را در هنگامه خطر فرضاً در مواجهه با موقعیتی که برای فرد خطر جانی را به همراه دارد با اصالت بخشیدن به واکنش فرار از مهلکه، بدین وسیله جان فرد را نجات می دهد و این در حالی است که ذهن استدلالی فرد را به سوی ارزیابی کردن موقعیت خطرناک سوق داده و چون اتلاف وقت در این موقعیت مثالی توجیه پذیر نیست لذا بدین علت در این موقعیت قدرت تصمیم گیری در اختیار ذهن ناخودآگاه قرار می گیرد.

ویژگی دیگر ذهن ناخود آگاه این است که محدود و مقید به زمان و مکان مشخص نبوده و چون این ذهن یک دستگاه فرستنده و گیرنده بسیار پر قدرت است و چون باهوش جهانی و همگانی نیز در ارتباط است بدین علت از توانایی خارق العاده ای برخوردار است.

در یک کلام ناخود آگاهی مظهر احساس و خرد زمان گذشته، آگاهی و دانش زمان حال و رویاها و آرزوهای زمان آینده است. بله، ناخود آگاهی قدرت برتر و شاخص خود را از ویژگیهای فوق کسب کرده و اگر چه امرسون از این بخش ذهن به عنوان غریزه یاد می کند با این همه ویژگی های نسبت داده شده به این به اصطلاح غریزه آشکارا معرف ذهن ناخود آگاه است. به هر صورت امرسون نیز این غریزه را مظهر خرد ناب و تشخیص درست می داند.

اکنون ممکن است این پرسش توسط خواننده مطرح شود که ابزارها و منابع این قدرت کدامند؟

پاسخ این است که ناخود آگاهی قدرت مافوق تصورش را از ویژگی ها و منابعی چون شمع شهودی (حس ششم)، عواطف سرکش و توفنده، یقین مطلق، قدرت الهام و تلقین، خیال پردازی، قدرت مقایسه و سازماندهی و بالاخره قدرت حافظه و انرژی پویایش کسب می کند. از طرف دیگر این ذهن، محیط پیرامونش را از طریق حواس غیرمادی

مورد ارزیابی قرار داده و اوج کار آمدیش نیز در زمانی است که حواس فیزیکی فرد خاموش و غیرفعال باشند. با این همه او در زمان بیداری نیز می تواند در کنار خودآگاهی به فعالیتش ادامه دهد. با این حال ناخودآگاهی از هویت و ماهیتی مستقل برخوردار است و این استقلال هرگز به معنی عدم همزیستی مسالمت آمیزش با حواس مادی فرد (ذهن هوشیار) نیست.

به طور کلی صاحب نظران برای ناخود آگاهی سه کارکرد مشخص و در عین حال مهم قائل هستند. اولین وظیفه این ذهن این است که با تکیه بر شمع شهودیش به دور از همکاری ذهن آگاه نیازهای حیاتی جسم مادی از جمله سلامت آنرا تأمین کند. دومین وظیفه اصلی این ذهن این است که در مواقع اضطراری و درماندگی مطلق به یاری ذهن خود آگاه شتافته و بدین وسیله فرد را از درماندگی و لاعلاجی نجات می دهد. به عبارت دیگر مشکلات غیرقابل حل فرد را حل کند و بالاخره از آنجا که این ذهن در دنیای روحی و ماورائی و متافیزیکی فعال است بنابراین با پدیده هایی چون تله پاتی (دور آگاهی)، روشن بینی (غیب بینی)، دور جنبانی اشیاء و غیره نیز نا آشنا نیست.

به زبان ساده تر، این ذهن از یک قدرت روحانی و جادویی برخوردار است و بالاخره اینکه فرد می تواند با هدف گذاری های روشن دست یاری خواهش را به سوی این قدرت بیکران دراز کند تا ناخود آگاهی آرزوهایش را در زندگی محقق سازد. در این

کتاب زمانی که پای ناخود آگاهی به میدان کشیده می شود مقصود بسترسازی کامیابی محور آن است.

در رابطه با قدرت هدف محور ناخود آگاهی لازم است که خواننده به نکات زیر توجه داشته باشد:

الف: ناخود آگاهی تنها توان محقق ساختن اهداف معقول را دارد. به زبان ساده تر فرد نباید از این قدرت توقع بیجا و ناممکن را داشته باشد.

ب: شرط دیگر بهره گیری از این قدرت این است که فرد پیشاپیش در عالم خیالش هدف مورد نظرش را نه تنها در پیش درو چشمانش مجسم کند بلکه واقعیت آنرا نیز با پوست و گوشتش لمس کند تا بدین وسیله سوخت لازم را جهت طی کردن مسیر کسب کند.

پ: شرط دیگر کامجویی فرد این است که نه تنها به قدرت برتر ناخود آگاهی ایمان داشته باشد، بلکه فرصت کافی را نیز در اختیار این قدرت مطلق قرار دهد.

ت: و بالاخره از آنجا که هیچ کس با خیال پردازی و رویابافی خشک و خالی به هیچ جایی نمی رسد، به عبارت دیگر، طرح و برنامه هدف محور باید مبتنی بر عمل و اقدام باشد. بنابراین زمانی که ناخود آگاهی پس از تأملات و اندیشه ورزی بسیار در نهایت

طریقه دستیابی به هدف را در اختیار فرد می گذارد، در آن صورت وظیفه خود آگاهی است که این راهکار را به مرحله اجرا بگذارد تا آرزویش محقق شود.

مطلب دیگری که در این رابطه باید بدان توجه شود این است که زمانی که ناخودآگاهی پس از تأملات لازمه در نهایت کلید حل مشکل را در اختیار فرد دردمند قرار میدهد، فرد باید بدون درنگ و بدون داوری، راه حل ناخود آگاهی را به مرحله اجرا بگذارد تا بدین وسیله به طور مثبت این بخش از ذهن را شرطی کند، چون اگر فرد به سرعت راه حل حس ششم گون ناخود آگاهی را به مرحله اجرا نگذارد در این صورت ناخودآگاهی به کمک خواهی های آینده فرد پاسخ نمی دهد.

باری، با توجه به آنچه که در این فصل گفته شد اکنون به خوبی و در قالب دمعه اساس می دانیم که راز قدرت و توانایی مطلق این ذهن در ابزارها و منابع مختلف قدرت بخش نهفته است که از جمله آنها می توان به شمع شهودی، تلقین به نفس، قدرت الهام گیری و ارتباط باهوش جهانی و غیره اشاره کرد و این منابع است که این قدرت را غیر عادی و ماورایی ساخته و درست به همین علت است که در برخی از مواقع فرد نادانسته و ناخواسته در برابر مشکل گشایی این ذهن سنگ اندازی می کند، چون ارائه طریق این ذهن به هیچ وجه با عقل سلیم هم خوانی ندارد. لذا بدین علت فرد در بسیاری از موارد راه حل های غیر منطقی ناخود آگاهی را رد می کند و این در حالی است که اگر

به راهنمایی های آن توجه کند در نهایت به اهداف مورد نظرش می رسد. پس هرگز در مواقع خاص در برابر راه حل های آسمانی، راز آلود و روحانی (حس ششم گون) ناخود آگاهی مقاومت نکنید، چون در مواقع بحرانی قدرت درک و مشکل گشایی و چاره جویی ناخود آگاهی به مراتب بیشتر از عقل مکانیکی و خطی است.



نکات مهم این فصل را یادداشت کنید

پاسخ

A large rectangular area with a light gray background and a dashed orange border. It contains horizontal dashed lines for writing answers.

جادوی باور

کلود میرون بزیستول



چگونگی استفاده از قدرت جادویی باور

قدرت تصویرسازی ذهنی

چگونه افکارتمان را منعکس سازید؟

باور آرزوها و اهداف را برآورده می کند

قدرت خود القایی و تلقین به نفس

قدرت ذهن ناخودآگاه

و...

موفقیت
SUCCESS

i-Success.ir

جادوی باور

قدرت جادویی باور

The Magin Of Beliveing

تهیه شده توسط سایت آی موفقیت
i-Success.ir

اثری از :

کلود مایرون بریستول

(Claude Bristol)

فصل چهارم

قدرت جادویی تلقین!



قدرت جادویی تلقین!

همه ما در مقاطعی از زندگی مان کار کرد و کارایی این باور و زبانزد را که خواستن، توانستن است را تجربه کرده ایم. چون این باور صادقانه قدرت اراده فرد را تقویت کرده و موتور هدف جویانه فرد را روشن کرده و زمانی که فرد پا به میدان عمل می گذارد در بسیاری از موارد به طور خودکار لازمه های تحقق هدف فراهم می شود و علت این مسئله این است که اولاً عوامل روانشناختی در پای کار نقش آفرین است و در ثانی این ناخودآگاهی است که به طور غیر مستقیم جریان کار را هدایت می کند و چون تحقق هر هدفی در گروی برداشتن گامهای اولیه است نیروی باور این انگیزه را در اختیار شخص قرار می دهد.

در یک کلام براساس آنچه که از شواهد برمی آید این باور راستین است که شکست را تبدیل به پیروزی می کند و این قدرتی است که به کرات در میدان های ورزشی و جنگ مورد استفاده مربیان و فرماندهان قرار می گیرد. در این راستا می توان از یک ناخدای طوفان زده ای مثال آورد که به علت طوفان سهمگین به یکباره همه چیز را بر باد رفته می انگارد اما از آنجا که میل به زنده ماندن در هر فردی پر قدرت است در این موقعیت نیز ناخدا به یکباره به این احساس می رسد که می تواند کشتی طوفان

زده اش را به ساحل نجات برساند. همین احساس کافی است که این ناخدای مثالی را به این باور قلبی برساند که می تواند بر این طوفان غلبه کند که حاصل این باور نیز قدرت لازمه است.

این واقعیت در موقعیت هایی چون آتش سوزی و گاز گرفتگی آنی خانه ها نیز صدق می کند که در بسیاری از این موقعیت ها فرد جان سالم از این خطرات مرگبار بدر می برد. اکنون پرسشی مطرح می شود که این کدام قدرت و ابزار است که فرد را از این موقعیت های مرگبار نجات می دهد؟

به زبان ساده تر آیا فرد به طور آگاهانه از این باتلاق مرگ نجات می یابد یا به طور غریزی و ناخودآگاهانه؟

پاسخ این سؤال کاملا روشن بوده و نیاز به توضیح بیشتر ندارد چون کارکردهای خودآگاهی و ناخودآگاهی کاملا مشخص است. پیشتر به خوانندگان یادآور شدیم که خودآگاهی معرف هوش و عقل زمینی رشدی و بزرگسالانه فرد است و این در حالی است که ماهیت غریزی و تجربی ناخودآگاهی این ذهن را وامی دارد که معمولا در مواقع بحرانی جهت نجات جان فرد به طور احساسی و آنی از خود واکنش نشان دهد.

به زبان ساده تر در موقعیتهای خطرناکی از نوع فوق ذهن منطقی و عقلانی فرد کاملاً تعطیل بوده و سکان هدایت کشتی زندگی در دست پرتوان ناخودآگاهی است و علت سرخوردگی و ناکامی هدف محور فرد در بسیاری از موارد، منطقی نگری فرد به مسایل بوده و عقلانی نگری سبب می شود که فرد به طور خودکار از قدرت پا به رکاب ناخودآگاهی استفاده نکند. بله، علت کارساز بودن باور در این است که فرد بدین وسیله به منبع قدرت بی پایان یعنی ناخودآگاهی متصل شده و براساس آنچه که در فصل گذشته درباره مولفه های قدرت گفته شد، این قدرت به معنی واقعی کلمه آسمانی، ماورایی و روحانی است و این در حالی است که قدرت ذهن خود آگاه زمینی و محدود است.

با توجه به آنچه که در این کتاب گفته شده است، اکنون به خوبی می دانیم که دستگاه ذهن آدمی متشکل از دو بخش به نامهای ناخودآگاه و خودآگاه است که قدمت ناهوشیاری بیشتر از خودآگاهی است. در واقع خودآگاهی بخش تکامل یافته و متجدد و امروزی هوش بدوی و اولیه است. لذا بدین علت است که استدلال و تعقل در این بخش انجام می شود. اما چون ناخودآگاهی به هوش جهانی دسترسی داشته و در دنیای روحانی نیز فعال است بدین علت این ذهن را می توان معرف هوش آسمانی و فرازمینی

و روحانی دانست لذا بدین علت است که قدرت آن به مراتب بیشتر از هوش زمینی (قوه استدلال) است و راز کارآمدی این ذهن در همین مسئله نهفته است.

اکنون پرسشی که مطرح می شود این است که چگونه می توان از این قدرت برتر جهت پیشبرد اهداف زندگی استفاده کرد؟

متأسفانه بسیاری از مردم از این قدرت بیکران استفاده نمی کنند و علت این مسئله این است که راه استفاده از آنرا نمی دانند. برای مثال مردم نمی دانند که توسل به این قدرت باید پیوسته و دائمی باشد تا بدین وسیله نیروی معجزه گرش آزاد شود. اکنون پرسشی که مطرح می شود این است که چرا فرد باید از طریق خودالقای (تزریقات ذهنی مثبت) به این قدرت بیکران چنگ زده و در آویزد؟

پاسخ این سؤال کاملاً روشن بوده و آن نیز این است که از آنجا که ناخودآگاهی از ماهیتی آسمانی، روحانی و ماورایی برخوردار است بنابراین طبیعی است که کارکردی مشابه مسایل روحانی و الهی و آسمانی داشته باشد. در این رابطه میتوان به کارکردهای دین باوری، ایمان درمانی، آئینها و مراسم مذهبی، آئین های باران خواهی، باورهای جادو پزشکی و غیره اشاره کرد. پرسشی که اکنون طرحش بجا است این است که

اساساً مکانیسم عمل نتیجه بخشی و کارایی این ادیان و آئین های مختلف چیست؟ پاسخ روشن بوده و آن نیز تکرار برخی از عبارات، اوراد و اذکار، وردهای ثابت، دعا و نیایش ثابت و تکرار شونده و آئین های تکراری از جمله آئین باران خواهی و جنگ طلبی و سایر مذاهب، مسالک، فرقه ها و کیش های مذهبی و غیره است. بله، باورمندان به این ادیان، مسلک‌ها کیش ها و آئینها تنها از طریق یک رفتار و یا کلمات تکراری به خواسته های خود نایل می شوند. بله، ناخودآگاهی نیز به علت داشتن ماهیتی مشابه جهت آزادسازی قدرتش چاره ای جز این ندارد که پیوسته در معرض تحریک و یادآوری باشد و این تحریک سازنده نیز تنها از طریق القاءات و تزریقات ذهنی مثبت حاصل می شود.

لذا بدین علت است که روانشناسان، زندگی باوران را به مثبت اندیشی تشویق می کنند. بله، بودائیان، مسیحیان و راهبان مومن پیوسته با خواندن دعا و مناجات و ذکر اوراد و اذکار ثابت بدین وسیله در اثر تکرار، باور خود را تبدیل به ایمانی راسخ کرده و از دست ایمان حقیقی هر کاری ساخته است و قدرت ناخود آگاهی نیز بر چنین مکانیسمی استوار است به زبان ساده تر، فرد باید پیوسته هدفی را در گوش ذهنش زمزمه کند تا در نهایت این القاءات تبدیل به خودباوری اصیل شود.

از طرف دیگر باور راسخ و راستین تنها از طریق خودالقای و تلقینات شخصی حاصل نشده بلکه این مهم از طریق دگرالقایی نیز در ذهن فرد جایگیر می شود. از نمونه های بارز این نوع تلقین (دگر القایی) می توان به شستشوی مغزی مردم آلمان توسط رهبرشان یعنی هیتلر اشاره کرد. هیتلر نه تنها در دوران کشور گشایی اش از این قانون جهت برانگیختن شور ملی آلمانی ها استفاده می کرد، بلکه آشکارا به این واقعیت معترف بود که هر کس از این قانون به درستی استفاده کند می تواند چند گام از دشمنش جلو بیفتد. بله، یکی از رازهای موفقیت هیتلر قدرت دگرالقایی و همراه سازی مردم با اهداف و اغراض شخصی اش بود.

هیتلر با استفاده از ابزارهای تلقینی چون پوسترهای بزرگ، پرچم آلمان، تابلوهای بزرگ حاوی شعارهای برانگیزاننده، نطقهای آتشین رادیویی و غیره موفق به همراه کردن مردم با طرح های بلند پروازانه اش شد. برای مثال در آن دوران شعارهایی از نوع زیر ورد زبان آلمانی ها بود:

یک رژیم ، یک ملت و یک رهبر - امروز ما تنها مالک آلمان هستیم اما فردا مالک همه جهان خواهیم شد - آلمان جهت رسیدن به حقش بیش از اندازه به انتظار نشسته است و ای مردم بپاخیزید چون شماها صاحبان حکومت رایش سوم هستید.

بله، تیم تبلیغاتی هیتلر با استفاده از این نوع شعارها و پوستره‌های برانگیزاننده شور ملی، در نهایت توانستند همراهی مردم را با طرح‌های جاه طلبانه خود کسب کرده و بدین وسیله میلیون‌ها نفر را به مسلخ مرگ بفرستند. اکنون پرسشی که مطرح می‌شود این است که مکانیسم عمل این قانون و راهکار در چه چیزی نهفته است؟

واقعیت این است که در ورای کارآیی این قانون (اصل دگرالقایی) باز هم قدرت ناخودآگاهی فرد نقش آفرین است، چون ناخودآگاهی به طور ذاتی حال و حوصله استدلال، درنگ، تامل و در یک کلام سنگین و سبک کردن مسایل را ندارد. لذا بدین علت است که در مواقع بحرانی جهت نجات جان فرد، ذهن آگاه فرد را به کناری هل داده و خودش کنترل امور را به دست می‌گیرد، چون ید طولایی در واکنش‌های آنی و پاسخهای غریزی دارد و چون در این موقعیت فرد بکرات تحت تأثیر تزریقات دیگران بوده و چون فرد به طور ذاتی در میان جمع احساس ایمنی بیشتری را تجربه می‌کند بدین علت فرد ناخواسته با مردم هم باور می‌شود و این مکانیسم عمل در مورد خودالقایی (تلقین به نفس) نیز صدق می‌کند.

از دیگر سیاسیون و راهبرانی که با استفاده از قانون دگر القایی موفق به همراه کردن مردم با اغراض سیاسی خود شدند می توان به موسولینی رهبر ایتالیا و استالین رهبر شوروی اشاره کرد. عمال موسولینی با شعارهایی چون باور کن، اطاعت کن و بجنگ و ایتالیا باید جایگاه واقعیش را در جهان پیدا کرده و برخی از خرده حساب ها را با سایر ملتها تسویه کند، در صدد شستشوی ذهنی مردمان ایتالیا بر آمده و این مسئله در مورد ژوزف استالین رهبر شوروی نیز صدق می کند. چون رژیم استالین نه تنها از ابزارهای القایی فوق استفاده می کرد بلکه بررسیها حاکی از این است که استالین از قدرت هیپنوتیزم کنندگی گروهی برخوردار بوده است. لازم به ذکر است که بررسی های انجام شده در مورد این قدرت استالین حاکی از این است که این رهبر جزو ده نفر اول جهان است که از چشمانی نافذ و هیپنوتیزم کننده برخوردار بوده است.

جنگ سالاران ژاپنی نیز از این ابزار کارآمد جهت پیشبرد اهداف و اغراض شان در گذشته استفاده کرده اند برای مثال این رهبران جهت فدایی بار آوردن سربازان ژاپنی از خردسالی در گوششان زمزمه می کنند که نوادگان مستقیم خداوند بوده و سرنوشت شان در این کره خاکی این است که در سرتاسر جهان حکمرانی کنند لذا بدین علت بود که این جنگجویان از زمان خردسالی این باور را به شکل دعا و مناجات در ذهنشان

جاودانه می ساختند. در این رابطه تامل در خصوص مورد مثالی واقعی زیر بهتر منظورمان را از قانون دگر القایی و شستشوی ذهنی روشن می کند. داستان مربوط به یک افسر فرمانده و رزمی نیروی دریایی ژاپن موسوم به ما گوشی چی سوجینو میشود که در جنگ ژاپن با روسیه فرماندهی یک کشتی رزمی را به عهده داشت که این کشتی در هنگام نبرد با روسها در نهایت با کوبیده شدن به یک کشتی جنگی روسی متلاشی شده و قهرمان این داستان به علت اقدام شجاعانه انتحاریش در قعر آب فرو رفته و غرق می شود. لازم به ذکر است که این اقدام این قهرمان تلفات سنگینی را به نیروهای روسی تحمیل کرده بود.

باری به علت این حرکت شجاعانه، قهرمانانه و انتحاری این دریاسالار. سیاسیون ژاپنی جهت زنده نگه داشتن روحیه عملیات انتحاری، این افسر را تا حد جنون مورد ستایش قرار داده و شجاعت و وطن پرستی او را بی نظیر و بی سابقه خواندند تا بدین وسیله بتوانند خلبانان انتحار کننده را برای جنگ های بعدیشان تربیت کنند. واقعیت این است که بسیاری از رزمندگان ژاپنی این قهرمان ملی را الگوی وطن پرستانه خود قرار داده و در برخی از عملیات جنگی با اقدامات انتحاریشان تلفات سنگینی را به نیروهای دشمن از جمله آمریکا وارد کرده اند. اما آنچه که مربوط به واقعیت این قهرمان ملی یعنی

آقای سوجینوی مرده می توان گفت این است که پس از غرق شدن کشتی این فرمانده، سوجینو توسط یک قایق چینی نجات یافته و به منچوری برده می شود تا در این شهر چینی کماکان به حیاتش ادامه دهد و از ترس اینکه مبادا خللی در باورهای رزمندگان انتحاری ژاپن ایجاد شود مقامات ژاپنی در طی این سالهای بلند از افشا کردن موقعیت واقعی این قهرمان و زنده بودنش سرباز زده اند تا کماکان ماشین ذهن شویی شان را فعال نگه دارند. لازم به ذکر است که مقامات، سیاسیون و جنگ سالاران آمریکایی نیز در جنگ های خود با ژاپن و آلمان از این حربه کارآمد استفاده بسیار برده اند.

موارد مثالی واقعی فوق به سادگی قدرت تلقین تکرار شونده را ثابت می کند.

اکنون پرسشی که مطرح می شود این است که چرا تلقین پذیری در نهایت می تواند در اهداف مشروع و سنجیده به حال فرد مفید باشد؟

پاسخ این است که تلقین و تزریق پیوسته ذهنی اولاً فعالیت های قوای استدلالی فرد را متوقف کرده و در ثانی پیوسته به هیجانات و احساسات فرد دامن زده و بدین وسیله سبب تراکم و غلیان احساس شده و احساس برانگیخته نیز با وصل شدن به قدرت ناخودآگاهی، بدین وسیله به معنی واقعی کلمه توان از جا کندن یک کوه استوار را نیز

دارد چه برسد به اهداف پیش پا افتاده، چون این هیجانات متراکم است که اشتیاق لازمه تحقق هر هدفی را تأمین می کند. لازم به ذکر است که کارآیی تلقین با نگاهی گذرا به دستاوردهای آگهی های فروش محور بهتر قابل باور و پذیرش است.

راه دیگر اثبات تلقین پذیر بودن ذهن آدمی و قرابت تلقین پذیری با کارکرد ناخودآگاهی این است که انسان به طور ذاتی مرجع باور است و این واقعیت را تبلیغات فروش محور به سادگی ثابت می کند. لازم به ذکر است که منظور از مرجع گرایی اشخاص صاحب صلاحیت و اهلیت است.

برای مثال به اشخاصی چون پزشک، رئیس جمهور، قاضی و غیره، مراجع قدرت گفته می شود لذا بدین علت است که فرد به سادگی دستور یک فرد مرجع را به مرحله اجرا می گذارد. به هر شکل چون آگهی تبلیغاتی نیز از چنین موقعیتی برخوردارند بدین علت فرد بسادگی ادعاهای این تبلیغات را باور می کند. همینطور در طی ادوار تاریخی مردان خدا و پیامبران ادیان مختلف با تلقین و تزریق پیوسته آموزه های مذهبی خود بدین وسیله باورهای آسمانی را در مریدان خود ریشه دار کرده اند.

جان کلام اینکه همانطور که واقعیات فوق نشان میدهد انسان به طور ذاتی مستعد باورپذیری بوده و این باورها هم می تواند شخصی باشد و هم بازتابی و بیرونی. بنابراین واقعیت، اگر فرد بتواند باورهای اصیلی را در ذهنش بکار در آن صورت شکل هیجانی شده این باورها می تواند بخش خردگرایی وجود آدمی را ساکت کرده و بدین وسیله بدون هیچ مانعی به این رویای فرد بال پرواز بدهد.

در کتابهای آسمانی چون انجیل و تورات و غیره به کرات از قدرت باور و تلقین به نفس یاد شده است. برای مثال در کتاب سفر پیدایش حکایتی از حضرت یعقوب نقل شده است که او با جان بخشیدن به یک باور غریب صرف، بدین وسیله بار خودش را از زاویه مادی بسته است بدین معنی که از آنجا که در آن زمان احشام و حیوانات خانگی خال خالی و تن «راه راهی» از طرفداران و خریداران بیشتری برخوردار بودند بدین علت حضرت یعقوب جهت پرورش دادن حیوانات و گوساله های بدن راه راهی اقدام به تراشیدن پوست درختان کنار آبگیر کرده تا این چوبها و اشکال در چشم حیوانات باردار به شکل رگه رگه و راه راه جلوه گر شوند تا این حیوانات نیز محصولات بارداریشان را بدین شکل عرضه کنند.

همینطور از حکایات مذهبی می توان به مورد حضرت داوود اشاره کرد که با تکیه بر قدرت القائی اش بدین وسیله توانست که با پرت کردن یک سنگریزه با فلاخن به سوی گولیات (غول تا بن دندان مسلح) را به کام مرگ فرستاده و از شر آن خلاصی یابد.

همینطور از موارد واقعی تاریخی می توان به ژاندارک دوشیزه ریز نقش اورلئان اشاره کرد که مدعی بود که از طریق ندهای آسمانی به وی الهام شده است که وظیفه و رسالت نجات فرانسه از چنگال انگلیس به عهده این دخترک گذاشته شده است. خودالقایی (تلقین به نفس) این دخترک روستایی چنان قوی بود که نه تنها این باور محیر العقول تا عمق استخوانش نفوذ کرده بود بلکه او این باور را به سادگی به روح سربازان فرانسوی دمیده و بدین وسیله، به همین سادگی موفق به آزاد کردن سرزمین فرانسه از چنگال انگلیسیها شد.

لازم به ذکر است که اسناد گویای این مورد به شکل فیلم، تاریخ کشورها و غیره در دسترس دیرباوران است. در این رابطه نقطه نظر پدر روانشناسی مدرن در آمریکا یعنی ویلیام جیمز نیز قابل تامل بوده و آن این است که به باور این صاحب نظر در موقعیت های تردید آمیز هدف محور، در بسیاری از موارد تنها مولفه تعیین کننده مولفه ایمان

راسخ فرد است چون این نوع باور قلبی و ایمان تزلزل ناپذیر، قوای ابرانسانی فرد را تحریک کرده و بدین وسیله هدف ظاهرا دشوار فرد را محقق می سازد.

لازم به ذکر است که در دنیای ورزشهای حرفه ای برخی از مربیان کار کشته و حرفه ای با استفاده از معجزه و جادوی تلقین بدین شکل به سادگی شکست را در کمال ناباوری تبدیل به پیروزی می کنند. در این رابطه می توان از یک مربی سرشناس فوتبال بنام نوت راکنه مثال آورد. این فرد مربی تیم نوتردام بوده و همیشه القاءات برانگیزاننده اش را متناسب با شرایط روحی اعضای تیمش انتخاب می کرد. برای مثال یکی از شگردهای انگیزه بخش این مربی معروف به قرار زیر است. داستان از این قرار است که تیم فوتبال نوتردام در یک بازی سخت در برابر تیم مقابل در نیمه اول بازی شکست سنگینی را متحمل شده و این نتیجه بازیکنان این تیم را سرشکسته و مأیوس و در عین حال ترسان راهی رخت کن می کند. چون این بازیکنان به شدت از مربی خود حرف شنوی داشتند.

بهر شکل، پس از گذشت دقایقی از اضطراب بازیکنان، راکنه به آرامی در رختکن تیمش را باز کرده و ضمن آنکه نگاه معنی دار و سرزنش آمیزش را متوجه یکایک بازیکنان می کند سپس به سرعت با بر زبان آوردن این عبارت که گمان می کردم که

این رختکن به بازیکنان نوتردام تعلق دارد بدین وسیله از حاضرین در این مکان پوزش طلبیده و با بستن در از کنار بازیکنانش دور می شود که این حرکت ظریف این مربی کار کشته چنان این بازیکنان سرخورده را به سر غیرت می آورد که در نیمه دوم بازی با گلباران کردن تیم مقابل به معنی واقعی کلمه آنرا لوله می کنند. بله همانطور که این مورد مثالی نشان میدهد، انگیزه، الهام و نیروی تلقین از چنین قدرتی برخوردار است.

لازم به ذکر است که نه تنها همکاران و همپایگان راکنه قدرت الهام بخشی منحصر به فرد او را مورد تأیید قرار داده اند بلکه برخی از این مربیان نیز جهت رقم زدن نتیجه ای ناممکن عملاً با گذاشتن نوار سخنرانی الهام بخش راکنه این نوار را پیش از مسابقه برای بازیکنانشان پخش کرده و بدین وسیله انگیزه بردشان را دو چندان می کنند، از جمله این مربیان مقلد و باورمند می توان به مربی تیم گانزاگا اشاره کرد.

این تیم در کمال ناباوری موفق به شکست تیم قدر واشنگتن شده و زمانی که از مربی تیم پیروز پرسیدند که راز این پیروزی در چه بوده است او در جواب گفت که هیچ راز و رمز و جادو جنبلی در کار نبود و او جهت انگیزه بخشیدن به بازیکنانش نیم ساعت قبل از مسابقه از بازیکنانش خواسته است که به حرفهای محرک و الهام بخش راکنه بزرگ گوش فرادهند و راز بردشان نیز در این کار نهفته است.

نکته بسیار مهمی که در رابطه با خودالقای (تلقین به نفس) و دگرالقایی (تحت تأثیر ذهنیات دیگران بودن) همواره باید آویزه گوش سعادت طلبان باشد این است که فکر، ذهنیت و باور درست به مثل یک گلوله برف غلطان می باشد که هر چقدر به حرکت و حیاتش ادامه دهد به همان نسبت نیز از قدرت نقش آفرینی و اثرگذاری بیشتری برخوردار است و این واقعیت دلایل خاص خود را دارد که از جمله آنها می توان به دهان بینی و احساسی اندیشی ناخود آگاهی اشاره کرد. از طرف دیگر همانطور که پیشتر گفته شد ذات انسان به گونه ای است که در بین جمع احساس آرامش بیشتری را تجربه می کند بدین معنی که در این نوع گرایشات و رفتار آدمی مفهوم زبانزد خواهی نشوی رسوا، هم رنگ جماعت شو نقش آفرینی می کند.

از نمونه بارز این ادعای ما می توان به رکود بزرگ آمریکا در سالهای دهه سی قرن گذشته اشاره کرد که بسیاری از مردم را به خاک سیاه نشانده و زندگیشان را فلج کرد، اشاره کرد. اکنون پرسشی که مطرح می شود این است که چه عواملی سبب تداوم این رکود اقتصادی شده است؟ همانطور که گفته شد ماهیت افکار و ذهنیات به گونه ای است که از خاصیت سرایت کنندگی برخوردار است.

در آن سالهای سیاه، مردم و فعالان اقتصادی به کرات عباراتی چون این روزها پول آب شده و به زیر زمین رفته است، زمانه سختی شده است و همه بانکهها در حال ورشکستگی هستند و دیگر هرگز کسب و کار گذشته جان نخواهد گرفت را بر سر زبان ها انداخته و این موج منفی ایجاد شده در اثر گذشت زمان ذهن های بیشتری را مسموم کرد و وحشت فراگیری را در دل مردم در آن سالهای سیاه ریشه دار کرد که حاصل آن قربانی شدن بسیاری از شرکتهای، کارفرمایان و مردم عادی بود. همانطور که این واقعیت نشان میدهد هر چقدر باور فرد مداوم، متراکم و خالصانه باشد به همان نسبت نیز شانس عملی شدن این باور بیشتر می شود و این باور هم می تواند درونی باشد و هم بیرونی، چون باور مثل یک گلوله برف غلطان است که در صورت داشتن حیات به طور خودکار به مثل یک دیگ در حال جوش، به شکل بخار از دیگ خارج می شود تا بدین وسیله دیگ منفجر نشود. بله باور جوشان نیز در نهایت رنگ عمل به خود گرفته و بدین وسیله فرد را به رویاهایش می رساند.

لازم به ذکر است که حاصل باور منفی، منفی بوده و عکس این مسئله نیز درست است پس همیشه خودباوری، اعتماد به نفس، خوش بینی و لازمه های پویایی و خودشکوفایی را به ذهن خود تزریق کنید. اما آنچه که درباره رکود اقتصادی و وقوع جنگ می توان

گفت این است که از آنجا که این وقایع شوم حاصل ذهنیات و باورهای مردم است بنابراین جهت دور ماندن از این وقایع شوم هرگز فکر این مسایل را به ذهنتان راه ندهید تا بدین وسیله برای همیشه از شرشان در امان باشید.

در این رابطه دیدگاه روانشناس برجسته ای بنام دکتر والتر اسکات نیز که برای سالهای طولانی، رئیس دانشگاه نورث وسترن بوده است قابل تأمل بوده و آن اینکه به باور این روانشناس در رابطه با شکست و پیروزی در دنیای فعالیت های اقتصادی اهمیت نگرش ذهنی آشکارا بیشتر از توانایی های ذهنی است.

برای اینکه قدرت باور، هرچه بیشتر برایتان روشن شود بهتر است که نگاهی گذرا به واقعیت زیرا انداخته شود، داستان از این قرار است که هنرپیشه معروفی بنام اورسن ولز با دراماتیزه کردن کتابی تحت عنوان «جنگ دنیاها» از طریق رادیو به همراه گروه بازیگرش این نمایش را برای شنوندگان در ۲۰ اکتبر سال ۱۹۳۸ اجرا می کند. داستان از این قرار بود که بر اساس این نمایش رادیویی ساکنان کره مریخ به ساکنان زمین حمله ور شده و همه هست و نیست شان را به باد فنا می دهند این نمایش چنان مردمان شرق آمریکا را وحشت زده کرد که آنها سراسیمه و هراسان به ایستگاه های پلیس هجوم برده و جهت فرار از چنگال این مهاجمان مریخی در بزرگراهها ترافیک

سنگینی ایجاد کرده و به علت هجوم به تلفن خانه ها نیز خطوط ارتباطی را نیز از کار انداختند. جان کلام اینکه این داستان خیالی چنان ترسی را در وجود مردم جاری کرده بود که آنها را وادار به رفتارهایی از نوع فوق کرده بود و این واقعیت تاریخی بار دیگر قدرت معجزه آفرین باور صرف را به اثبات می رساند. به طور خلاصه باید گفت که انسان محصول افکارش بوده و شهر محصول تفکر شهروندانش بوده و کشور نیز بازتابی از ذهنیت مردمانش است. پس جهت تسخیر خوشبختی باورهای مثبت را در ذهن تان ریشه دار سازید.

خوب می دانیم که این حالت خلسه گون است که اسباب پذیرش افکار تازه و القائات هدف محور را فراهم کرده و جایگیر ساختن این تلقینات در ذهن نیز راهکار خاص خود را طلب کرده و آن نیز راهی جز نشاندن آموزه های مذهبی و آسمانی در ذهن پیروان و مریدان این ادیان و کیش های آسمانی و هرگونه آئین روحانی نیست. بدین معنی که همانطور که این آئینها و کیشهای ماورایی جهت خاموش کردن موقت صدای خودآگاهی و هوشیاری پیروان خود دست یاری خواهشان را به سوی مراسم و آداب تکراری خاص، فضای روحانی گیرا و انجام اعمال مشخص می کنند تا در مراسم مذهبی در مکانهایی چون کلیسا و معبد آموزه های آسمانی را در ذهن مومنان بکارند این پیام

آوران و مبشرین نیک میدانند که تنها با ایجاد فضای روحانی و خلسه گون می توانند این باورها را در ذهن مخاطب نشانده و آنها را تحت تأثیر تلقینات خود قرار دهند. چون در این مقطع زمانی به طور موقت قوای استدلالی و منطقی (خودآگاهی) فرد متوقف شده و چون بدین وسیله مانع اتصال و ارتباط با ضمیر ناخودآگاه از سر راه برداشته میشود بدین علت باورمندان به کیش های آسمانی به سادگی آموزه های کیش و آئین خود را در عمق ذهنشان می کارند. شما نیز جهت وصل شدن و چنگ زدن به قدرت بی پایان ذهن نیمه هوشیار باید از راهکاری از نوع فوق استفاده کنید و این هدف در دنیای مادیات و کامیابی عمدتاً با مجسم کردن هدف پیش رو در پیش چشمان خود میسر می شود چون این تجسم و تسخیر خیالی هدف، نیروی لازمه جهت طی مسیر را در اختیار فرد قرار میدهد.

لازم به ذکر است که جهت مجذوب کردن دیگران و برانگیختن احساساتشان تنها از روش فضاسازی فیزیکی و محیطی بسان کشیشان و مراسم کلیسایی استفاده نشده بلکه فرد می تواند از طریق نطقی آتشین ، چنگ زدن به احساسات دیگران، حرکات غیر کلامی و قدرت مغناطیسی چشم نیز حالت سحر و جادو شدگی را برای طرفهای مقابلش ایجاد کند. در همین راستا می توان از قدرت اشپای بی جانی چون طلسم، نظر قربانی،

مهره های شانس، نعل اسب، پای خرگوش، برگ شبدرد و غیره مثال آورد. واقعیت این است که این اشیای بی جان فی نفسه هیچ قدرتی ندارند و قدرتشان را از باور و اعتقاد اشخاصی می گیرند که به قدرتشان باور دارند.

از طرف دیگر به نظر می رسد که یک مثال تاریخی، بهتر قدرت تلقین و باور را برای خوانندگان روشن کند. خوب می دانیم که اسکندر و ناپلئون کبیر به جایگاهی رفیع در تاریخ رسیده اند. اکنون پرسشی که مطرح می شود این است که این نامداران تاریخ چگونه به این مقام نایل شده اند؟ پاسخ در مورد اسکندر این است که براساس پیشگویی یک پیشگوهر کسی که موفق میشد که گره بازنشدنی گوردیان را باز کند براساس این پیشگویی آن شخص به مقام حکمرانی آسیا نایل می شد و اسکندر این گره کور را با یک ضربه شمشیرش باز کرد و بدین وسیله به علت باور قلبیش در نهایت به این مقام نایل شده و این اصل در مورد ناپلئون امپراتور بزرگ فرانسه و اروپا نیز صدق می کند.

بدین شکل که در دوران خردسالی طالع بینی با دیدن طالع ناپلئون به وی یاقوتی ستاره مانند داده و به وی می گوید که این یاقوت نه تنها برایش خوش شانسی می آورد بلکه او را به مقام امپراتوری می رساند که اینگونه نیز شد. اما اشیاء و مهره های شانس از

نوع فوق هرگز فرد را به جایی نمی رساند مگر آنکه این باور در روح و جان فرد سرشته شود. لازم به ذکر است که در برابر طلسم های خوشبختی آینه های ترک خورده و شکسته وجود دارد که برخی از مردم بر این باورند که آینه شکسته شده برای فرد بدشانسی و بدبختی می آورد و این باور عمیق در نهایت فرد را مواجه با بدشانسی می کند.

در این نقطه از بحث به نظر میرسد که ذکر یک تجربه شخصی بهتر به درک این مسئله کمک می کند. براساس آنچه که از کتاب برد بنام «زندگی پنهان و ناآشکار گیاهان» برمی آید اشخاصی که دارای قدرت های ذهنی هستند می توانند رشد گیاهانی چون غلات، سبزیجات، درختان و غیره را تسریع کرده و به بالندگیشان کمک کنند. چند سال پیش یک خدمتکار سوئیسی نه تنها در انجام برخی از کارهای خانه به من کمک می کرد بلکه این شخص مسئول مراقبت از باغچه اطراف خانه من بود که در آنجا گل و گیاه و برخی از انواع درختان پرورش داده میشد. یکبار این باغبان از من خواست که با ریشه کن کردن برخی از درختهای قدیمی، نهال های تازه ای را سرچایشان بکاریم تا از محصولاتشان بیشتر بهره مند شویم.

واقعیت این است که سرانجام در برابر اصرار این باغبان تسلیم شده و به وی اجازه انجام اینکار را داده و زمانی که او را در حال کاشتن نهال های تازه دیدم متوجه شدم که این باغبان در حین انجام اینکار، کلمات وردگونه و اجی مجی لاترجی گونه ای را بر زبان می آورد. این مسئله کنجکاویم را برانگیخته و از وی علت این کار را جویا شدم که او در پاسخ گفت که گیاهان و درختچه ها جهت رشد سریعتر نیاز به تشویق داشته و من نیز با برآورده کردن این نیازشان بدین وسیله به پاداشم که همانا برداشت بیشتر محصول است دست می یابم.

شواهد حاکی از این است که برخی از باغبانان حرفه ای علاقه ویژه ای به گیاهان داشته و گیاه نیز این صمیمیت را درک کرده و بدین علت انتظارشان را برآورده می کند. لذا بدین علت است که برخی از دهقانان خوش دست، بذر را در مراحل اهله خاصی از ماه می کارند تا برداشت بیشتری داشته باشند. آیا این باور یک باور خرافی است؟ پاسخ منفی است چون تحقیقات دانشگاه یل این باور را تأیید کرده است. بنابراین بهتر است که این باور یک عرفان گرایی کاربردی تلقی شود.

در همین ارتباط بهتر است که از باور ریشه دار یکی از همسایه هایم نقل کنم که اگر چه مردی بالغ، معقول و هوشمند و معتقد بود، با این همه این مرد معقول بر این باور

بود که جهت صرفه جویی در هزینه های آرایشگاه تا سرحد امکان زمانی به نزد سلمانی می رود که ماه در حالت محاق یابدر باشد در غیر این صورت، رشد موهای سرش سریعتر بوده و این مسئله او را وامی دارد که جهت اصلاح کردن سرش زود به زود به آرایشگاه برود که این مسئله هزینه های بیشتری را به وی تحمیل می کند. زمانی که اصالت این باور را از وی جویا شدم او چنان نگاه عاقل اندر سفیهی به من انداخت که از کارم پشیمان شدم.

نکته مهمی که همواره در رابطه با قدرت جادویی و مغناطیسی ذهن نیمه هوشیار باید آویزه گوش فرد زندگی طلب باشد این است که این قدرت تنها از طریق تجسم، تصویرسازی ذهنی و تفکر مداوم و متمرکز وارد معرکه شده و هدف نیمه تمام فرد را برایش کامل می کند. برای مثال زمانی که برای اولین بار فکر خریدن یک خانه به ذهن فرد خطور می کند این هدف در ابتدای کار چیزی جز یک تصویر کلی و مبهم نیست اما ذهن مشغولی مداوم و مجسم کردن آن در چشمان خیال سبب می شود که فرد هر چه بیشتر به طریقه های رسیدن به این هدف دسترسی یابد. چون ذهن مشغولی با این رویا سبب می شود که فرد پیوسته درباره این موضوع با آشنایان و دست

اندرکاران ساخت خانه صحبت کرده و این برخورد اولاً هرچه بیشتر به این هدفش دامن زده و در ثانی راه های عملی تری را در پیش روی فرد هدفجر قرار می دهد.

به طور کلی اگر خواهان این هستید که به آرزوها و رویاهایتان جامه عمل بپوشانید چاره ای جز این ندارید که از قدرت جادویی ضمیر ناخودآگاهتان استفاده کرده و نقش آفرینی ناخود آگاهی نیز در گروی این است که پیشاپیش در چشم ذهن تان و عالم خیالتان با رویایتان به مفهوم واقعی کلمه زندگی کنید. چون این نگاه به هدف سبب می شود که شما نیروی رسیدن به هدف اعم از شغلی بهتر، خانه ای رویایی و غیره را که به شکل اشتیاقی سرکش ظاهر می شود را تأمین کنید و بدین وسیله خود را با گفته مشهور انجیل که بر این باور است که ملت بدون رویا، ملتی مرده است هماهنگ سازید. بله، قدرت جادویی ناخود آگاه، تنها با فراهم شدن لازمه هایی چون قدرت خیالپردازی، تصویرسازی و تفکری مداوم (اشتیاقی سرکش) وارد معرکه شده و یاریگر شما در رسیدن به هدف میشود.

برای اینکه مکانیسم عمل این راهکار جادویی هرچه بیشتر برای خواننده روشن شود در زیر به تجارب آشنایانی اشاره می‌کنم که با استفاده از این قدرت، موفق به رسیدن به هدفشان شده‌اند:

یکی از این تجارب گویا مربوط به آشنایی می‌شود که به یکباره به فکر ساختن یک قایق می‌افتد و این در حالی بود که برای انجام اینکار هیچ تجربه‌ای نداشت. اما چون مصمم به انجام اینکار بود با آموختن مقدمات قایق‌سازی شروع به کار کرده و در جریان کار به یکباره متوجه می‌شود که برای ساختن قایق، داشتن یک مته (دریل) گریزناپذیر است و چون جهت خریدن مته می‌بایست ۷۰ تا ۸۰ دلار هزینه کند و تمایلی به پرداخت این هزینه نداشت، جهت رفع این مشکلش در ابتدا به فکر اجاره کردن آن افتاد. اما این راهکار نیز چاره کامل مشکلش نبود. چون صاحب مته از این مرد خواسته بود که تنها حق استفاده از این وسیله را در شب داشته و باید مته را صبح زود به صاحبش تحویل دهد که این شرط کار این مرد را دشوار می‌ساخت.

این مرد در ادامه داستانش گفت از آنجا که کار بردن و آوردن مته اجاره‌ای و در عین حال شکسته برایش دشوار بود بدین علت یک شب به این فکر افتاده است که متهای بدستش بیفتد که این دردسرها را نداشته باشد. این مرد چند شب در هنگام

خواب درباره این هدف اندیشه کرده و سرانجام از سر خستگی و آشفتگی روحی در نهایت با رها کردن این فکر به خواب فرو می رفته است که در نهایت پس از گذشت چند روزه، آشنایی به دیدنش می آید که نه تنها به مدت چند سال از وی بی خبر بوده است بلکه دست بر قضا این مرد نیز خواهان ساختن یک قایق بوده و مایل بوده است که فوت و فن این کار را از این مرد یاد بگیرد به هر شکل این مرد در نهایت به دیدن من آمده و زمانی که شاهد کلنجار رفتن من با مته شکسته می شود به من می گوید که فردا به مغازه اش بروم تا او مته جمع و جورتر و سالمی را در اختیارم بگذارد و بدین شکل خواسته ام رنگ واقعیت به خود گرفته و من موفق به ساختن قایق مورد نظرم شدم.

تجربه گویای دیگر مربوط به مردی میشود که در صدد رنگ آمیزی مجدد خانه اش بر می آید چون این مرد این کار را در اوقات فراغتش انجام میداد، به تنها وسیله ای که جهت انجام اینکار احتیاج داشت یک نردبان بلند سی فوتی بود. در ابتدا این مرد تصمیم می گیرد که این وسیله را اجاره کند اما این راهکار نیز چاره مشکلش نبود زیرا اجاره دهندگان از وی می خواستند که تنها در ساعات مشخصی از این وسیله استفاده

کند و این در حالی بود که این مرد خیال داشت که این کار را آسوده حالانه انجام دهد.

به هر شکل از آنجا که فقدان این وسیله، کار تحقق این هدفش را لنگ گذاشته بود این مرد پیوسته این فکر را در سرش می پروراند که به زودی به طریقی به این نردبان مناسب دست خواهد یافت و این عهد را در روز یادبود با خودش بسته بود، که فردای آن روز به یکباره متوجه میشود که همسایه روبرویش با نردبانی بلند مشغول شستن دیوار خانه اش است. این مرد نقاش از همسایه اش پرسید که به این نردبان چگونه دست یافته است که کاشف به عمل آمد که این وسیله جزو ملزومات خانه در هنگام خریدش بوده است. به هر شکل همسایه به مرد نقاش گفت که می تواند پس از اتمام کارش نردبان را به خانه اش ببرد و پس از پایان رنگ آمیزی خانه آن را به وی بازگرداند.

تجربه دیگر مربوط به مردی میشود که اندکی پس از واقعه پرل هاربر به فکر داشتن سطلی عایق و ضدنشت می افتد که ضایعات را در آن بریزد. از آنجا که هنوز به علت حاکم بودن شرایط جنگی زندگی عادی به روال گذشته بازنگشته بود بدین علت هر جایی که این مرد جهت خریدن این نوع سطل سر میزد دست خالی برگشته و این

وسیله حتی در مغازه های سمساری، قراضه فروشی و دست دوم نیز یافت نمی شد که این مسئله به تدریج این مرد را به این فکر می انداخت که از داشتن آن صرف نظر کند که ناگهان فردای آن روز متوجه میشود که در حوالی خانه اش کارگرانی مشغول تعمیر یک ساختمان بتنی هستند که دقیقا از این نوع سطل استفاده می کنند.

مرد به سر کارگر نزدیک شده و از وی می پرسد که پس از اتمام کارشان چه بر سر این سطل ها می آید که در پاسخ می شنود که پس از اتمام کار این سطل ها در این مکان به حال خود رها می شوند تا به وسیله کارگران شهرداری به محل تخلیه زباله منتقل شوند. زمانی که مرد داستان و نیازش را با مرد سر کارگر در میان می گذارد چند روز پس از این اتفاق سطل شسته و سابیده شده را دم در خانه اش می یابد.

از آنجا که برای مدتی استارت ماشینم بازی در می آورد. برای تعمیر این سیستم به چند مکانیک مراجعه کردم اما این تعمیر کاران موفق به تشخیص درست نمی شدند تا اینکه از سر ناامیدی به نزد مکانیکی دیگر رفتم که در جواب به من گفت که گمان می کند که می تواند آن را درست کند.

از آنجا که امیدی به این قول نداشتم به طور اتفاقی گفتم که باور باید چیز خارق العاده ای باشد اینطور نیست؟

او در پاسخ قاطعانه گفت که نه تنها باور قدرتی خارق العاده است بلکه از همه قدرتهای موجود در دنیا نیز قویتر بوده و تنها این احمق ها هستند که به این واقعیت شک می کنند.

از وی پرسیدم که آیا این قدرت برتر را در زندگی شخصی اش نیز تجربه کرده است؟ در پاسخ گفت که تجارب مرتبطه اش چنان زیاد است که اگر بخواهد همه آنها را برایم تعریف کند باید تا صبح یک بند به حرفهایش گوش فرا دهم از وی خواستم که تنها به یکی دو تجربه عمده اش بسنده کند.

حکایت اول این تعمیر کار ماشین به قرار زیر بود:

زمانی که ۱۲ سال پیش از سر بی احتیاطی و غفلت از یک بلندی افتادم پشتم طوری آسیب دید که مجبور شدم که آن را گچ گرفته و برای مدتی بلند در بیمارستان بستری شوم. حقیقت این است که پزشکان معالجم نه تنها اعتقادی به بهبودی حالم نداشتند

بلکه به طور علنی نیز زیر گوشم زمزمه می کردند که باید به طریقی با این فلج دایمی تا پایان عمرم کنار بیایم اما چون من به شدت نگران زندگی در آینده بودم همواره به دنبال راه معجزه آسایی بودم که بدین وسیله بتوانم به زندگی عادی ادامه دهم که در این گیرودار به یکباره به یاد حرف مادرم مبنی بر اینکه انسان همیشه باید امیدوار باشد افتادم. این اعتقاد مادرم به تدریج بستر ساز این باور در من شد که اگر من بتوانم با همه وجودم به این تصویر ذهنی که به زودی خوب خواهم شد جان داده و بال پرواز بدهم در آن صورت بدون تردید به زندگی عادی باز می گردم و همانطوری که ملاحظه می کنید این باورم رنگ واقعیت به خود گرفته و مثل گذشته در خدمت همشهریهایم بوده و مثل قرقی نیز از سر و کول ماشین ها بالا و پایین می روم.

به واقع که داستان غیر قابل باوری است، اینطور نیست؟

آیا ممکن است که تجربه دیگری را برای من باز گو کنید؟ این مکانیک در ادامه گفت که همه زندگیش را مدیون باورش است. چون بدین وسیله نه تنها در طول این سالها به کسب و کارش رونق بخشیده است بلکه مکان کنونی نیز حاصل این باور اصیل است. چون در حدود بیست روز پیش تعمیر گاه قبلی ام از سر بی احتیاطی دستخوش آتش سوزی شده و بخش بزرگی از دارایی ام در یک آن دود شده و به هوا رفت. مهمتر از

هر چیزی یافتن گاراژی دیگر بود که در این اوضاع و احوال یافتنش کار ساده ای نبود لذا بدین علت در ابتدا تصمیم گرفتم که قید کار آزاد را زده و به استخدام صاحب کار دیگری در آیم اما از آنجا که این راه حل چاره مشکلم نبود بدین علت با خودم عهد بستم که به هر طریق ممکن مکان دیگری را برای خودم دست و پا کنم که مثل گذشته آقا و نوکر خودم باشم.

با شکل گرفتن این فکر در ذهنم همان شب در آستانه خواب با قاطعیتی هر چه تمامتر با خود گفتم که به زودی مکان تازه ام را پیدا خواهم کرد که دو سه روز پس از این باور قطعی جهت نقاشی کردن اتومبیل بازیافته از آتش سوزی راهی مکان نقاشی اتومبیل شده و زمانی که این موضوع را با وی در میان گذاشتم به من گفت که چرا با وجود مکان کنونی خودم را بیهوده به دردرس می اندازم. داستان از این قرار بود که نقاش ماشین چند روز پیش مغازه ای را خریداری کرده بود که صاحبش خود را بازنشسته اعلام کرده بود. به هر شکل نقاش ظرف چند روز به مکان تازه اش رفته و من نیز جای قبلی او را گرفته ام و موقعیت مکان فعلی از زاویه گردش و رونق کاری محسوس بهتر از مکان قبلی ام است چون در یک چهار راه شلوغ واقع شده است. بله، من باباور راستین چنین دستاوردهایی داشته ام.

همانطور که ملاحظه می شود نه تنها موارد فوق آشکارا بیانگر استفاده فرد از این اهرم جادویی است بلکه موارد بسیاری نیز در آرشیو شخصی من این راهکار را تأیید می کند اما به این مسئله نیز واقف هستم که برخی از خوانندگان این مسایل را تنها یک اتفاق و تصادف می دانند و این در حالی است که آگاهان به این علم و راهکار اصالت این قدرت را تأیید می کنند.

به هر شکل، از آنجا که ما نمی توانیم جلوی اختلاف نظر را بگیریم در این موقعیت چاره ای جز این نداریم که دستانمان را به سوی گفته پرمغز اندیشمند بزرگی بنام پر اسلوس دراز کنیم که در قرنهای پیش گفته است که اشخاصی که محروم از قدرت ادراک آسمانی هستند به هیچ وجه توانایی تأیید مسایل و اتفاقات فراحسی و غیر عینی را ندارند و این در حالی است که قدرت روحانی به اشکال مختلف در طی تاریخ بشر به اثبات رسیده است.

نکته مهمی که همواره باید آویزه گوش کامیابی طلبان و رویاباوران باشد این است که قدرت ناخودآگاهی تنها در برابر تصاویر ذهنی انعکاس یافته در آن فعال می شود. بنابراین اگر دستگاه نمایش، آپارات و اسلاید شما تصاویری را در این صفحه به نمایش بگذارد که این تصاویر ذهنی تاریک، تار و مبهم باشد در آن صورت فرد نمی تواند از

این قدرت انتظار کمک داشته باشد. لازم به ذکر است که تصویر تار ناشی از شک و تردید، ترس و افکار منفی می باشد، به زبان ساده تر، فرد جهت نقد کردن و فعال نمودن این قدرت باید تا سرحد امکان قوه تصویرسازی ذهنیش را به قدرت تصور اشخاصی چون نویسنده، هنرمند، مخترع و مکتشف نزدیک کند. چون این اشخاص از طریق تمرین و ممارست این قوه خود را پرورش داده و بسادگی می توانند جهت نوآوری و ابتکار از این قدرت پنهان استفاده کنند.

لازم به ذکر است که فرد جهت رسیدن به هر هدفی باید از این مهارت غریزی و اکتسابی برخوردار باشد که پیشاپیش شکل تحقق یافته هدف را در چشم خیالش مجسم کند. برای مثال اگر فرد خواهان رسیدن به پست ریاست شرکت است باید پیشاپیش به روش و منش یک رئیس آراسته شده و در طی این مدت همیشه در آتش این اشتیاق سرکش بسوزد.

برای اینکه قدرت تجسم هدف محور هرچه بیشتر برای خواننده روشن شود، در اینجا از تجربه یکی دیگر از دوستانم نقل می کنم که کارش به طور حرفه ای ماهیگیری بوده و شواهد نشان میدهد که او در این کار از شانس مافوق تصور برخوردار است. چون در هر وهله ماهیگیری تعداد ماهی های صید شده توسط این شخص به مراتب بیشتر

از همکارانش است و این مسئله به طور طبیعی اسباب حیرت اطرافیانش از جمله مرا فراهم کرده بود. بدین علت یکبار از این دوست ماهیگیر جادو گرم پرسیدم که چگونه در یک مکان ثابت با یک طعمه مشخص و لوازم ماهیگیری یکسان با سایر همکارانش در بسیاری از موارد موفق میشود که صید بیشتری داشته باشد. از آنجا که او توضیح قابل قبولی برای این به اصطلاح سحر و جادو نداشت در ابتدا شوخ طبعانه و خنده کنان گفت که این دستاورد من دلیلی جز سحر شدن ماهی ها توسط من ندارد.

سپس این ماهیگیر خوش شانس با جمع و جور کردن خود گفت که زمانی که مشغول ماهیگیری می شود از طریق تجسم ماهیها را به قلاب می کشد بدین شکل که قلاب را در محل تجمع ماهی ها انداخته و در زیر لب می گویم ای ماهی خوش شانس محکم قلاب را گاز بگیر و بدین وسیله به آسمانها پرواز کن. در بسیاری از موارد این نوع تصویر سازی ذهنی ام رنگ واقعیت به خود می گیرد.

حقیقت این است که این نوع توضیح در بسیاری از موارد با تمسخر و مضحکه سایر ماهیگیران مواجه می شود چون این اشخاص حرفه ای بر این باورند که فرد جهت صید بیشتر اولاً باید به تکنیکهای ماهیگیری مسلط باشد و در ثانی مکان تجمع ماهی و جریان آب را نیز بشناسد تا موفق شود. به زبان دیگر این اشخاص هیچ اعتقادی به خواندن

ورد و سحر کردن ماهی ندارند. و این در حالی است که طبیعت گرای مشهوری چون بن لامپ من که ید طولانی در این مسائل داشته و مقالات علمی زیادی را درباره ماهیها و فن ماهی گیری به رشته تحریر در آورده است بر این باور است که اشخاصی که ماهیگیر مورد نظر شما و سحر و جادویش را به تمسخر می گیرند با این کار در واقع خودشان را مسخره می کنند. چون براساس آنچه که از مطالعات بلند مدت در این باره برمی آید باید بگویم که اگر چه من جذب شدن ماهی ها به یک قلاب خاص را نمی توانم توضیح بدهم اما آنچه که تردید ناپذیر است این است که صید ماهی به چیزی فراتر از تکنیک، رفتارشناسی ماهی، طعمه های خاص و موقع شناسی دارد و به نظر می رسد که این دوست شما از این چیز خاص به درستی استفاده می کند.

منظور لامپ من از این لازمه چیزی جز قدرت تجسم نیست. صادقانه اعتراف می کنم که من با دیدگاه لامپ من اگرچه خودم یک ماهیگیر نیستم موافق هستم. چون وقتی قدرت تجسم در مورد سایر مسایل به رسمیت شناخته می شود چرا این قدرت در این مهارت تایید نشود.

برای اینکه معجزه قدرت تجسم هرچه بیشتر برای خواننده روشن شود بهتر است که به این ابزار معجزه گر در دنیای ورزش اشاره شود.

داستان از این قرار است که از آنجا که در زمان خردسالی علاقه ویژه ای به بازی گلف داشتم بدین علت عضو چند باشگاه ورزشی بوده و از این شانس برخوردار بودم که با یکی از قهرمانان جهان بنام جورج بازی کنم. این بازیکن حرفه ای چنان به زدن ضربات خوب مسلط بود که پس از ضربه زدن، توپ درست در نقطه ای فرود می آمد که مقصودش بود و ضربات به سوراخ انداختن توپ گلف این بازیکن حرفه ای نیز بی نظیر بود.

یکبار این گلف باز حرفه ای در جریان یک بازی چهار نفره با زدن ضربات دقیق به معنی واقعی کلمه از شدت حیرت نفسهایمان را در سینه حبس کرد و این تعجب مرا بر آن داشت که از وی بپرسم که چگونه این ضربات دقیق را می زند؟ او در پاسخ گفت که به خوبی به مهارت‌های بازی هندبال و اسکواش آشنا بوده و یکی از این تکنیک‌های مهم زدن ضربه به بخش جلویی دیوار است. چون اگر فرد به طور غریزی و تجربی ضربات را بالا و یا پایین در این بازیها نزند در آن صورت توپ با برگشت کردن بر روی زمین می افتد. در بازی گلف نیز من از مهارت جا خالی دادن به طور غریزی و

ذهنی (قدرت تجسم) استفاده می‌کنم. بدین معنی که پیش از ضربه زدن توپ با راکت من دقیقاً محل فرودش را در ذهنم مجسم می‌کنم و این قانون در مورد ضربات کوتاه و به سوراخ انداختن توپ نیز صدق می‌کند.

به زبان ساده تر زمانی که در برابر چمن زمین بازی گلف قرار می‌گیرم پیش از زدن ضربه به توپ دقیقاً محل فرودش را پیشاپیش در ذهنم مجسم می‌کنم با این همه این بدین معنی نیست که تسلط در بکار گیری راکت و نوع پوزیسیون و حالت دهی بدن در زدن این ضربات دقیق هیچ نقشی ندارد...

خیر، این ذهنیت به هیچ وجه درست نبوده و اگر چه من در حال حاضر یکی از قهرمانان جهان هستم با این همه این بدین معنی نیست که من تمرینات سخت و فشرده را انجام نمیدهم. با این همه در توضیح و توجیه این مهارت به اصطلاح بی نظیرم باید بگویم که من علیرغم برخورداری از مهارتهای حرفه ای پیش از ضربه زدن به توپ گلف در ذهنم محل دقیق فرود آنرا مجسم کرده و راز موفقیتیم عمدتاً در این راهکار (قدرت تجسم پیش دستانه) نهفته است.

اگر باور واقعیت فوق برای شما دشوار است توصیه می کنم که به این مورد مستند زیر توجه کنید تا بدین وسیله به طور کامل شک و تردیدتان درباره قدرت تجسم بازیکنان حرفه ای برای همیشه برطرف شود. تجربه کنونی نیز مربوط به یک گلف باز آماتور اسطوره ای بنام جان مونتگو می شود که در دهه سی قرن گذشته، ورزشی نویس مشهوری بنام رایس از این بازیکن بعنوان پدیدهای خارق العاده یاد کرده است چون ضربات دقیق این گلف باز به مفهوم واقعی کلمه، آدمی را مدهوش و شگفت زده می کند.

خود مونتگو در توضیح این مهارتش در مقاله ورزشی رایس این مهارت خارق العاده را به شکل زیر توضیح می دهد: مطلب مهمی که خوانندگان مجله شما نباید از آن غافل باشند که من در جریان این بازی پیش از هر چیزی با سر، مخ، ذهن و به طور کلی چیزهایی از این دست بازی می کنم.

با این همه من منکر داشتن مهارت، نحوه گرفتن راکت، حالت گیری در هنگام زدن ضربه و تاب دادن درست راکت نیستم. اما من علیرغم مهم دانستن این لازمه ها هرگز بدون داشتن یک تصویر ذهنی روشن اقدام به زدن ضربه نمی کنم. به باور من این تصویر ذهنی روشن است که موجب واکنش درست عضلات حرکتی ام میشود.

به زبان بهتر به باور من اگر در این موقعیت تصویر ذهنی وجود نداشته باشد، در آن صورت ضربه شما ضربه ای شانس و بدون حساب و کتاب و بی هدف خواهد بود. معنی دیگر این باور این است که هر چقدر استرس روحی بازیکن بیشتر باشد به همان نسبت نیز فرد باید تحت شرایط فشار روحی بر قدرت تمرکزش بیفزاید و به باور من بازی عاری از فشار نیز بازی سرد و بیروح خواهد بود.

لازم به ذکر است که اصول و ظرایف و لازمه های بازی گلف به طور اصولی که در بالا مورد تأکید جان مونتاگو قرار گرفته است مورد تأیید یک گلف باز همه دوران یعنی جین سارازن بوده که این بازیکن در کتابش موسوم به اصول بازی گلف به مولفه هایی چون اعتماد به نفس، تصویر ذهنی، تمرکز حواس و غیره اشاره کرده است.

لازم به ذکر است که من با دقت شدن به حرکات و رفتارهای برخی از بیلیدبازان حرفه ای به این یقین رسیده ام که این بازیکنان نیز مثل گلف بازان با استفاده از قدرت ذهنشان توپ را راهی کیسه های میز می کنند و این باور کام درست است چون این اصل باید در همه ورزش ها به طور یکسان عمل کند. در رابطه با تصویر ذهنی روشن هدف محور از نظر گذراندن پدیده واقعی زیر نیز راهگشا میباشد.

روی چپ من که یک طبیعت شناس و طبیعت گرای معروف بود از مورد یک تیرانداز نابغه یاد می کند که با یک تفنگ ۲۲ کالیبری موفق شده است که بیش از ۱۴۵۰۰۰ بار به طور دقیق به سوی خرده چوبهای متحرک تیراندازی کرده و در بسیاری از موارد نیز تیر را به هدف بزند. آقای چپمن اگرچه این مهارت بی نظیر این تیرانداز اعجوبه را به زمان بندی دقیق و نشانه گیری او نسبت داده است با این همه به نظر می رسد که منظور این طبیعت گرا از نشانه گیری دقیق همان داشتن تصویر ذهنی دقیق است.

جان کلام اینکه قدرت تجسم (داشتن تصویر روشن ذهنی) از هدف نه تنها بر بازیهای چون گلف و تنیس حاکم است بلکه این مهارت و قدرت را می توان به همه بازیهای حرفه ای اعم از فوتبال، بسکتبال و غیره تسری داد با این همه نقش آفرینی این مولفه در این بازیها هرگز به معنی نادیده گرفتن تمرین، کسب مهارت، و هنر زمان بندی وغیره نیست.

در همین راستا ذکر یک مورد از کتاب مارکوس باخ موسوم به «آنها مومن هستند» نیز خالی از لطف نبوده و بدون تردید تامل برانگیز است. در این کتاب دکتر باخ از

تجربه بازی بولینگش با یک مرد روحانی به نام دیواین یاد می کند. در این تجربه همه شواهد و نشانه ها حاکی از این بود که پدر دیواین اساساً بویی از بازی بولینگ نبرده است چون نه ظاهر دستش این مسئله را نشان می داد و به شکل و شمایل و حالت گیری این پدر روحانی.

اما همانطور که معروف است که نباید از ظاهر شخص قضاوت کرد، حقیقت این است که حاصل کار پدر روحانی در این بازی مایه بهت و حیرت دکتر باخ شده است چون این پدر با اولین پرتابش چنان همه گویها را نقش بر زمین کرد که به هیچ وجه در تصور دکتر باخ نیز نمی گنجید چه برسد که این حرکت رنگ واقعیت به خود بگیرد. از طرف دیگر عجیب تر از این پرتاب جادویی، چیزی که بیش از همه به حیرت دکتر دامن می زد، واکنش بسیار عادی پدر نسبت به این حرکت بینظیرش بود. تو گویی که با زبان بی زبانی به من شیر فهم می کرد که از دست قادر مطلق (خداوند) هر کاری ساخته است از جمله نقش بر زمین کردن همه گویها.

در همین راستا (قدرت خارق العاده تجسم) مصاحبه ای را با پسر بنیانگذار و موسس نهضت وحدت گرایی بنام فیلمور انجام دادم. تا نظر او را در باره کارآیی آموزه های این جنبش آسمانی جويا شوم که فیلمور در پاسخ به دکتر باخ گفته است که قدرت جادویی این آموزه ها و اعتقاد در هر مقوله ای معجزه آفرین است.

همانطور که ملاحظه می شود من در صفحات اخیر کارآیی قدرت تمرکز و تجسم در ورزشهایی چون گلف، بولینگ و غیره را از نظر خوانندگان گذراندم و از آنجا که همه خوانندگان ورزشکار نیستند بدین علت جهت اثبات این قدرت به این دسته از خوانندگان پیشنهاد می کنم که آزمایش ساده زیر را انجام دهند.

برای انجام این آزمایش تعدادی سنگریزه جمع کرده و سپس درختی را بیابید که قطرش بین ۶ تا ۱۰ اینچ (هر اینچ ۲,۵ سانتی متر است) باشد. پس از فراهم شدن مقدمات فوق در فاصله ۲۵ تا ۳۰ پایی از درخت قرار گرفته و شروع به زدن سنگریزه به تنه درخت کنید.

واقعیت این است که اگر این آزمایش را به طور عادی انجام دهید اطمینان دارم که بسیاری از پرتاب های شما به هدف اصابت نمی کند. اما اگر در ذهنتان مصمم به زدن خال هدف شده و در عین حال بر این باور باشید که در راستای تحقق این هدف، درخت جهت نزدیکتر کردن فاصله به شما نزدیک می شود در آن صورت پرتاب های دقیق تری را نسبت به قبل تجربه کرده و بدین وسیله در عمل به قدرت تجسم ایمان می آورید.

در این راستا اظهارات و اعترافات یکی از آشنایانم بهتر کار کرد قدرت ذهن را برای خواننده روشن می کند. داستان از این قرار است که اگرچه در ابتدای جنگ بنزین کوپنی شده بود. با این همه استفاده از سهمیه دیگران هنوز جرم تلقی نمی شد و از آنجا که این آشنایم جهت شکار مرغابی در فصل پائیز چاره ای جز استفاده از ماشینش جهت رفتن به این مکان را نداشت و چون کوپن شخصی او این مقصودش را برآورده نمی کرد بدین علت این مرد در آستانه چشم پوشیدن از رفتن به شکار گاه قرار گرفته بود. اما چون شدیداً به شکار علاقه داشت سرانجام تصمیم می گیرد که با استفاده از راهکار قدرت ذهن شانسش را امتحان کند بدین شکل که این فرد هر باری که نیاز به

کوپن دیگران داشت این خواسته را به ذهنش تزریق کرده و عجیب اینکه همکاران او به میل خودشان این بنزین را در اختیارش می گذاشتند.

جان کلام اینکه قدرت تجسم (جان بخشیدن ذهنی و پیش دستانه به هدف) نه تنها در ثروت اندوزی، کسب مقام در میادین ورزشی و همه اهداف و آرزوهای ریز و درشت فرد نقش آفرین است بلکه در هنر آشپزی نیز ابراز وجود می کند بدین معنی که یک آشپز برخوردار از اعتماد به نفس در قیاس با یک آشپز بزدل به مراتب غذاهای لذیذتری را آماده می کند. پس جهت تسخیر سعادت فراگیر از این ابزار زندگی بخش غافل نشوید.



جادوی باور

کلود میرون بزیستول



چگونگی استفاده از قدرت جادویی باور

قدرت تصویرسازی ذهنی

چگونه افکارتمان را منعکس سازید؟

باور آرزوها و اهداف را برآورده می کند

قدرت خود القایی و تلقین به نفس

قدرت ذهن ناخودآگاه

و...

موفقیت
SUCCESS

i-Success.ir

جادوی باور

قدرت جادویی باور

The Magin Of Beliveing

تهیه شده توسط سایت آی موفقیت
i-Success.ir

اثری از :

کلود مایرون بریستول

(Claude Bristol)

فصل پنجم

هنر تصویرسازی ذهنی



هنر تصویرسازی ذهنی

زمانی که من در شرکت سرمایه گذاری شاغل بودم فروشنده جوانی بنام باب به دفترم آمد و از من طریقه نزدیک شدن و گرفتن سفارش از آقای اسمیت را جویا شد.

آقای اسمیت مرد میلیونری بود که اکثر فروشندگان از وی می ترسیدند چون اولاً از ظاهر یغور و خشن و ترسناکی برخوردار بود و در ثانی در بین فروشندگان و سفارش گیران به تندخویی و خشم نمایی معروف بود. از ظاهر اسمیت می توان به چاقی، موی سر انبوه و ابروان پاچه بزی اشاره کرد. به هر شکل باب بر این باور بود که اگر در سطح او با وی ارتباط برقرار کند بدین وسیله به هدفش رسیده است. چون او از رفتارهای محترمانه خوشش می آید.

در ابتدا در برابر این درخواست باب قدری گیج شدم اما به سرعت متوجه مسئله شده و آن این بود که باب از تصویر ذهنی خودساخته اش از آقای اسمیت می ترسید و جهت رهایی از این ترس بی اساس نیز می بایست این تصویر را از ذهنش پاک کند. بدین منظور به باب گفتم که خوب می داند که این مرد میلیونر هرگز او را به باد کتک نمی گیرد. همینطور به باب گفتم که آیا مجسم کردن این صاحب کار به شکل مردی

که در ساحل مایو به تن کرده است برایش ترسناک است ولو اینکه بدن پرپشم و پيله ای داشته باشد؟ پاسخ باب به این پرسش منفی بوده و چون در این تصویرسازی به بدن پشمالو اشاره کرده بودم این هیکل فوراً ذهنم را متوجه یک خرس پشمالوی دلکی کرد که یک کلاه فینه ویا یک کلاه بوقی به سر دارد. خوب می دانی که این خرس بشدت خرخر می کند اما دندانی برای گاز گرفتن ندارد.

درسته...

بسیار خوب جهت رهایی از ترس مرتبط با این میلیونر ترسناک فقط کافی است که مرد را به سان خرس بی دندانی در پیش چشمت مجسم کنی و بدین وسیله یکبار برای همیشه از شر این ترس رهایی یابی باب با شنیدن این راه حل نه تنها شلیک خنده را سر داد بلکه آشکارا با اعتماد به نفس بالا راهی انجام این مأموریت شد که پس از چند روز کاشف به عمل آمد که باب موفق به فروش اوراق بهادار به ارزش بیست هزار دلار به این تاجر بدقلق شده است. لازم به ذکر است که این نوع تصویرسازی تنها منحصر به این مورد نشده بلکه باب با این راهکار به برخی از صاحب کاران دیگر نیز اوراق و اسناد تجاری فروخته است.

پس از چند تجربه موفق فروش باب دوباره به دفترم آمد اما این بار دیگر به دنبال راهکار رام سازی سرمایه داران بدقلق نبود بلکه یکی از تجارب موفقش را برایم نقل کرده و آن این بود که باب از مدتها پیش در صدد فروش اقلامی به یک مغازه دار پیر بوده است اما هر باری که از کنار این پیرمرد پولدار رد می شده است او را در حال جوش و خروش و داد زدن یافته است که این رفتار، اعتماد به نفس باب را متزلزل کرده و مانع از نزدیک شدنش به این مغازه دار جوشی می شده است تا اینکه یکبار برای همیشه این فروشنده جوان تصمیم می گیرد که از شر این مشکل رهایی یابد. بدین منظور او دست یاری خواهش را به سوی روش تصویرسازی من دراز کرده و با مجسم کردن این مغازه دار به شکل و شخصیت یک بابانوئل بدین وسیله نه تنها بر ترس اولیه اش غلبه کرده است بلکه با فروش جنس به ارزش پنج هزار دلار به آرزوی دیرینه اش نیز نایل شده است. به علاوه تعریف و تمجید این مغازه دار از شهامت باب هر چه بیشتر به خودباوری و ثروت اندوزی باب افزوده است.

همانطور که این مورد مثالی نشان میدهد بسیاری از فروشندگان و کارجویان جهت طی کردن پله های شغلی و حرفه ای چاره ای جز این ندارند که پیش از هر چیزی به کارفرمایان و مدیران شرکتها وصل شوند اما از آنجا که این کارجویان فریب ظاهر

پرطمطراق و پر زرق و برق این کارفرمایان را می خورند بدین علت دستخوش ترس شده و این ترس نیز در برابر کامیابی حرفه ایشان سنگ اندازی می کند. چون فرد جهت خودشکوفایی چاره ای جز این ندارد که با شاغلین حوزه کاری و اقتصادی مرتبط باشد. به هر شکل از آنجا که این ترس پنداری فرد را از هستی ساقط می کند فرد جهت غلبه بر این مشکل باید از تصاویر ذهنی پیشبرنده استفاده کند. برای مثال از آنجا که این مدیران و کارفرمایان پرطمطراق پیش از هر چیزی یک انسان هستند بدین علت مثل هر انسان معمولی ترسها و ضعفها و کاستی های خاص خود را دارند. بنابراین اگر فرد در جریان نزدیک شدن به این اشخاص به اصطلاح والامقام، ذهن خود را متوجه ویژگی هایی از نوع فوق بکند به راحتی به این ترسش غلبه می کند. ضمن آنکه اساسا والامقام های اصیل به مثل طاعون از ویژگیهایی چون خودبینی، خود به رخ کشی و ادا و اصول در آوردن و خود را گرفتن گریزان هستند.

در این رابطه اظهارنظر یک وکیل جوان نیز تامل برانگیز است. داستان از این قرار است که نه تنها این وکیل از یک وکیل سالدار و باتجربه ای می ترسیده است و در چند مورد به علت این ترس در محاکم از او شکست خورده است، بلکه این ترس او به وسیله ترس سایرین از این وکیل مبرز نیز دامن زده می شد اما چون خوشبختانه فرد

مورد بحث ما خوب می دانست که موفقیت رقیبش به علت دانش و بینش حقوقیش نیست، بدین علت تصمیم گرفت که یکبار برای همیشه از این زندان خودساخته رهایی یابد و این هدف نیز تنها از طریق تزریق باورهای چون بسادگی او را شکست خواهم داد و نه تنها از پس این وکیل برمی آیم بلکه بسادگی با همداستانی دو تایی شان نیز غلبه می کنم که این باور ریشه دار در نهایت کارساز واقع شده و این وکیل در مرافعه و مقابله با من شکست سختی را پذیرا شد. بله، با این القائات و خودباوری ساده فرد می تواند در بسیاری از کارزارها سربلند از آب در آید.



اکنون پرسشی که مطرح می شود این است که اساسا مکانیسم عمل تصویر ذهنی و

قدرت تجسم چیست؟

واقعیت این است که فردی که از نقطه A خواهان رسیدن به نقطه B است هرگز نمی تواند این هدفش را با چرخاندن یک عصای جادویی بر فراز سرش در یک چشم برهم زدن محقق سازد. به زبان ساده تر فرد جهت رسیدن به موقعیت B اولاً باید هدف مشخصی داشته باشد و در ثانی این هدف را بر یک طرح مشخص استوار سازد و

بالاخره فرد باید سوخت و نیروی طی کردن این مسیر فاصله A تا B) را تأمین کند و این انگیزه نیز تنها از طریق اشتیاق سرکش حاصل شده و عطش سرکش و عشق سوزان هدف محور نیز تنها با لمس کردن پیشدستانه و پیش از موقع آرزو میسر است لذا فرد جهت رسیدن به مقصود چاره ای جز فراهم کردن این ملزومات ندارد و این ملزومات نیز تنها از طریق تصویر سازی ذهنی (قدرت تجسم) میسر میشود.

از آنجا که مایل بودم که مطالب اولیه کتاب حاضر را به صورت جزوه درآورم بدین علت چند وقت پیش دست نوشته ام را به یک چاپچی دادم تا کتاب را به صورت جزوه درآورد. فردای آن روز این چاپخانه دار نفس نفس زنان خودش را به دفترم رسانده تا مطلب مهمی را با من در میان بگذارد. من با دیدن او در دفترم تعجب کردم. بدین علت از وی پرسیدم که آیا با مشکلی مواجه شده است؟ او این نگرانی ام را رفع کرده و در ادامه گفت که غرض از حضور زودهنگامم در نزد شما این است که مایلم تجربه مهمی را با شما در میان گذاشته و آن اینست که زمانیکه دیشب دست نوشته شما را می خواندم، باید اعتراف کنم که به شدت یکه خورده بودم و هم اینکه این مطالب را مستی مزخرف می انگاشتم تا اینکه مصمم شدم که این راهکار را به طور عملی به مرحله اجرا بگذارم.

بدین منظور زمانی که از چاپخانه راهی ساختمان شما شدم با خود گفتم که اگر در اطراف دفترتان مکانی را جهت پارک کردن بیابم در آن صورت این بدین معنی است که مطالب کتاب شما کاملاً با اساس است. اما زمانی که در حوالی خیابان ششم پشت چراغ ماندم و دورادور به ماشین های پارک شده در طرفین ساختمان شما نگاه می کردم به یکباره به این باور رسیدم که مطالب کتاب شما بی اساس است اما زمانی که از چراغ رد شدم به یکباره متوجه شدم که ماشین پارک شده ای از پارک خارج شده و من می توانم در این جای خالی پارک کنم که این تجربه این باور را در من تقویت کرد که مفهوم تصویر ذهنیتان از قدرتی معجزه آسا برخوردار است.

در پاسخ به این چاچی متعجب گفتم که شاید حق با شما باشد اما به نظر من امتحان یکباره این باور چندان قابل اعتماد نبوده و این تجارب باید مکرر تکرار شود که خوشبختانه این چاچی نه تنها به این قدرت تجسم ایمان آورده است بلکه در ظرف سه سال در آمدش را نیز سه برابر کرده است که دستاورد مادی بزرگی است چون بسیاری از همکارانش در طی این مدت درجا زده اند.

لازم به ذکر است که این تجربه مثبت تنها منحصر به این چاپخانه دار نشده بلکه زمانی که این مورد را با آشنایانم در میان می گذاشتم اکثر این اشخاص نه تنها این

اظهارات را تأیید می کردند بلکه خودشان نیز مدعی بودند که گاهگاهی جهت تجربه کردن این تجربه پیشاپیش متوسل به تصویر سازی ذهنی شده اند. در همین راستا اظهارات یک متخصص تغذیه و مدرس این رشته علمی در یک بیمارستان بزرگ نیز قابل تأمل بوده و آن این است که به معنی واقعی کلمه این مدرس زن از قدرت این مهارت (قدرت تجسم) وحشت می کند چون هر صبح که جهت رفتن به محل کارش با ماشینش از بخش تجاری (بازار شهر) عبور می کند با کمال تعجب مواجه با چراغ سبز میشود. به زبان ساده تر اخیراً در این مسیر حتی یکبار نیز پشت چراغ قرمز متوقف نشده است و این مسئله برای او تبدیل به امری عادی شده است.

در همین راستا تجربه دیگر یک زن موقر و متین نیز به معنی واقعی کلمه درس آموز بوده و آن این است که یک زن موقر و میانه سال چندی پیش به علت نادیده گرفتن چراغ قرمز از چهارراه عبور کرد و این مسئله سبب شد که پلیس جریمه ای را برایش تعیین کرده و او را به نزد یک قاضی بکشاند.

این زن در نزد قاضی اعتراف کرد طبق روال همیشه چراغ می بایست سبز می بود چون هر باری که به چهارراه میرسم به دلم برات می شود که چراغ سبز بوده و همیشه نیز سبز می شده است لذا بدین علت هرگز عمداً از چراغ قرمز عبور نکرده ام. با توجه

به این اعتراف صادقانه قاضی از خلاف رانندگی این زن موقر و راستگو چشم پوشی کرد. لازم به ذکر است که در این مورد مثالی بعدها پلیس اعتراف کرد که این چهار راه چراغ ثابتی نداشته و تنها دارای یک چراغ چشمک زن بوده است با این همه به نظر می رسد که این باور قلبی این زن مبنی بر سبز بودن همیشگی چراغ بوده است که او را از این جریمه نجات داده است.

همینطور مورد گویای زیر نیز مهر تأیید دیگری بر قدرت باور و ذهن است. داستان از این قرار است که این زن قهرمان داستان قرار بود که از این سر آمریکا یعنی واشنگتن به آن سر آمریکا یعنی شهر پاسیفیک کاست با ماشینش سفر کند تا با شوهر به مأموریت رفته اش در این شهر دیدار کند.

واقعیت این بود که چون این زن هرگز در تمام عمرش این مسافت بلند را رانندگی نکرده بود بدین علت هر بار که به فکر این کار خطرناک می افتاد به طور خودکار دستخوش هراس می شد. اما این زن با متمرکز شدن با کارهای پیشتازانه مادر بزرگش در این شهر با کسب قوت قلب بتدریج بر این ترسش چیره شد.

اما مشکل تنها منحصر به مسایل روحی نبوده بلکه لاستیک فرسوده ماشین نیز برای این سفر طولانی مناسب نبود و عوض کردن این لاستیک ها موضوعی بود که تعمیر کار به شدت بر روی آن تأکید داشت چون او بر این باور بود که این لاستیک ها در وسط راه می تر کند. اما از آنجا که این زن هرچه سریعتر می بایست خودش را به شوهرش برساند بدین علت فرصتی برای تعمیر کلی ماشین نداشته و این زن تنها با تکیه بر باور قلبی و خوش بینی مطلقش اقدام به انجام این سفر کرد که خوشبختانه در این کار بزرگ با مشکلی مواجه نشده و خود و ماشینش نیز صحیح و سالم به خانه بازگشتند.

مورد گویای دیگر مربوط به یک شرکت پالایش نفت می شود که این شرکت با سرمایه اولیه یک میلیون دلاری سهامداران شروع به فعالیت کرده و از آنجا که این شرکت در ابتدای کار با رقبای سرسخت و استخوانداری مواجه بود و برخی از این شرکتها آن را در گیر دعوای حقوقی کرده بودند بدین علت این شرکت جهت سرپا ماندن چاره ای جز تجدید ساختار مالی و سازمان شرکت نداشت.

بدین علت از سهامداران زیان کرده خود خواست که برای بار دوم به آینده شرکت امیدوار شده و با خرید سهام تازه مشکلات مالیش را حل کرده و در عین حال در چشم

ذهنشان نیز این آرزو را مجسم کنند که در آینده نزدیک از شیرها و دستگاه تقطیر این پالایشگاه پول فوران خواهد کرد. خوشبختانه با این تصویر ذهنی در نهایت این شرکت به واسطه باورمندی سهامدارانش نه تنها بر روی پایش ایستاد بلکه با تبدیل شدن به بنگاهی سودده در نهایت به قیمت بالایی فروخته شد که حاصل آن سود مورد نظر باورمندان و سهامداران بود.

باری، همانطور که گفته شد مجسم کردن پیشاپیش خواسته و هدف در چشم خیال سبب می شود که قوایی در ناخود آگاهی آزاد شوند که به خط سیر حوادث و اتفاقات جهت تازه ای اعطا کنند و این کار کرد ناخود آگاهی مورد تأیید دکتر شیلر ماتیوز " از دانشگاه شیکاگو می باشد.

در این راستا تجربه یک زن عتیقه فروش خوشنام نیز قابل توجه است:

این داستان واقعی مربوط به یک زن عتیقه فروش موقری میشود که نه تنها در بین اهالی شهرش به خوش نامی و وقار معروف بود بلکه به نظراتش در رابطه با اشیای عتیقه احترام می گذاشتند. لذا بدین علت بود که برخی از زنان دیگر از طریق هم

کناری و هم نشینی و همراهی با این زن برای خود عزت و اعتبار کسب می کردند. بدین معنی که به همراه این زن موقر در مجالس و گردهمایی های زنانه حاضر شده و بدین وسیله احساس بزرگی می کردند.

مدتی بود که یک زن جهت رسیدن به این خواسته اش پاپیج این زن عتیقه فروش شده بود تا با وی به یکی از جلسات زنانه برود اما از آنجا که این زن حال و حوصله حضور در این مجالس خاله زنی را نداشت بدین علت بکرات دعوت این زن را رد می کرد تا اینکه بالاخره به یکباره عتیقه فروش در برابر سماجت زن آشنایش تسلیم شده و به وی قول داد که در روزی خاص به اتفاق او در یک مجلس زنانه حاضر می شود.

همانطور که گفته شد از آنجا که این زن عتیقه شناس داستان مابه هیچ وجه تاب تحمل این جلسات به اصطلاح زنان روشنفکر را نداشت و چون تنها در اثر پيله کردن این زن آشنا با این درخواست موافقت کرده بود. بدین علت پیوسته در دل خودش را سرزنش می کرد که اساسا چرا با این درخواستش موافقت کرده است اما چون دیگر کار از کار

گذشته بود و تیر از کمان خارج شده بود و او چاره ای جز همراهی این زن نداشت و چون این زن فیس و افاده ای یکی از مشتریان اصلی مغازه اش بوده و در عین حال معروف به بدگویی و صفحه گذاشتن بود بدین علت زن مغازه دار به هیچ وجه نمی توانست زیر قولش بزند لذا بدین علت بود که شب هنگام دستش را به دعا بلند می کرد تا به طریقی این برنامه کنسل شود.

به هر شکل از آنجا که این قول بیجایم مثل خوره به جان جسم و روحم افتاده بود بدین علت هر چقدر به زمان مقرر نزدیکتر میشدم به همان نسبت نیز به ذهنم فشار می آوردم که با تراشیدن بهانه ای بالاخره مرا به طریقی از این مخمصه نجات دهد. اما هیچ راه حلی به نظرم نمی رسید که از لازمه باورپذیری برخوردار باشد و چون از بهانه تراشی ناامید میشدم و به زمان مقرر نزدیک میشدم، بدین علت به یکباره تصمیم گرفتم به وی تلفن کرده و عدم حضورم در این جلسه و سخنرانی را به اطلاعش برسانم که در این گیرودار به یکباره این زن مورد اشاره با چهره ای پوزش طلبانه وارد مغازه شده و به اطلاعم رساند که این جلسه به دلایل نامعلومی کنسل شده است که این خبر یکی از بزرگترین خبرهای خوشم در طی چند سال گذشته بوده و من این نتیجه را تنها

ناشی از خواسته و آرزوی قلبی ام می دانم و نه چیزی دیگر و این تجربه به من ثابت کرده است که قدرت فکر معجزه گرتان از اساسی محکم برخوردار است.

مورد گویای دیگر مربوط به یک مدیر یک شرکت دارویی تولید کننده فرآورده ضد تب یونجه می شود که بتازگی در شهر جدید ساکن بوده و برای دفترش نیاز به یک خط تلفن داشت اما از آنجا که در مقطع زمانی پس از جنگ دوم جهانی هر کسی به سادگی نمی توانست دارای یک خط تلفن شود این مرد نیز نمی توانست به این خواسته اش از شرکت مخابرات برسد چون در آن زمان اولویت با پزشکان، مقامات ارشد پلیس، مسئولین آتش نشانی و اشخاصی از این دست بود. به زبان ساده تر، اسم این متقاضی خط تلفن در لیست اولویت داران نبود.

از آنجا که داشتن خط تلفن برای کار این مدیر ضروری بود بدین علت این شخص به مدت دو ماه در شرکت تلفن رفت و آمد کرده تا به این خواسته اش برسد اما چون کاملاً سرخورده شده بود بدین علت از طریق یک آشنای مشترک به من معرفی شده و چون من با رئیس شرکت مخابرات دوست بودم از من خواست که به طریقی با اعمال نفوذ کردن این خط را برایش تهیه کنم که من این درخواستش را رد کرده و در عوض

به وی گفتم که اگر بتواند در لیست برخوردار از اولویت نامنویسی کند در آن صورت زودتر به هدفش می رسد.

او در پاسخ به من گفت که داشتن تلفن برایش کاملاً ضروری است چون تنها مدیری در این شرکت دارویی است که پس از پایان ساعات اداری باید جوابگوی مشتریان باشد.

برای اینکه کمک بیشتری به این مرد کرده باشم از وی پرسیدم که آیا ارتباط زیادی از طریق تلفن با نقاط دور دست برقرار می سازد؟
همینطور از وی پرسیدم که آیا برای خدمات مخابراتی در طی ماه هزینه قابل توجهی می پردازد؟

پاسخ او به این سئوالات مثبت بود. سپس از وی خواستم که به همراه قبض تلفن ماه های اخیر شرکت به نزد مسئول نصب تلفن مراجعه کرده و با خیره شدن به چشمانش با جدیت به وی بگوید که به علت ضرورت کاری فور نیاز به یک خط تلفن دارد تا بدین وسیله به نیاز فوریش پاسخ داده شود. به علاوه به وی یادآور شدم که لازمه

تحقق این هدف پیش از هر چیزی مستلزم این است که در ابتدا ضرورت داشتن تلفن را به خودش القا کند به زبان ساده تر، به داشتن تلفن ایمان داشته باشد. او خیالم را از این بابت کاملاً راحت کرد.

چند روز پس از ارائه این راه حل این مرد جهت توضیح کم و کیف این راهکار دوباره به من مراجعه کرد. از ظاهر این مرد پیدا بود که نه تنها در انجام اینکار موفق شده است بلکه با داستان غریبی مواجه شده است که به واقع شنیدنی است. او درباره این تجربه دلچسب گفت همانطوری که دستور داده بودید من با عزمی جزمتر دوباره به مسئولی مراجعه کردم که برای اولین بار او را در شرکت دیده بودم. این مسئول با دیدن دوباره من کاملاً متعجب شده بود چون همین یک ماه پیش بود که در خواستم را رد کرده بود اما با دیدن صورت حساب ماه های اخیر بالاخره این مسئول نیازم را تأیید کرده و جهت عملی کردن آن قصد تماس گرفتن با رئیس شرکت را داشت که او به علت کاری دیگر در این اثناء با مسئول اول تماس گرفته و او با توضیح دادن موردم برای رئیس شرکت مخابرات بالاخره او را متقاعد کرد که من مستحق قرار گرفتن در لیست اولویتها هستم. و از این نقطه نیز می بایست مستقیماً به مسئول واگذاری خط مراجعه می کردم.

باری، پس از مراجعه به این مسئول نهایی از آنجا که می بایست اولویت کاریم را برایش تشریح کنم درباره کم و کیف کاریم از ابتدا برایش شرح داده و از جمله به وی گفتم که ما در زمینه تولید داروهای ضد حساسیت از جمله تب یونجه فعال هستیم که همین اشاره کافی بود که تلفن در خانه ام نصب شود چون این مسئول واگذاری خط تلفن خود قربانی تب یونجه بوده و از آنجا که مداوای پیشین، او را به مقصودش نرسانده بود بدین علت از من خواست که هرچه سریعتر داروی این عارضه را در اختیارش بگذارم. بله، من قدرت باورتان را بدین گونه در عمل تجربه کرده ام و اکنون خوب می دانم که چگونه باور قلبی سبب واقع شدن اتفاقاتی می شود که در نهایت فرد را به مقصودش می رساند و این تجربه به من ثابت کرده است که نه تنها قدرت باور از اساس برخوردار است بلکه تمسخر یاوه گویان نیز هیچ اهمیتی ندارد.

اکنون پرسشی که مطرح می شود این است که اساسا مکانیسم عمل این قدرت چیست؟ همانطور که گفته شد انسان در نهایت همان چیزی می شود که آنگونه می اندیشد. اما آنچه که درباره کارآیی این مکانیسم میتوان گفت این است که هر چقدر باور فرد عمقی تر باشد به همان نسبت نیز اعتماد به نفس و میزان شایستگی و برخورداری فرد تقویت شده و هر چقدر استحقاق فرد اصیل تر باشد به همان نسبت نیز فرد با قدرت بیشتری

مثل این مورد مثالی خواسته اش را با طرف مقابلش در میان گذاشته و خود مستحق پنداری نیز استدلال و متقاعدسازی فرد را هرچه بیشتر طبیعی جلوه می دهد. ضمن آنکه خود محق پنداری به طور خودکار سبب تقویت لجاجت و سماجت فرد هدفجر می شود. بله، باور راستین از چنین بازتاب های سازنده و مشکل گشایی برخوردار است. برای اینکه بازتاب مثبت و یا منفی فکر، هرچه بیشتر برای خواننده روشن شود. بهتر است که از یک مثال ملموس تر استفاده کرده و این مثال نیز چیزی جز حضور در مطب یک دندانپزشک نیست خوب میدانیم که اکثر مردم از کارهای دندانپزشکی می ترسند و تا سرحد امکان تلاش می کنند که زیر دست یک دندانپزشک قرار نگیرند و این در حالی است که به واقع در این مطب کار ترسناکی انجام نمی شود اما ترس مردم را نمی توان انکار کرد. این موقعیت مثالی به سادگی ثابت می کند که چگونه یک ترس خیالی و بی اساس می تواند سلامت فرد را به خطر بیندازد. حال که با توجه به این واقعیت نمی توانیم منکر پیامدهای منفی این نوع ترس شویم، براین اساس می توانیم استدلال کنیم که فکر مثبت تا چه اندازه می تواند به حال فرد مفید باشد ولو اینکه این خوش بینی خودساخته و خودبافته باشد.

به هر شکل. از آنجا که کودکان در قیاس با بزرگسالان بیشتر از کارهای دندانپزشکی می ترسند، یک دندانپزشک خوش فکر جهت رفع این ترس کودکان در اتاق کارش، اتاق کوچکی درست کرده است که پر از اسباب بازی های جورواجور بوده و بدین طریق در مطب، ترس کودکان را با سرگرم کردنشان با وسایل بازی مهار می کند. لازم به ذکر است که امروزه آرایشگران کودک نیز جهت زدودن ترس از اصلاح، سرشان را در سلمانی با وسایل مختلف گرم می کنند.

همانطور که به کرات به خواننده یاد آور شده ایم این چگونگی فکر و خیال به اصطلاح خشک و خالی است که اسباب خودسازی و یا خود تباه سازی فرد را فراهم می آورد، بدین معنی که افکار متراکم و ریشه دار مثبت سبب کامروایی فرد شده و افکار منفی فرد سبب سیاه روزی و شوربختی فرد می شود و چون ترس مزمن نه تنها بهداشت روحی فرد را مختل می کند بلکه عوارض روحی نیز به طور خودکار فرد را درگیر عوارض جسمی کرده و با این گونه علیل شدن به طور خودکار فلک زده شدن فرد تضمین می شود و این در حالی است که به واقع ترس صرفا ساخته و پرداخته ذهن است.

برای مثال در شرایط جنگی این خیالپردازی صرف است که ترس را بر مردم حاکم می کند. همینطور جهت اثبات خیالی بودن ترس می توان به ترس حاصله از دریافت یک تلگراف و نامه اشاره کرد. واقعیت این است که مردم از باز کردن و خواندن محتوای یک نامه و غیره هراس دارند. علت این مسئله این است که مردم بر این پندارند که نامه ارسالی حاوی خبر ناگواری بوده و این نوع ترس تا مادامی که فرد از محتوای نامه باخبر نشده است مثل بید وجود فرد را لرزانده و فرد تنها پس از آگاهی از محتوای نامه است که بتدریج آرامش پیشین خود را باز می یابد.



از طرف دیگر برای اینکه عملکرد خیال و پندار صرف هرچه بیشتر برای شما روشن شود بهتر است به تجربه ای توجه شود که توسط مارگارت وست در مجله موسوم به این هفته درج شده است توجه شود. از آنجا که در جریان جنگ دوم جهانی زنان نیز در مناطق جنگی حضور داشتند. قهرمان این داستان یعنی خانم وست نیز یکی از این زنان فعال در فعالیت های جنگی بود که از تجربه اش در راه بازگشت به خانه نقل می کند.

از آنجا که در آن زمان به علت شرایط جنگی نیروهای اعزام شده از طریق کشتیهای نفربر جابجا می شدند، خانم وست نیز جهت بازگشت به شهرش از این نوع کشتی استفاده کرده و در یکی از این سفرهایش مجبور می شود که به علت ازدحام مسافر با ۱۷ زن دیگر در یک کابین مستقر شوند. از آنجا که چپیده شدن این همه زن در یک کابین کوچک، بسیار خفقان آور است.

بدین علت زنان همراه خانم وست از وی می خواهند که پنجره های کابین را جهت تصفیه هوا باز کند چون با این هوای خفه خواب از چشمانشان گریزان خواهد بود. اما چون این کشتی در منطقه جنگی واقع شده بود و می بایست قوانین استتار را مراعات کند و چون پنجره باز شده، کشتی را در معرض دید دشمن قرار میداد بدین علت مسافری تنها در هنگام خواب و خاموشی کامل، مجاز به باز کردن پنجره بودند. بالاخره زمان خواب فرارسیده و با خاموش شدن همه چراغ ها خانم وست با باز کردن پنجره ها بدین وسیله اسباب تجربه کردن یک خواب راحت را برای همه زنان هم کابینش فراهم می آورد.

اما زمانی که فردای آن شب از خواب برمی خیزند زنان متوجه می شوند که خانم وست تنها اقدام به گشودن دریچه های درونی کشتی کرده است نه پنجره های بیرونی. به زبان ساده تر در طول شب هوای کابین کماکان خفه و آلوده و گرفته بوده است اما چون زنان بر این پندار بودند که پنجره ها گشوده بوده اند بدین علت خواب راحتی را در هوایی پاک به طور پنداری تجربه کرده اند. همانطور که این مورد واقعی نشان می دهد به واقع فکر و خیال چیزی جز پندار شکل داده شده نیست و هر چقدر این فکر، مثبت و سازنده باشد به همان نسبت نیز فرد کامروایی بیشتری را تجربه می کند.



با قدری دقیق شدن به اطرافمان به سادگی متوجه عملکردهای بیشتر خیال و تصور صرف می شویم. برای مثال در دنیای پزشکی نیز به کرات از این راهکار جهت درمان بیماریهای گوناگون استفاده می شود.

برای مثال برای درمان برخی از امراض روحی و جسمی، پزشکان اقدام به تجویز داروهای کاذب و بی اثر کرده و نکته عجیب در مورد این داروهای کاذب این است که در بسیاری از موارد کارگر می شوند. همینطور برای اینکه کار کرد خیال و پندار

خشک و خالی هرچه بیشتر برای شما روشن شود کافی است که نگاهی گذرا به چگونگی شرطی شدن سگها در برابر غذا که توسط یک محقق روسی بنام پاولف صورت گرفته است بیندازیم تا به سادگی متوجه بازتابهای خیال خشک و خالی شویم. داستان از این قرار است که پاولف در این آزمایش پیش از غذا دادن به سگها زنگی را به صدا در آورده و با شرطی کردن سگها در بلندمدت در برابر این زنگ بدین وسیله با زنگ تنها موفق به جاری کردن بزاق از دهان سگها شده است. به زبان ساده تر، سگ ها تنها با شنیدن صدای زنگ اقدام به ترشح بزاق کرده و این واکنش توسط انسان نیز در برابر یک غذای خوشمزه بروز می کند. به زبان ساده تر، فرد با تصویری ساده دستخوش گرسنگی می شود.

از آنجا که شیرین کاری های حاصله از فکر و خیال، فت و فراوان است. در این رابطه می توان به اشک افتادن چشم به علت پوست کندن و قاچ کردن پیاز به طور بازتابی و پنداری اشاره کرد. بدین معنی که زمانی که فرد از نقطه ای دور فرد دیگری را در حال پوست کندن پیاز مشاهده می کند.

از آنجا که فرد بر این باور است که کندن پوست پیاز اشک به چشم می آورد، به طور خودکار جاری شدن اشک از چشمانش را تجربه می کند، و این در حالی است که این فرد مثالی نه در تیررس بوی پیاز قرار دارد و نه اینکه خودش اینکار را می کند، با این همه تصور صرفش در چشمانش اشک نشانده و این واقعیت در مورد غذاهای مانده و دوباره گرم شده نیز صدق می کند، بدین معنی که بسیاری از مردم بر این پندارند که گرم کردن مجدد غذاهای اضافی و مانده، سبب مسموم شدنشان می باشد. واقعیت این است که این باور از هیچ اساسی برخوردار نبوده و مسموم شدن فرد در این موقعیت عمدتاً ناشی از تجارب ناگوار گذشته شان می باشد بدین معنی که از آنجا که این اشخاص در گذشته به علت سهل انگاری گرفتار مسمومیت شده اند، این ذهنیت در گوشه ای از ذهنشان جا خوش کرده است.

در همین راستا ذکر تجربه شخصی نیز تأمل برانگیز بوده و آن این که من به علت «سفر دوستی ام» در طول عمرم به کرات به وسیله کشتی از عرض اقیانوس آرام و اطلس گذشته ام. اما در طی این سفرهای بیشمار دریایی و آن هم در دل طوفان های سنگین دریایی و غرش امواج دریاها تنها یکبار دستخوش تهوع و دریازدگی شده و آن نیز به علت کمک به یک مسافر در یازده بوده است و علت دور ماندنم از این تجارب

دردناک این بوده است که من از زمان خردسالی به قدرت مسری بودن خودالقایی تلقین به نفس و دگر القایی ایمان داشته و هر باری که با دریاگرفتگی مسافرین کشتی مواجه می شدم جهت دور ماندن از این عارضه اولاً ذهنم را متوجه مسئله دیگری کرده و در ثانی از مسافر بیمار نیز روی برمی گرداندم.

برای اینکه درستی این باور که احساس از قدرت سرایت کنندگی برخوردار است هر چه بیشتر به شما ثابت شود فقط کافی است که در کنار فردی که مشغول سوت زدن است اقدام به مکیدن یک لیموی ترش بکنید تا بدین وسیله به سرعت اینکارش را متوقف کنید و دلیل این مسئله این است که عمل شما سبب به شکل غنچه در آمدن دهان فرد سوت زننده می شود.

برای اینکه قدرت پندار مخاطبینم را در جریان سخنرانی مرتبطه ام به آنها ثابت کنم. در بسیاری از این جلسات آموزشی دو شیشه عطر حاوی عطر گل یاس و عطر گل سرخ را به حاضرین نشان داده و از آنها می خواهم که هر باری که عطر این شیشه ها را در هوا اسپری کرده و فضا را با این بوها عطر آگین می کنم وظیفه شان این است که به درستی عطر پراکنده شده در هوا را تشخیص دهند تا بدین وسیله حس بویایی خود را بیازمایند.

بدین منظور در وسط سخنرانی به یکباره به حاضرین پشت کرده و اقدام به اسپری کردن یکی از این عطرها کرده و سپس از حاضرین می پرسیم که چه نوع عطری به مشام آنها می رسد که اکثر حاضرین به یکی از دو عطر فوق اشاره می کنند و این در حالی است که این شیشه های به اصطلاح حاوی عطر گل یاس و گل سرخ، محتوی چیزی جز آب رنگی و عاری از عطر و بو نیست و زمانی که این واقعیت را به اطلاع حاضرین می رسانم در بسیاری از موارد مواجه با سرخوردگی شدید آنها میشوم.

با نگاهی گذرا به موارد مثالی فوق به سادگی متوجه می شویم که واکنش و باور ناشی از پندار صرف و تجارب گذشته شده، فرد به طور خودکار و غیرارادی در برابر خیالات صرفش دستخوش احساسات و باورهای هم خوان می شود بدین معنی که خیال سازنده در فرد تولید باور سازنده کرده و خیال مخرب در فرد تولید باور منفی می کند و نتیجه کار نیز تابع چگونگی تصور و باور شخص است.

باری، آنچه که تردیدناپذیر است قدرت بیکران و بی مثال قوه تجسم و تصور است و نمونه بارز این ادعاقدرت تجسم غیرعادی اشخاصی چون نویسنده، نقاش، مبتکر، مخترع، کارآفرین، آرشیتکت و غیره است.

با این همه قدرت تجسم با خیالپردازی و رویا بافی فرق می کند. چون خیالپردازی نمی تواند نیروهای پنهان موجود در ناخود آگاهی را آزاد کند. لذا بدین علت است که فرد جهت کامیاب شدن و رسیدن به هدفش باید پیشاپیش خود را در شکل و شمایل موفقیت و وضعیت آینده اش بیابد تا بدین وسیله توان و انگیزه طی کردن این مسیر را کسب کند. به زبان ساده تر، حاصل مجسم سازی حرکت و عمل است. چون بدون عمل هیچ هدفی محقق نمی شود. لذا بدین علت است که نه تنها خیالبافی فرد را به آرزویش نمی رساند بلکه زیان های گسترده ای را نیز به فرد تحمیل می کند.

در این راستا دیدگاه یک پژوهشگر فرانسوی، بنام دکتر امیل کوئه نیز قابل تأمل بوده و آن این است که این صاحب نظر بر این باور است که در صورت تعارض و تقابل قوه تخیل و نیروی اراده، در بسیاری از موارد نیروی تخیل بر قدرت اراده غلبه می کند. او جهت اثبات این ادعایش از هوس مجدد یک فرد سیگاری پس از ترک سیگار اشاره کرده و بر این باور است که علت اصلی گیر افتادن افراد سیگاری در این باتلاق، نقش آفرینی قوه تصورشان است بدین شکل که این اشخاص پس از ترک با تجربه کردن ذهنی تجارب دلچسب (زمانی که سیگار را ترک نکرده بودند) بدین وسیله سبب تضعیف و تسلیم قدرت اراده شان مبنی بر ترک دائمی سیگار می شوند.

در ابتدای قرن نوزدهم یک فیلسوف فرانسوی به نام چارلز فوریه قاطعانه اعلام کرد که جهت و آینده دنیا نه تنها بدست انسان شکل داده می شود بلکه این آرزوهای آدمی است که مسیر جهان را در آینده تعیین می کند. این پیشگویی اگر چه اکنون درست از آب درآمد است اما انسان آن طور که باید و شاید از قوه تصورش جهت رسیدن به رویاهایش استفاده نکرده است

همانطور که فیلسوف فرانسوی به درستی به آن اشاره کرده است این آرزوهای سوزان است که بشر را به قله رفیع کامیابی و سعادت رهنمون می سازد و این نگرش در ابعاد کوچک و شخصی نیز درست است. بدین معنی که فرد باید به منظور نقد کردن داراییهای نامریی و ناملموس ناخود آگاهیش، آرزوهای شیرینش را سوار موتور و محرکه اشتیاق و عشقی سوزان کند.

اما متأسفانه بسیاری از مردم به علت فقدان خودباوری و تزلزل باور، از این قدرت و موهبت ذاتی استفاده نکرده و بدین علت یک عمر در حسرت آرزوهای محقق نشده شان می سوزند و می سازند و این در حالی است که فرد می تواند با معطوف کردن مشتاقانه فکر و آرزویش به طرف هدف بسادگی به کام دل نایل شود.

چون اگر چه مکانیسم محقق شدن هدف آرزو بنیاد برای انسان ناشناخته مانده است و این مسئله بسیاری از مردم را دچار تردید می کند اما نکته مهمی که همواره باید آویزه گوش این دسته از اشخاص فرصت سوز باشد این است که اگر چه انسان از وسایل و طریقه های مختلف، برق تولید کرده و با این نیرو زندگی را برای خود آسان کرده است اما واقعیت این است که انسان هنوز ماهیت الکتریسیته را نمی شناسد و این مثال آشکارا ثابت می کند که عدم شناخت مکانیسم عمل قدرت جذب، هرگز به معنی بی اساس بودن این اصل و قانون همگانی نیست.



از طرف دیگر همان طور که خوب می دانیم از دیگر لازمه های تحقق هدف برخورداری از قدرت تمرکز حواس است که متأسفانه بسیاری از مردم از این ویژگی زندگی بخش محروم هستند زیرا امروزه به علت مشغله های زندگی، تمرکز و ثبات فکری فرد به سادگی مختل می شود. بنابراین فرد جهت خودشکوفایی چاره ای جز این ندارد که این ویژگی را در خود تقویت کند و این مهم نیز از طریق ارتباط عمقی با ناخود آگاهی نصیب شخص می شود.

برای اینکه کار کرد و کارآیی قدرت تمرکز (مداومت در هدف) هرچه بیشتر برای خواننده روشن شود بهتر است که توجه آنها را به واقعیت اتاق کاری کارآفرینان بزرگ، روسای شرکتهای سرمایه داران و اشخاص خودساخته ای از این دست معطوف کنیم. پرسش این است که چرا محیط های کاری این اشخاص موفق آکنده از تصاویر انگیزه بخش چون سرمایه گذاران اولیه شرکت فعلی، موسسین اولیه (پدران سازمان و بنگاه های اقتصادی، مجسمه هایی از بودا، ناپلئون و غیره است.

همینطور چرا بر در و دیوار اتاق های کاری این اشخاص بلند پرواز شعارهایی از نوع زیر به چشم می خورد کار ما انجام ناممکن ها در هر مکان و زمان است. اگر کاری قابل اجرا باشد این تنها ما هستیم که از پس انجامش برمی آئیم.

جهت حرکت هرگز منتظر همدل زده شدن نباش و غیره. بله این شعارها به چه منظوری در این مکان ها تعبیه شده اند؟

پاسخ این است که تصاویر، قاب ها و مجسمه های بزرگان نصب شده در این اتاق ها از سر آگاهی و هوشمندی نصب شده است و فردی که این عکس های بزرگان خودساخته را در اتاقش نصب کرده است هدفش این است که با هر بار نگاه کردن به

این تصاویر و شعارهای حک شده بر در و دیوار بدین وسیله پیوسته محرکات خودالقایی (انگیزه مندی) خود را تحریک کرده تا بدین وسیله به طریقی به قدرت بیکران ناخود آگاهی وصل شده و پیامد آن با تأمین سوخت موتور هدف محورش بدین وسیله در نهایت به آرزوی سرکش و گریز پایش نایل شده و به مقام غبطه برانگیز این نامداران تاریخی نایل شود.

لازم به ذکر است که من در مطب پزشکان نیز عکس های پیشگامان این رشته علمی را رویت کرده ام تا به طور غیر مستقیم حس دانش آموزی اطباء را تحریک کند و این در حالی است که برخی از همین پزشکان قدرت ماورایی ذهن را به تمسخر می گیرند. در اینجا لازم می بینم که این نکته مهم را به خواننده آرزومند این کتاب یادآور شوم که ناخودآگاهی تنها در حالتی وارد معرکه و میدان می شود که تصویر ایده و آرزوی خاص چنان بر روی این صفحه نمایانده شود که شدت، قدرت، فوریت و اولویت این هدف خاص به سادگی اهداف دیگر فرد را تحت الشعاع قرار داده و آنها را به حاشیه بیفکند.

لذا بدین علت است که فرد هم باید این هدف را به طور پیوسته به ناخودآگاهی گوشزد کند و هم اینکه لحظه ای نیز از متمرکز شدن بر روی آن غافل نشود. به زبان

ساده تر، این هدف باید با عشق و اشتیاقی سوزان تعریف و تبیین شود و این نکته ای است که فرد زندگی طلب هرگز نباید از آن غافل شود.

شواهد گویایی حاکی از این است که ادیسون نیز مثل همه دانشمندان علم و عمل به ارزش «تلقین به نفس پیوسته» ایمان داشته است. چون زمانی که در یکصدمین سال تولد این مخترع بزرگ قفل محل کارش باز شد و در میان اشیاء و اوراق مختلف موجود بر روی میز کار این مخترع بزرگ قطعه کاغذی به چشم می خورد که بر روی آن عبارت زیر با خط درشت حک شده بود: در اوج سرخوردگی و ناامیدی هرگز از پیروزی نهایی یک آدم ظاهراً بدبیار (یوحنا ی اسطوره ای) غافل نشو. بله، ادیسون به آموزه هایی از این دست باور داشته است که در طول عمرش صدها وسیله را اختراع کرده است.

به باور من باروری و تحقق اشتیاق سوزان شباهت آشکاری به کاشتن بذره‌های کوچک در خاکی مناسب و مساعد دارد. چون زمانی که دانه در دل این خاک نشانده می شود در یک چشم برهم زدن این دانه جوانه زده و با تولید ساقه و برگ به سرعت جهت دریافت نور خورشید سر از خاک برمی آورد. شواهد نشان میدهد که این بوته ها و ساقه ها جهت دریافت نور خورشید در صورت مواجهه با مانع و سنگ به جای سر

شاخ شدن با این موانع پر قدرت با قدری تلاش بیشتر با طویل کردن شاخ و برگشان بدین وسیله در نهایت با دور زدن این تخته سنگ ها به هدفشان که همانا دریافت نور خورشید است نایل می شود تا با سرعت بخشیدن به فرایند رشدشان بدین وسیله به نقطه تکامل و باردهی نایل شوند. همانطور که این تمثیل روشن نشان میدهد فرد نیز باید به مثل دانه و گیاه و با هرس کردن و پروراندن اهدافش و ایمن نگه داشتن آنها در برابر عوامل مخرب بدین وسیله موجبات رشد و باروری و تحقق شان را فراهم کند.



واقعیت این است که بشر رشد و رفاه و آسایش کنونی خود را مدیون و مرهون رویاها و آرزوهای بشری بوده است چه در صورت فقدان رویا، بشر کماکان در عصر حجر زندگی می کرد. چون آرزو و اشتیاق به آدمی انگیزه بخشیده و آرزوی رهایی از کمبود غذایی و رفع گرسنگی است که انسان را به سوی تولید انبوه غذاها سوق داده و ترس از گرفتار شدن در باتلاق فقر است که فرد را به سوی ثروت اندوزی سوق می دهد. همانطور که این موارد مثالی نشان می دهد این انگیزه است که به وجود انسان معنا و مفهوم می بخشد.

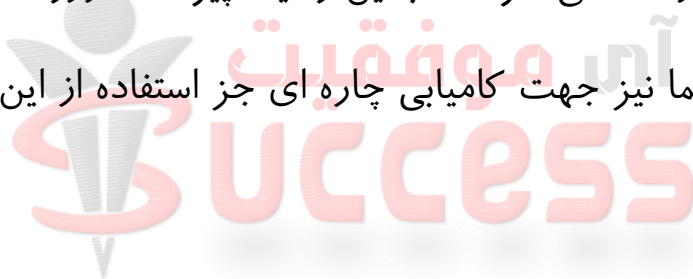
از طرف دیگر خوب می دانیم که در نهایت این اقدام و عمل است که آرزوی فرد را رقم زده و انجام هر عملی مستلزم صرف انرژی لازمه بوده و این انرژی حرکت و تسخیر هدف از طریق آرزویی سرکش که در ناخودآگاهی فرد تعبیه شده حاصل می شود.

اکنون پرسشی که مطرح می شود این است که چگونه می توان در رابطه با هدفی مشخص، التهابات و هیجانات ناخود آگاهی را تحریک کرد؟



پاسخ این است که اولاً فرد باید با جادوی باورش به عملی بودن هدفش ایمان داشته و در ثانی تصویر این هدف را تا سر حد امکان در صفحه نمایش ناخودآگاهی برجسته و پررنگ کند تا بدین وسیله قدرت هدف محور ذهنش را یک کاسه و متمرکز و توفنده سازد. روشن است که جان بخشیدن به این نوع قدرت در گروهی سد کردن راه ورود شک و تردید، افکار دلسرد کننده و ترسهای بی اساس به ناخود آگاهی است.

باری، با توجه به آنچه که درباره مکانیسم عمل ناخودآگاهی گفته شد. از آنجا که این بخش از ذهن به طور ذاتی از ماهیتی احساسی و هیجانی برخوردار است. این ویژگی ناخود آگاهی سبب می شود که با استفاده از راهکارهایی، هیجان‌ات ناخودآگاهی برانگیخته شده و پیامد آن قدرت نهفته اش فعال شود. از سویی دیگر همانطور که گفته شد بسیاری از روسای شرکت ها، مدیران بنگاه های کار آفرینان و به طور کلی فعالین اقتصادی جهت استمرار انگیزه خود متوسل به نصب تصاویر اشخاص موفق اقتصادی به در و دیوار محل کارشان می شوند تا بدین وسیله پیوسته آرزومندی‌شان را به خود تلقین و تزریق کنند شما نیز جهت کامیابی چاره ای جز استفاده از این راهکار ندارید.



بنابراین پیش از هر چیزی در زندگی اهدافتان را باید ارزش گذاری کرده و پیش از هر چیزی اولین اولویت خود را در زندگی محقق سازید تا با کسب اعتماد به نفس بدین وسیله بتدریج سایر اهدافتان را محقق سازید. برای مثال اگر هدفتان یافتن یک کار پردرآمدتر است باید این هدف را بر روی چند تکه مقوای کوچک حک کرده و با حمل کردن پیوسته این کارت و نصب آنها در نقاط قابل دید خانه و محل کار و غیره بدین وسیله پیوسته هدفمندیتان را به خود گوشزد کنید.

واقعیت این است که از آنجا که بسیاری از مردم شناخت درستی از کار کرد ناخود آگاهی ندارند بدین علت برای این راهکار اصالت قائل نبوده و این نگرش سبب می شود که در همه طول عمرشان از این موهبت آسمانی محروم شوند. بنابراین یکی از لازمه های برخورداری از این یاریگری این است که فرد اساساً توجهی به چگونگی کار کرد ناخود آگاهی نکرده و فقط به طور کوی و مکانیکی با اعمال دستورالعمل های لازمه اسباب نقش آفرینی این قدرت را فراهم آورد تا بدین وسیله از ثمرات آن بهره مند شود.

مشروط بر آنکه فرد هدفمند به راه حل های غیر مستقیم این ذهنش توجه کرده و آنها را به مرحله اجرا بگذارد برای مثال در همین مورد مثالی ارائه طریقهای ناخود آگاهی ممکن است به شکل تماس گرفتن با یک دوست فراموش شده و نامه نگاری با یک صاحب کار گذشته، خواندن آگهی روزنامه و غیره ارائه شود که وظیفه فرد این است که بدون ارزیابی عقلانی این راه حل ها، آنها را چشم و گوش بسته اجرایی کند.

نکته دیگر قابل توجه در رابطه با راه حل های جادویی ناخود آگاهی این است که از آنجا که این بخش از ذهن عمدتاً در زمان توقف فعالیت ذهن خود آگاه اقدام به نقش آفرینی می کند بنابراین جهت ثبت و ضبط راه حل های مشکل گشایانه این ذهن همیشه یک قلم و یک دفترچه بر روی میز اتاق خوابتان در دسترس داشته باشید تا بدین وسیله، هر ایده و راه حل حاصله از این ذهن را یادداشت کنید تا در دنیای هوشیاری مورد استفاده قرار گیرد.



در این نقطه از بحث مایلیم نکته مهمی را به خواننده یادآور شوم و آن این است که راهکارهای فعال سازی ناخود آگاهی که در این کتاب مطرح می شود پیش از هر کسی توسط خودم به اجرا گذاشته شده است. در این راستا، ذکر یکی از تجاریم بهتر این ادعایم را ثابت می کند. زمانی که چند سال پیش مسئولیت معاونت شرکت تأمین کننده وجوه را احراز کردم یاد دارم که یکبار از کارمندان این شرکت خواستم که دایره وار بر روی صندلی بنشینند و به آنچه که از آنها می خواهم عمل کنند.

کارمندان بر طبق خواسته من بر روی صندلی نشسته و از آنجا که خیال می کردند که من دوباره قصد موعظه کردنشان را دارم بدین علت پیشاپیش لوازم نت برداری را فراهم کرده بودند، اما برخلاف انتظارشان از آنان خواستم که بدون آنکه آرزوهایشان را به یکدیگر نشان دهند هر کدامشان هدف اصلیشان را بر روی کاغذ ثبت کنند تا بدین وسیله، به این رویای خیالی در آینده ای نزدیک رنگ واقعیت ببخشند در میان این جمع یکی دو کارمند جوان بودند که به طور علنی این راهکار را به باد تمسخر گرفته و به هیچ وجه به آن اعتقاد نداشتند که پس از مواجهه با توپ و تشرم سرانجام مثل بقیه عمل کردند چون به این دو جوان ناباور با خشم شیر فهم کردم که اگر به راهکارها و رویاهایی از این دست باور نداشته باشیم در آن صورت باید جل و پلاس خود را جمع کرده و در خیابانها بخوابیم.

باری، این برخورد من اسباب پوزش کارمندان جوان را فراهم کرده و در عین حال آنها را وادار به توجیه برخوردشان کرده و آن نیز این بوده است که حتی در عالم خیال نیز تصور نمی کنند که روزی ماشین دلخواهشان را داشته باشند. به هر شکل، از آنجا که

کارمندانم هر کدام رویاهای خاص خود را داشتند در طی چند سال پس از مشخص و ثبت کردن آرزویشان اکثرشان به آرزوهایشان از جمله این جوانان ناباور رسیده بودند و این واقعیت بار دیگر ثابت می کند که چگونه پروراندن آرزو در ذهن و بارور کردنش در نهایت زمینه های تحقق آنرا فراهم می کند.

در اینجا در رابطه با تحقق رویاهای شخصی باید به نکته بسیار مهمی توجه کرده و آن این است که فرد هرگز نباید آرزو و رویایش را در زندگی در نزد دیگران افشا کند چون علنی شدن آرزو سبب می شود که فرد در رسیدن به هدفش ناکام شود و این مسئله دلایل چندی دارد که از جمله میتوان به ارتعاشات فکری منفی که از بخل و تنگ چشمی نشأت می گیرد اشاره کرد. همینطور علنی شدن آرزو سبب می شود که نیروهای هدف محورانه فرد پراکنده و گسیخته شود و بدین طریق فرد ارتباط و اتصالش را با این قدرت بیکران از دست بدهد.

پس تا سر حد امکان از آشکار کردن رویای خود خودداری کنید چون کمترین بازتاب اینکار این است که از آنجا که این کار می تواند فرد را در رابطه با هدفش مضطرب کند و اضطراب نیز خودباوری فرد را تضعیف می کند این مسئله سبب می شود که فرد نتواند به هدفش برسد و چون دیگران نیز از شکست فرد آگاه هستند این مسئله سبب می شود که به علت فقدان اعتماد به نفس فرد در تلاشهای بعدیش نیز شکست بخورد و من دوستان بسیاری دارم که از این بابت خود را سرزنش کرده اند.

از طرف دیگر با توجه به آنچه که در این کتاب درباره ماهیت ناخودآگاهی گفته شده است اکنون خوب می دانیم که یکی از ویژگی های ناخود آگاهی، دهان بینی و تلقین پذیری این بخش از ذهن است. لذا بدین علت است که جهت نقش دادن به این ذهن در ابتدا باید ذهن عقلانی و خردورز و ذهن متاخر خاموش شود لذا براساس این ویژگی است که شعبده بازان از کلمات نامفهومی چون «اجی مجی لاترجی» استفاده کرده و راهبان و مومنان به آئین های آسمانی مختلف بکرات اوراد و اذکار خاصی را به طور طوطی وار پیوسته در زیر لب زمزمه کرده و بدین وسیله به قدرت برتر متصل شده و به آن ایمان می آورند، بله راز کار آمدی این ورد زبان های ویژه در تکرار مداومشان

نهفته است و علت این مسئله این است که ناخود آگاهی از ویژگی احساسی برخوردار بوده و این تأکیدات پیوسته آن را به حرکت در می آورد.

پس برای اینکه بر باورهایی چون بدبختی، ضعیف بودن، گوشه گیری و مسایلی از این دست غلبه کنید فقط کافی است که احساسات و ویژگیهایی چون خوشبخت بودن، قوی بودن، دوستان فراوان داشتن و غیره را در زیر لب پیوسته زمزمه کنید تا این باورهای مثبت در ذهن تان جایگیر شود. لذا براساس این کار کرد و واکنش ذهن است که امروزه روانشناسان جهت غلبه بر بسیاری از عوارض روانی از دردمندان می خواهند که مثبت اندیشی را جایگزین بدبینی و منفی بافی کنند. بله، تنها از طریق تکرار هدف است که هدف در ناخود آگاهی نقش بسته و همین حک شدن صرف کفایت می کند که ناخود آگاهی به کمک قدرت جادویی اش، لوازم تحقق خواسته های فرد را فراهم کند. چون ناخود آگاهی تنها در صورت شیر فهم شدن، فعل و انفعالات هدف محورانه را موجب می شود. پس جهت شیرفهم کردن ناخود آگاهی، پیوسته خواسته هایتان را به آن دیکته کنید.

از طرف دیگر خوب می دانیم که در نهایت انسان همان چیزی می شود که آنگونه می اندیشد. بدین معنی که افکار منفی بازتاب های هم خوان و مشابه خود را تولید کرده و عکس این مسئله نیز صادق است و از آنجایی که فرد در مقطع سنی خردسالی به علت عدم رشد هوش متأخر عمدتاً دهان بین و تأثیر پذیر است و چون باورها نیز از خاصیت سرایت کنندگی برخوردار است بنابراین ذهن آدمی می تواند مخزن افکار منفی بوده و از آنجا که ذهن آدمی گنجایش و ظرفیت محدودی دارد بنابراین ذهن یا جای باورهای سازنده است یا جای باورهای مخرب و چون ناخود آگاهی عمدتاً ارتعاشات ایده قوی و سرکش را دریافت می کند، بدین علت فرد باید از طریق تزریق پیوسته این تلقینات سازنده این ارتعاشات را به ذهن برساند و این تلقینات مثبت و خودباورانه هر چقدر قویتر و انبوه تر باشد به همان نسبت نیز از ورود افکار دلسرد کننده به ذهن جلوگیری می کند.

چون همانطور که گفته شد، فکر و احساس مسری بوده و فرد همیشه در معرض افکار مخرب دیگران است.

واقعیت این است که در برخی از مواقع به علت کارکرد دگر القایی (تلقینات دیگران) فرد ناخواسته قربانی تزریقات ذهنی مخرب دیگران می شود و این تیرهای مسموم

معمولا اشخاص بی هدف را آماج تیرهای زهرآگین خود قرار می دهند. لذا بدین علت است که از دیرباز تاکنون اندیشمندان به مردم توصیه کرده اند که جهت حفظ ایمنی خود در برابر این تلقینات تا سر حد امکان فکر خود را با هدف و تلاش سازنده ای مشغول کنند. ، در همین راستا فریید پدر علم روانکاوی بر این باور است که تنها دو عامل، سعادت و خوشبختی انسان را تضمین کرده و این دو لازمه خوشبختی چیزی جز عشق ورزیدن و قادر به انجام کار بودن نیست و این دو لازمه خوشبختی مورد اشاره پدر علم روانکاوی دقیقا همان چیزی است که جادوی باور بر آن استوار است چون این اشتیاق سرکش است که در فرد تولید نیرو کرده و این توان کافی است که منجر به اقدامات ارزو محور می شود. لذا جهت مصون ماندن در برابر القائات مخرب دیگران پیوسته اسباب اشتغال سازنده ذهن را فراهم آورید تا بدین وسیله همه قوایتان متوجه هدف شود.

در رابطه با قدرت مخرب خاطرات و ذهنیات منفی تأمل کردن درباره مورد مثالی زیر عبرت آموز است. داستان از این قرار است که یک زن و شوهر پیر تنها پسرشان را در جنگ نرماندی از دست داده و برای اینکه خاطره این پسر متوفی را برای همیشه

در ذهنشان زنده نگه دارند، بدین علت برای مدتی طولانی اتاق حاوی اشیاء و لوازم این پسر در گذشته را در اتاقش دست نخورده باقی گذاشته و هر یکشنبه جهت ادای احترام به روح این فرد در اتاقش را گشوده و با خیره شدن و لمس کردن اشیای پسر متوفایشان بدین وسیله خاطرات مشترکشان را در ذهن شان مرور می کردند که این رفتار آئینی شان در نهایت مرگ زود هنگام این زوج سالمند را رقم زد و این مورد گویا آشکارا نشان میدهد که چرا گذشته گرایي و متوقف شدن در گذشته می تواند برای پویایی جسمی و روحی فرد مخرب باشد و حتی روانشناسان، آینده گرایی فرد را نیز نکوهش می کنند.



به زبان ساده تر، فرد جهت بالندگی بیشتر باید تنها در زمان حال زندگی کند و بر گذشته خط بطلان بکشد.

در این رابطه دیدگاه نویسندۀ برجسته ای بنام ادگار آلن پو نیز قابل توجه بوده و این دیدگاه در اثری تحت عنوان «به گور سپرده شدن پیش از موقع» با مضمون زیر درج شده است:

لحظات و مقاطعی در فرایند زندگی آدمی در جلوی چشمان فرد پدیدار می شود که این مقاطع حتی در حضور چشمان بینای آدمی نماد و سمبل مطلق انسانیت و انسان بودن محزون و ماتم زده می شود که بدین واسطه کاملاً یک جهنم واقعی را در برابر چشمان انسان می گشاید. از آنجا که هیچ کس تاب تحمل این هراس افکن های منحوس و مشئوم را ندارد بدین علت عقل سلیم حکم می کند که فرد به طور ارادی چشمش را بر روی این ابرهای سیاه و ظلمانی ببندد، چه در غیر این صورت زندگیش تباه خواهد شد.



باری، با توجه به آنچه که درباره مکانیسم عمل ناخودآگاهی و چگونگی تلقین پذیری ذهن گفته شد اکنون خوب می دانید که جهت فرستادن ارتعاش فکری قوی به سوی ناخودآگاهی هم باید ذهن تان را بر روی هدف متمرکز کنید و هم اینکه از ورود افکار دلسرد کننده به ذهن تان جلوگیری کنید. برای مثال اگر خواهان خریدن خانه ای خاص هستید باید پیوسته با خود بگویید که بالاخره این کار را خواهید کرد.

دیل کارنگی نویسنده کتاب جاودانه **آئین دوست یابی** در این اثرش از شعبده باز ثروتمندی یاد می کند که موفقیت او تنها در گروهی یک راز بوده و این راز نیز چیزی جز عاشق تماشایی بودنش نبوده است.

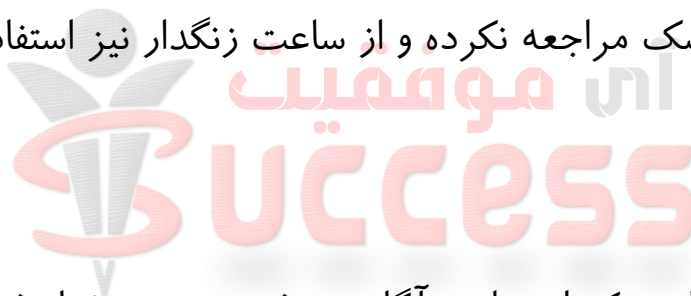
بدین معنی که تورستن پیش از اجرای شعبده بازی برای حاضرین پیوسته این باور را که عاشق مردم بوده و بدین علت مصمم است که با ارائه همه هنر و شگردش بدین وسیله اسباب انبساط خاطر بینندگان را فراهم آورد بر روی سن نمایش ظاهر شده و این باور قلبی در طی مدت کوتاهی برای وی دو میلیون دلار به ارمغان آورده است و این در حالی بوده است که سایر همکارانش همیشه گرفتار تنگناهای مادی بوده اند.

از طرف دیگر اعترافات یک پیرمرد ۷۸ ساله که در این نقطه از عمرش تنها ۶۰ دلار داشت و در اوج افلاس مادی دست یاری خواهش را به سوی قدرت رویاساز ناخود آگاهی دراز کرده بود نیز قابل تأمل بوده و می تواند مشوقی برای خواننده این کتاب باشد. اظهارات این پیرمرد به قرار زیر است:

من چنان با ذهن نیمه هوشیارم صحبت می کنم که گویی با مستخدم صحبت می کنم و از آنجا که به توانایی این خدمتکارم ایمان دارم، بدین علت در جریان صادر کردن

این دستورات هرگز دستخوش تردید و ذهن مشغولی نشده و با این شرایط روحی از وی می‌خواهم که دستوراتم را بدون کمی و کاستی به مرحله اجرا بگذارد.

برای مثال زمانی که در گیر دل پیچه میشوم آمرانه و قاطعانه به وی دستور میدهم که دست از بازی در آوردن بردارد. همینطور زمانی که می‌خواهم رأس ساعت پنج صبح از خواب بیدار شوم از او می‌خواهم که مرا به طور خودکار رأس این ساعت بیدار کند و چون ذهن ناخودآگاهم هرگز در طی این سالها مرا مأیوس نکرده است بدین علت به سادگی به پزشک مراجعه نکرده و از ساعت زنگدار نیز استفاده نکرده‌ام.



از طرف دیگر بر این باورم که این ناخودآگاهی و ذهن نیمه هوشیار فرد است که طول عمرش را تعیین می‌کند. برای مثال از آنجا که در بلنمدت به طریقه‌های مختلف به فرد شیر فهم می‌شود که حداکثر ۶۰ سال عمر می‌کند این القای بیرونی و دهان بینی (تأثر پذیری) ناخودآگاهی سبب می‌شود که اکثر مردم در حوالی این سن و سال راهی دیار باقی شوند اما چون من مرگ زودهنگام را دوست ندارم بدین علت پیوسته به ناخودآگاهی ام شیر فهم کرده‌ام که من مایلم که در کهن سالی بمیرم لذا بدین علت

است که هنوز هم در سن ۷۸ سالگی احساس جوانی کرده و مثل آدمهای ۵۰ ساله رفتار می‌کنم. و من همه این دستاوردهایم را به ویژه در این سال‌های پایانی عمرم مدیون تلقین پذیری مثبت و حرف شنوی و اطاعت ناخود آگاهیم هستم.

همانطور که مورد مثالی بالا نشان میدهد فرد می‌تواند با رام کردن این قدرت بسادگی بر طول عمرش بیفزاید و این واقعیت نشان میدهد که تا چه اندازه دگرگایی منفی می‌تواند برای پویایی و شادکامی فرد مخرب باشد.

اکنون ممکن است این پرسش برای خواننده مطرح شود که اساساً چرا ناخودآگاهی جهت شیر فهم شدن نیاز به تکرار فرامین و خواسته‌ها دارد؟ پاسخ این است که اساساً نبض حیات و جهان بر تکرار استوار است. برای مثال این صدای چاف چاف لوکوموتیو است که قطار را از این سر کشور به آن سر کشور می‌برد.

همینطور به واسطه این انفجارات مکرر است که سیستم احتراق داخلی موتور فعال شده و به کارش ادامه داده و این قانون در مورد کوبش پیوسته امواج بر روی پره‌های

توربین نیز صدق می کند. و صدای تق تق چکش نیز میخ را در دیوار جای می دهد. همانطور که موارد مثالی ملموس فوق نشان می دهد از طریق تکرار عمل و تداوم کوشش است که در نهایت هدف محقق شده و این قانون در مورد تلقین و باورپذیری ناخودآگاهی نیز صدق می کند بدین را دارند معنی که ذهن خود آگاه باید جهت تحریک و فعال کردن ناخودآگاهی پیوسته خواسته های معقولش را زیر گوشش زمزمه کند تا ارتعاشات ایده به این بخش از ذهن برسد.

واقعیت این است که اگرچه هر فرد معمولی می تواند کارآیی تلقینات مکرر اعم از مثبت و منفی را در اثر مداومت تجربه کند. اما پروفیسور مینستر برگ روانشناس برجسته دانشگاه هاروارد بر این باور است که راز این کارآمدی در هماهنگی و هم خوانی القائات با نگرش ذهنی، نهفته است.

نکته مهمی که همواره باید مورد توجه ناخودآگاهی باوران باشد این است که شناخت کارآیی این ذهن به هیچ وجه تازگی نداشته و از گذشته های دور تاکنون اندیشمندان

و فلاسفه کارآیی آنها به رسمیت شناخته و این باور تنها منحصر به افراد اهل نظر نبوده بلکه مادران نیز جهت تسریع کردن فرایند رشد جسمی و روانی نوزادان و فرزندانشان برای اینکه ناخودآگاهی این بچه ها را تحت تأثیر قرار دهند زمانی که کودک در خوابی عمیق فرو می رود باورهای مثبتی چون امیدوارم سالم و تندرست بوده و تبدیل به آدمی بزرگ در آینده شوی را به گوش فرزندانشان زمزمه می کنند. در همین راستا در مقطع زمانی پیش از جنگ جهانی دوم در فرانسه برخی از مراکز با دریافت مقداری پول از طریق صفحات گرامافون باورهای سازنده را در ذهن داوطلبان جایگیر می ساختند.



از نمونه های گویای تاریخی دیگر می توان از ویرانی و انهدام شهر بندری و قدیمی کارتاز شاهد آورد. این مورد تاریخی به خوبی کار کرد و کارساز بودن «تلقین مکرر» را به اثبات می رساند.

از آنجا که کاتو عضو مجلس سنای روم باستان بوده و در عین حال سیاستمداری با نفوذ بود چون این رجل سیاسی بر این باور راستین بود که شهر کارتاژ و روم هرگز نمی توانند همزیستی مسالمت آمیزی داشته باشند بنابراین جهت بقا و حیات روم باید شهر بندری کارتاژ منهدم شود که این باور بتدریج در جریان خواب در بین شهروندان رومی فراگیر شده به طوری که همه مردم انهدام کارتاژ را فریاد می زدند که حاصل این فریاد نیز تخریب کامل این بندر باستانی بود.

همانطور که پیشتر گفته شد کارسازی و کارآیی تنها منحصر به تلقینات مثبت نشده بلکه آدمی درست به مثل ناخود آگاهی از ماهیت تاثیر پذیری برخوردار است بدین معنی که در صورت ناخودباوری به سادگی تحت تأثیر تیرهای فکری مسموم و دلسرد کننده دیگران قرار می گیرد در این رابطه می توان از سرخوردگی یک فروشنده ناموفق مثال آورد.

این فروشنده مثالی زمانی که جهت فروش اقلامش به یک خریدار نزدیک می شود از آنجا که خریدار همیشه به دنبال خرید ارزاتر است بدین علت این خریدار مثالی

پیوسته از تنگدستی مردم، تاریک بودن دورنمای اقتصادی و نفس گیر بودن رقابت و غیره صحبت می کند، تا بدین وسیله اعتماد به نفس فروشنده را متزلزل کند.

روشن است که رها شدن پیوسته این تیرهای زهرآگین، خوش بینی یک فروشنده آهنین اراده را متزلزل می کند چه برسد به یک فروشنده معمولی. لذا براساس این واقعیت است که تلقینات منفی نیز می تواند زندگی فرد را تباه کند، روشن است که دور ماندن از این تیرهای زهرآگین در گروهی این است که فرد پیوسته به لازمه های خوشبینیش دامن بزند.

به کرات در این کتاب این اصل مسلم را به خواننده یادآور شده ایم که احساسات، باورها و رفتارهای آدمی از خاصیت سرایت کنندگی برخوردار است لذا بدین علت است که بر این باوریم که مردم به صورت گروهی و فراگیر به خواب رفته و هیپنوتیسم می شوند و این نوع هیپنوتیسم سبب می شود که مردم تبدیل به گلهای گوسفند شوند

که با پریدن یک گوسفند از روی جوی، سایرین نیز کورکورانه از رفتار این گوسفند پیشرو و سرگله تقلید کنند.

و علت این نوع محافظه کاری و هم رنگی گرایی مردم در این است که فرد در بلندمدت در برابر افکار و رفتاری خاص شرطی شده است. همینطور انسان به طور ذاتی از نوگرایی و مبادرت ورزی می ترسد. به زبان ساده تر، انسان تمایلی به خروج از حوزه امنش ندارد و این در حالی است که خودشکوفایی و خودباورسازی در گروهی نوگرایی و خروج از ناحیه ایمن است و خود ابرازگری نیاز به خطر پذیری داشته و این خطر نیز در ناشناخته ها وجود دارد. به زبان ساده تر، فرد جهت تسخیر مواهب زندگی چاره ای جز عمل گرایی و پشت کردن به یک مشت باورهای تکراری ندارد. بله، جادوگری باور تنها از طریق اقدام و عمل هدف محور میسر می شود.

لازم به ذکر است که اگرچه برخی از آموزگاران و مرشدین آئین های ماورایی و معنوی و قدرت برتر باوران و آسمان گرایان بر این باورند که فرد می تواند با پروراندن قدرت تمرکز و تجسمش بدین وسیله در هر نقطه ای که نشسته است خواسته های مادیش

را محقق سازد و هیچ نیازی به جان کندن و سگ دویی ندارد و اگر چه این معجزات در طول تاریخ بشر واقع شده و اسنادش موجود است.

با این همه این نوع کامیابی مقصود و محتوای کتاب حاضر نبوده بلکه زمانی که در این کتاب سخن از بهره گیری از این اهرم و فرمول به میان می آید مقصود به مرحله اجرا گذاشتن تک تک راهنمایی های ناخودآگاهی است. روشن است که این مسئله نیاز به کوشش، پشتکار، مداومت و اشتیاق نمایی دارد.



چند سال پیش کتابی را درباره زندگی نامه پرزیدنت فرانکلین روزولت می خواندم که یک نکته مهم این کتاب کاملا همخوان با مفهوم جادوی باور بوده و آن این است که این رئیس جمهور فلج متوفا در طول حیاتش نه تنها به قدرت ناخودآگاهی ایمان داشته است بلکه از طریق تزریقات و تلقینات مکرر، پیوسته این قدرت بالقوه را فعال می ساخته است.

همینطور براساس آنچه که از زبان نزدیکان پرزیدنت بیان شده است نقل است که روزولت به شدت آینده گرا بوده و به هیچ وجه در گذشته متوقف نمی شده است.

باری، غرض از این اشاره این است که همانطوری که خوب می دانید فرانکلین روزولت مبتلا به عارضه فلج اطفال بوده و این عارضه او را ویلچرنشین ساخته بود. در سال ۱۹۴۷ یکی از دوستان رئیس جمهور و خبرنگار خبرگزاری آسوشیتدپرس بنام آقای سیم سن از مهمانی ای یاد می کند که پنج روز پس از مفلوج شدن پرزیدنت برگزار شد.

در این مهمانی همه مقامات کشوری و دوستان پرزیدنت حضور داشته و برای اینکه حس بهبودی او را تحریک کنند بدین علت یک عصا را به شکل اسمبلیک به وی هدیه دادند که در این مهمانی پرزیدنت به حاضرین قول داد که به زودی به تنهایی با این عصا راه خواهد رفت.

نکته دیگر مرتبط با این بیماری فلج اطفال این است که پرزیدنت در نامه نگاری با پزشک معالجش این مطلب را به کرات به وی یادآور شده است که اگرچه در درمان این بیماری ماساژ درمانی، گرفتن حمام آفتاب و انجام ورزشهای سبک مهم است اما مهمترین عامل بهبودی باور و ایمان قلبی بیمار مبنی بر مغلوب کردن این بیماری است و این اعتقاد پرزیدنت مهر تایید دیگری بر روی جادوی باور است.



جادوی باور

کلود میرون بزیستول



چگونگی استفاده از قدرت جادویی باور

قدرت تصویرسازی ذهنی

چگونه افکارتمان را منعکس سازید؟

باور آرزوها و اهداف را برآورده می کند

قدرت خود القایی و تلقین به نفس

قدرت ذهن ناخودآگاه

و...

موفقیت
SUCCESS

i-Success.ir

جادوی باور

قدرت جادویی باور

The Magin Of Beliveing

تهیه شده توسط سایت آی موفقیت
i-Success.ir

اثری از :

کلود مایرون بریستول

(Claude Bristol)

فصل ششم

فعال ساختن قدرت ناخود آگاهی با تکنیک آینه ای



فعال ساختن قدرت ناخود آگاهی با تکنیک آینه ای

زمانی که سخن از کامیابی در این کتاب به میان می آید منظور اصلی ام دستیابی به ثروت و امکانات مادی است، چون امروزه بسیاری از مردم در گیر مشکلات پولی بوده و پول کافی نیز از پس رفع مشکلات مرتبطه برمی آید. بنابراین فرد از قدرت ناخود آگاهی باید در راستای ثروت اندوزی استفاده کند. حقیقت این است که اگر چه مواردی وجود داشته است که فرد تنها با متمرکز کردن قوای ذهنیش به اسکناس های هزار دلاری دست یافته است با این همه به نظر من در صورتی که هدف جویی (قدرت ذهن) با اقدام پرشورتر ترکیب شود با این شیوه بهتر می توان به پول دست یافت چون اکثریت ثروتمندان بدین طریق پول انباشته اند.

لازم به ذکر است که اندوختن ثروت نیز مثل همه خواسته ها و اهداف رویایی، محقق می شود. بدین شکل که فرد ثروت خواه در ابتدا باید مقدار پول مورد نظرش را در پیش چشمانش مجسم کرده و بدین شکل آنرا واقعی و تحقق یافته تلقی کرده و سپس با این ذهنیت با پشتکار و مداومتی بی نظیر با انجام اقدامات لازمه به طور پیوسته به سوی هدفش حرکت کرده و با صرفه جویی کامل هر دلار اضافیش را پس انداز کند تا در نهایت به مقدار پول مورد نظرش دست یابد.

چون پس انداز و صرفه جویی سبب می شود که فرد با این دست مایه اش اولاً کسب و کار شخصی اش را راه اندازی کند و در ثانی با سرمایه گذاری کردن در فعالیت های اقتصادی مطمئنی چون خرید اوراق بهادار و خرید ملک و غیره با کسب سود بدین وسیله پیوسته به این میزان بیفزاید. لازم به ذکر است که باید تا سر حد امکان این نوع سرمایه گذاری ایمن و هوشمندانه باشد.

در این رابطه سرمایه گذاری هوشمندانه و ثروت اندوزی مطمئن مورد مثالی یک مادر و دختر تنها قابل توجه است. این مادر و دختر در طی ۲۵ سال در مقطع زمانی پس از جنگ جهانی اول موفق به اندوختن بیش از نیم میلیون دلار شدند. داستان از این قرار است که اندکی پس از پایان جنگ جهانی اول شوهر این زن، جان به جان آفرین تسلیم کرده و این زن را با یک دختر دبیرستانی تنها گذاشت که زن می بایست هزینه خود و دخترش را تأمین کند. از آنجا که تنها نان آور این خانواده شوهر در گذشته این زن بود بدین علت ترس از فقر و تنگدستی بشدت این زن بیوه را عذاب می داد که این ترس سبب شد که به دنبال ایده و راهی باشد که بدین وسیله بتواند از یورش این اهریمن در امان باشد.

به هر شکل، از آنجا که مرد متوفا یک خانه بزرگ را برای زنش به یادگار گذاشته بود، بدین علت این زن پس از تفکر بسیار به این باور رسید که اگر بتواند با اضافه کردن چند اتاق به این خانه اتاق های آن را به مشتریان اجاره دهد در آن صورت می تواند با کرایه های دریافتی از پس هزینه های زندگی برآید. خوشبختانه این ایده او قرین موفقیت شد و این زن توانست که با فروش این خانه قدیمی، خانه آپارتمانی بزرگتر و زیباتری را خریداری نماید که این مکان را نیز تبدیل به غذاخوری کرده و با بالا گرفتن کارش بالاخره یک رستوران و هتل را خریداری کرده و بدین طریق در طی ۲۵ سال این زن مفلس به ثروتی افسانه ای دست یافته است.

براساس آنچه که از تجارب شخصیات و شواهد بسیار برمی آید، اگر چه فرد جهت اجرایی کردن ایده اقتصادی نیاز به سرمایه اولیه داشته و بسیاری از طرحها معطل سرمایه گذار هستند، اما حقیقت این است که طرح خوب همیشه سرمایه گذارش را می یابد. بنابراین اگر از سرمایه مادی بی بهره آید، دست یاری خواهان را به سوی سرمایه معنوی یعنی ایده آفرینی و اندیشه ورزی دراز کنید. لازم به ذکر است که فرد جهت فروختن طرحش به فرد سرمایه دار پیش از هر چیزی باید به سوددهی طرحش ایمان داشته باشد.

نکته مهمی که همواره باید آویزه گوش ثروت اندوزان باشد این است که ثروت باید به تدریج و در طی زمان انباشته شود. اما در حالات خاص فرد می تواند یک شبه راه صد ساله را طی کند مشروط بر آنکه قدرت فکرش را با تلاشش ترکیب کند. در این رابطه مورد مثالی زیر قابل توجه می باشد. لازم به ذکر است که قهرمان این داستان در طی ۱۲ سال به این ثروت افسانه ای رسیده است.

باری، داستان از این قرار است که اجاره دار یک داروخانه واقع در نبش خیابان، ورشکسته شده و چون لوازم کار این داروخانه متعلق به مالکی بود که نه تنها سرمایه داری بزرگ بود بلکه مجوز پخش دارو به طور عمده نیز در اختیار این سرمایه دار بود. به هر شکل یک داروساز جوان با آگاهی از این موقعیت، ذهنش را متوجه اجاره کردن این داروخانه کرده و از آنجا که پولی جهت اجاره آن نداشت بدین علت امید چندانی به گرفتن این ملک نداشت با این همه به سوددهی برنامه کاریش در این مکان به اصطلاح ورشکسته ایمان داشت.

باری، این داروساز در نهایت با ذهنیت سنگ مفت و گنجشک مفت، دل به دریا زده و طرح کاریش را به اطلاع صاحب ملک رساند و چون مالک تمایلی به خالی ماندن ملکش نداشت بدین علت با پیشنهاد این داروساز جوان موافقت کرد. به علاوه در این

توافق کاری، مالک قول داد که برای چند ماه اول شروع کار، هزینه های این داروساز جوان را متقبل شود.

پس از بازگشایی مجدد این داروخانه به شکل فوق از آنجا که هدف اصلی این داروساز جوان تولید دارویی بود که می دانست به شدت با استقبال نیازمندان مواجه میشود و چون به سوددهی این طرحش از عمق وجودش ایمان داشت بدین علت موضوع را با مالک در میان گذاشته و چون سخن برآمده از دل بر دل طرف مقابل می نشیند، مالک داروخانه با پذیرش ایده اش، با پنج هزار دلار دیگر یک شرکت داروسازی را برای وی راه اندازی کرده که او در نهایت با تولید دارویش در این مکان و با عرضه کردنش در بازار بدین وسیله یک شبه راه صد ساله را طی کرد چون با پول حاصله از این فروش استثنایی نه تنها پنج هزار دلار مالک را بازپس داد بلکه پنجاه هزار دلار نیز به وی سود رسانده و خود نیز سودی در حدود ۱۰۰,۰۰۰ دلار درآمد در طی سال داشت و با این درآمد سرسام آور نیز بالاخره موفق شد که با قیمتی بالا مکان فعلی را از مالکش خریداری کند.

از طرف دیگر برای اینکه کار کرد قدرت الهام هرچه بیشتر برای خواننده روشن شود از نظر گذراندن مورد واقعی زیر که در اوج سالهای به اصطلاح سیاه دهه سی قرن گذشته (رکود بزرگ آمریکا) اتفاق افتاده است عبرت آموز است. داستان از این قرار است که یک مرد پس از یک عمر کار اداری در نهایت بازنشسته شده و در اوج عسرت اقتصادی مجبور میشود که با این درآمد ناچیزش بسازد و این در حالی بود که زنش جهت تسکین آلام روحیش داوطلبانه در بخش دریافت زکات (بخشیدن یک دهم در آمد شخصی به مراکز مذهبی) کار کرده و این کار به شدت این زن را تحت تأثیر قرار داده بود.

لذا جهت دگرگون کردن شوهرش و الهام بخشیدن به او پیوسته از وی میخواست که در این جلسات حضور داشته باشد که سرانجام مرد به زنش قول داد که در مراسم دادن زکات شرکت خواهد کرد که دیدن این صحنه نه تنها او را منقلب کرد بلکه او را واداشت که متعهد به ثروت اندوزی شود تا بدین طریق در موقعیتی باشد که بتواند یک دهم درآمدش را به عنوان زکات در اختیار نیازمندان قرار دهد. بدین منظور ذهنش را متوجه فرمول ساخت لوسیون پس از اصلاحی کرد که زمانی پدرش آنرا تولید می کرد.

بالاخره به واسطه جدیت و قاطعیت، این مرد در نهایت با کشف فرمول تولید لوسیون اصلاح، سپس به دنبال جمع آوری شیشه ها و قوطی های دور انداخته شده در اطراف آرایشگاهها و مکان هایی از این دست شده و با شستن این شیشه ها، ادکلن پس از اصلاح را در این شیشه های پیدا شده ریخته و بدین وسیله نه تنها به سرمایه قابل توجهی دست یافت بلکه با سرمایه گذاری های هوشمندانه نه تنها امروز زکاتش را می دهد، بلکه این محصول پرفروش را در سطح کشور نیز عرضه می کند.

لازم به ذکر است که در کشور ما هزاران مومن وجود دارند که دادن زکات (بخشیدن یک دهم دارایی را به موسسات خیریه) یک فریضه دینی دانسته و این باور در بین مومنان به فرقه مورمون قویتر است. غرض از ذکر این مسئله این است که این نکته مهم را به خواننده یادآور شوم که در بین زکات دهندگان، سرمایه داران بسیار بزرگی به چشم می خورند که بر این باورند که ثروت اندوزیشان را مدیون انجام این فریضه بوده و این عمل کمک بزرگی به موفقیت مالیشان کرده است. واقعیت این است که اگرچه ممکن است من با این نظرشان موافق نباشم. اما آنچه که تردیدناپذیر است این است که نقش آفرینی باورها و اعتقاداتی از این دست در کسب ثروت مؤثر است.

باری، از آنجا که پایه و مایه هر کالای تجاری را یک ایده و فکر تشکیل داده و این فکر است که تبدیل به اشیای مختلف می شود و چون برای بلندمدت به دنبال راز گشایی از راز ثروت اندوزی برخی از اشخاص موفق بوده ام، بدین علت در طی این سالها فرایند رشد روز افزون برخی از شرکتها را رصد کرده ام تا با گفتگو با رؤسایشان بدین وسیله هرچه بیشتر فرمول سعادت طلبی ام را مستند و مستدل سازم. یکی از این سرمایه داران بزرگ کسی جز مدیر و رئیس شرکت های تولیدی جانت زن که در کار تولید پوشاک است بنام جی زنت باوئر نیست. لازم به ذکر است که تبادل نظرم با این کار آفرین برجسته هم حضوری بوده و هم از طریق نامه نگاری و محتوای یکی از نامه های ارسالی او به قرار زیر است: من در کل با این باور شما که برخی از اشخاص کامیاب جهت برخورداری از این موقعیت غبطه برانگیز از یک جوهره و خمیره ویژه برخوردار بوده و با پروراندن این ویژگی در نهایت گوی سبقت را در حوزه های مختلف از مردم می ربایند موافق بوده اما صادقانه اعتراف می کنم که من نه این جوهره و لازمه را می شناسم و نه اینکه آنها در خودم پرورش داده ام اما شاید دوران خردسالیم بتواند شما را در حل این معما و توجیه موقعیت مادی کنونیم یاریگر شود.

من به خانواده ای تعلق داشته ام که چهار فرزند داشته و از این تعداد سه نفرشان پسر بودند. باید اعتراف کنم که من این لازمه های خودسازی و خودباوری را مدیون تربیت والدینم به ویژه مادرم هستم چون مادرم در زمان خردسالی به هیچ وجه تاب تحمل عباراتی چون نمی توانم انجامش دهم را و یا انجامش ناممکن است را نداشته و غرولندهای مرتبته را به هیچ وجه نمی پذیرفت.

چون بر این باور بود که ما نه تنها توان انجام هر کاری را داریم که دیگران از پس انجامشان بر می آیند بلکه جهت حل مسایل و مشکلات پیش رو باید پیش از هر چیزی بر روی راه حل ها متمرکز شویم. همینطور، مادرم به هیچ وجه شکایت و غرولند از طرف ما را در دوران خردسالی تحمل نمی کرد.

برای مثال هر بار که از چیزی گله و شکایت می کردم مادرم از من می خواست که برای ابراز ناراحتی، ذهنم را متوجه امتیازات مشکل پیش رو کرده و در عین حال به واسطه نعماتی که از آن برخوردارم از خداوند قادر تشکر کنم. در اینجا لازم می بینم که به نکته دیگری اشاره کرده و این واقعیت نیز می تواند در امر رازگشایی از کامیابی به شما کمک کرده و آن این است که تا آنجایی که حافظه ام یاری می کند، یاد دارم که احساس خوشبختی و خوش بینی، نمود درخشانی در این مقطع سنی داشته است.

بدین معنی که ما متقابلاً عاشق یکدیگر بوده و در عین حال والدین مان همیشه از ما خواسته اند که ذهن مان را متوجه نیمه پر لیوان کنیم نه نیمه خالی لیوان. لذا بدین علت است که خوش بینی از زمان خردسالی در ذهن مان تعبیه و جایگیر شده است و این چیزهایی است که در رابطه با آن خمیره خاص می توانم در اختیارتان بگذارم.

بله، من کامیابی ام را مدیون آموزه های اصیل آنچنانی مادرم هستم. در رابطه با حوزه کاری و کاریابی لازم است که به نکته مهمی اشاره کرده و آن این است که بخش بزرگ سرخوردگی کارجویان ناشی از نگرش غلط این اشخاص بوده و این ذهنیت این است که فرد شاغل بر این پندار است که چک حقوق ماهیانه اش را از دست کارفرمایش می گیرد و این در حالی است که در عمل حقوق کارفرما را نیز مشتری و خریدار می پردازد و این واقعیت در عالم کاری بدین معنی است که هر فعال اقتصادی در واقع مدیر عامل شرکت تک نفره اش بوده و این ذهنیت است که اسباب ترقی فرد را فراهم می کند.

روشن است که فرد جهت پیشرفت یک شبه در این شرایط باید بر روی قدرت ایده پردازی و قوه ابتکارش حساب باز کند و این مهارت نیز ارتباط نزدیکی با قدرت نهفته در ناخود آگاهی دارد. چون در طول تاریخ هیچ کس با کار گل و خرچمالی و جان

کندن به مقامات بالا نرسیده است. پس جهت ایده آفرینی تا سرحد امکان ذهن تان را تحریک کنید.

جان کلام اینکه فرد جهت ترقی در حوزه کاری باید اجزای مختلف این فرایند را به مرحله اجرا گذاشته و مولفه های این فرایند را مرحله ای چون هدف گذاری، مجسم سازی، اشتیاق آفرینی، گره گشایی و عملگرایی تشکیل می دهد. برای مثال تا زمانی که فرد تصویر روشنی از هدفش را در ذهنش نداشته باشد هرگز نمی تواند در هدفش موفق شود. بنابراین با هدف گذاری دقیق او بدین وسیله مسیر حرکت خود را روشن کرده و در ثانی از آنجا که جهت تحمل سختی های مسیر، شما نیاز به توان و استقامت و انگیزه لازمه دارید و چون از دست خود آگاهی به تنهایی به ویژه در رابطه با رویاهای بزرگ کاری ساخته نیست بدین علت چاره ای جز این ندارید که بر روی ذهن نیمه هوشیار و ضمیر ناخودآگاهتان سرمایه گذاری کرده و کسب نتیجه مطلوب در گروهی این است که در اثر تحریک مداوم، این بخش از ذهن هیجانی در اثر التهاب و تحریکات پیوسته بالاخره وارد گود شود و چون این ذهن از ویژگی هایی چون شم شهودی (حس ششم)، ایده های تکنهای (آنی) و اتصال به هوش جهانی و ارتباطات و اتصالات ماورایی

(آسمانی) برخوردار است بدین علت فرد باید با تب و التهاب حاصله از رویا، این قدرت های نهفته را فعال کند.

به زبان ساده تر، رویای فرد باید با خورد و خوراک و خواب و بیداریش عجین شود تا سرانجام این غول خفته (قدرت ناخود آگاهی آزاد شود و این مهم نیز در گروهی آرزو باوری و آرزو پروری است. در اینجا جهت یاری کردن هر چه بیشتر ذهن باوران به تکنیک آینه ای اشاره می شود.

چند سال پیش من به همراه تعدادی از روزنامه نگاران دیگر، چند تن از سرمایه داران و رؤسای بانکها و اشخاص سرشناس دیگر در یک سوئیت مجلل یک هتل پنج ستاره توسط یک سرمایه دار بسیار بزرگ که در کار چوب بری و ماشین آلات مربوطه فعال بود به یک مهمانی باشکوه دعوت شده بودیم. این مهمانی به مناسبت بهره گیری از یک دستگاه جدید در این صنعت برگزار میشد.

از آنجا که این مهمانی برای اشخاص سرشناس تدارک دیده شده بود بدین علت در این خوان گسترده، هر چیزی از جمله انواع و اقسام لیکورها و نوشیدنی های الکلی موجود بود و چون میزبان بیش از اندازه مشروب خورده بود بدین علت قبل از صرف

شام کاملاً کله پا شده و در هنگام راه رفتن تلو تلو می خورد و چون بنظر می رسید که دست حاضرین در این مهمانی را خوانده باشد، بدین علت از جمع حاضرین فاصله گرفته و تلو تلو خوران بالاخره خودش را در حالی که کاملاً مست بود به اتاق خوابش رسانده و با گرفتن گوشه های یک میز آینه دار به سختی قامتش را راست کرده و شروع به بلغور کردن چیزی در برابر آینه این میز کرد. از آنجا که من نگران زمین خوردن این مرد مست بودم بدین علت با احتیاط به دنبالش روان شدم تا در صورت لزوم به کمکش بشتابم و زمانی که متوجه حرف زدن او با خودش شدم بدین علت دم در اتاقش متوقف شده و در این موقعیت متوجه حرف او شدم که با خود می گفت ای احمق، چرا متوجه نیستی که آنها تو را عمداً کله پا کرده اند تا از تو یک اتو و نقطه ضعف بگیرند و با این دستاویز پشت سرت صفحه بگذارند. تو باید این نقشه شان را به هر طریق ممکن خنثی کنی و اولین لازمه این کار این است که کاملاً هوشیار و سرپا باشی. بله، این مرد مست و سرمایه دار بزرگ حرفهایی از نوع فوق را جهت رهایی از حالت مستی در برابر آینه بر زبان رانده و من متوجه شدم که تنها در ظرف پنج دقیقه قامت این مرد مست راست تر شده عضلات صورتش کشیده شده و با این تحولات نیز نشانه های مستی از چهره و رفتارش رخت برپست

همانطور که میدانید من قبل از فعالیت در حوزه های اقتصادی یک گزارشگر وقایع اجتماعی بوده و جهت تهیه گزارش به مقر کلانتری ها مراجعه کرده و در این مکان افراد مست بسیاری را از نزدیک دیده ام. اما تحول ارادی و سریع این سرمایه دار مست هیچ قرابت و مشابهتی با مستهای خلافتکار و غیره نداشت. چون لحظاتی پس از غلبه بر مستیش این سرمایه دار در رأس میز شام نشسته و طبقه برنامه از پیش تعیین شده نیز هدف از برگزاری و برپایی این مهمانی را به اطلاع حاضرین رساند و این مسئله آشکارا نشان می دهد که کاملا مستیش را مهار کرده است. حقیقت آن است که من در آن زمان چون شناختی از قدرت همه کاره ناخودآگاهی نداشتم نمی توانستم این تحول سریع این سرمایه دار بزرگ را درک کنم. اما امروزه با شناخت این ذهن، این باور در من تقویت شده است که ناخود آگاهی در صورت اراده نمایی می تواند مستی را نیز از سر فرد بپراند.

بتدریج که در سالهای اولیه تدوین و تنظیم این فرمول سعادت به شهر تم افزوده می شد، اشخاص و دردمندان بسیاری جهت غلبه بر مشکلات گوناگونشان به من مراجعه می کردند تا با آزاد کردن این قدرت بلااستفاده مانده، بدین وسیله بر مسایل خود چیره شوند. در آن زمان بیشتر مراجعه کنندگان به من را زنان گریان تشکیل می دادند

که من جهت متوقف کردن گریه این زنان دردمند آنها را در برابر یک آینه تمام قد قرار داده و از آنها می خواستم که با زل زدن به چشمانشان در آینه به این سؤال جواب دهند که آیا جزو زنان گریدئو (آب قوره گیر) هستند یا به دسته زنان جنگنده و مبارزه کننده با مشکلات تعلق دارند؟

براساس آنچه که از تجارب شخصیات بر می آید بسیاری از زنان در برابر این پرسش با خیره شدن به چشمانشان در آینه به سرعت گریه خود را متوقف می کردند شاید این واکنش زنان به علت احساس شرم، حس غرور و عزت مندی و یا زدودن هر گونه نشانه ضعف بوده باشد، اما دلیلش هرچه که بود به سرعت موجب توقف گریه شان می شد.

شواهد موجود حاکی از این است که بسیاری از اشخاص مشهور از جمله سخنرانان برجسته، سیاستمداران، هنرپیشگان، کشیشان و غیره جهت گیرا و غرا ساختن سخنانشان از تکنیک آینه ای استفاده کرده اند از جمله این نامداران گذشته میتوان به وینستون چرچیل و رئیس جمهور ایالات متحده یعنی وودرو ویلسن اشاره کرد.

این اشخاص پیش از قرار گرفتن در برابر مردم، نحوه سخنرانی شان را در برابر آینه تمرین می کردند تا بدین وسیله با رفع هرگونه کاستی در کیفیاتی چون صدا، آهنگ کلام و غیره هم بدین وسیله اعتماد به نفس خود را تقویت کنند هم با تولید ارتعاشات فکری قوی تری، بدین علت از انعکاس دیدگاه خود در بین مردم بیشتر بهره مند شوند.

کارآیی و کارآمدی تکنیک آینه ای (تمرین در برابر آینه) را می توان اینطور توجیه کرد که از آنجا که احساسات و باورهای آدمی از خاصیت سرایت کنندگی برخوردار است و چون متقاعد کردن طرف مقابل پیش از هر چیزی محتاج این است که فرد به باورها و دیدگاههایش ایمان داشته باشد و چون اشتیاق و آرزومندی نیز مسری است، بنابراین فرد جهت قبولاندن پیشنهادات خود به دیگری چاره ای جز این ندارد که هیجان آفرینی (اشتیاق نمایی) کند تا طرف مقابل نیز مشتاق به قبول همکاری بوده و اشتیاق آفرینی نیز در گروه هیجان آفرینی و در عین حال صداقت مطلق است و چون فرد در برابر آینه به اندازه کافی از فرصت برخوردار است بدین علت می تواند در برابر آینه پیشاپیش اشتیاق آفرینی را تمرین کند و در جریان تحقق این هدف نیز هرگونه کاستی های ارائه نظرش را برطرف سازد تا با جان بخشیدن به اعتماد به نفس پویا بدین وسیله از طریق هیجان زدگی، قدرت ناخود آگاهیش را وارد این تعامل و

معادله کند. بله، تمرین در برابر آینه از چنین کارکردی برخوردار است. راز دیگر کار آمدی این تکنیک این است که فرد به طور خودکار و بدون آنکه عمدی در کار باشد درگیر خواسته اش می شود و چون ناخود آگاهی در برابر سماجت، لجاجت و پیله کردن های هدف محور تحریک می شود بدین وسیله فرد به طور غیرمستقیم نیز پایبند ناخود آگاهی می شود. بله راز کارآیی تمرین آینه ای در این ویژگی نهفته است.

اکنون ممکن است این پرسش توسط خواننده مطرح شود که اساسا چرا فرد نیاز به همراه کردن دیگران دارد؟ از آنجا که انسان موجودی اجتماعی و اقتصادی است جهت هم کناری، همکاری و سازگاری با دیگران نیاز به این دارد که کالاها، ایده ها و افکارش را به آنها بفروشد (قبولاند) و چون متقاعد کردن دیگران پیش از هر چیزی نیاز به باور شخصی دارد بدین علت فرد باید دست نیازش را به سوی کارکردهای تمرین آینه ای دراز کرده و من کارآیی این روش را در حوزه کاری کاملا تأیید می کنم چون در زمان رکود بزرگ آمریکا نصب آینه های بزرگ را در محیط کار به برخی از شرکت های زیان ده بزرگ توصیه کرده ام که حاصل این راهکار فروش بیشتر فروشندگان این شرکتها بوده است.

همانطور که گفته شد این کلید سعادت و ترقی از زمان رکود بزرگ سالهای سیاه دهه سی قرن گذشته به راه های دستیابی به ثروت این فرمول جادویی افزوده شده است و زمانی که برخی از شرکتها و سازمانهای در آستانه ورشکستگی اقتصادی با اجرایی کردن این راهکار به نتایج مثبتی دست یافتند من نیز به طور عملی در شرکت تأمین وجوه و سرمایه گذارمان نه تنها اقدام به نصب آینه در درون این شرکت کردم بلکه در آستانه در ورودی نیز یک آینه بزرگ نصب شده بود تا کارمندان در هنگام خروج از اداره نیز با بازگویی هدفشان به آینه راهی مأموریت های کاریشان شوند. لازم به ذکر است که ما علاوه بر آینه بر روی آنها باریکه هایی از شعار با محتوای زیر را در ابتدا چسبانده و سپس بجای چسباندن باریکه های کاغذ حاوی شعارهای حرکت آفرین با صابون اقدام به نوشتن این شعارها و عبارات اعتماد به نفس آفرین بر روی این آینه می کردیم. شعارهای مثالی به قرار زیر بودند: ما هدفی جز برد و پیروزی در این بازار سخت نداریم. هیچ چیز برای یک ذهن خستگی ناپذیر ناممکن نیست.

از آنجا که به جرأت و شهامت مان ایمان داریم پس اجازه دهید که آن را در عمل بیازمائیم. بگذار به جهان نشان دهیم که ما اهل تارومار و خانه نشین شدن نیستیم. همینطور امروز عزم کرده ای که چه مقدار از کالاهایت را به فروش برسانی؟

بله، بر روی آینه های شرکت تأمین مالی همان شعارهایی از نوع فوق حک شده بود و همین باورها بود که جلوی زمین خوردن دوباره ما را گرفت. لازم به ذکر است که زمانی که متوجه اثربخشی این راهکار در شرکت ما شدیم نه تنها هر روز شعار تازه ای را به شعارهای پیشین می افزودیم بلکه بر تعداد آینه های نصب شده نیز افزودیم. نکته دیگر قابل توجه در این رابطه این است که این تنها شرکت ما نبود که با استفاده از این راهکار بر میزان درآمدش افزود بلکه بنگاه های اقتصادی دیگر و به طور کلی همه فروشندگانی که از این راهکار استفاده می کردند درآمدهای خود را سه تا چهار برابر درآمد پیشین کرده و بسیاری از مدیران و روسای شرکت ها نیز به این واقعیت معترف بودند.

اکنون پرسشی که مطرح می شود این است که چگونه باید از این تکنیک استفاده شود؟ اگر چه شما جهت بهره مندی از این راهکار نیاز به یک آینه قدی ندارید. با این همه اندازه و ابعاد آینه باید به گونه ای باشد که بتواند بخش بالاتنه تان را به شما بنمایاند. بدین منظور باید ظاهر تان در برابر آینه به حالت خردار ایستادن نظامی باشد. بدین معنی که باید با قامتی کشیده، پاهای جفت شده، شکم تو داده و سینه جلو داده شده و سربالا گرفته شده در برابر آینه مشکل گشا بایستید. پس از شکل دادن این حالت

فیزیکی با سه بار کشیدن نفس عمیق بدین وسیله توانایی، قدرت و اراده آهنین تان را در همه وجودتان جاری و ساری ساخته و سپس با خیره شدن به اعماق چشمان آینه‌ایتان همزمان خواسته تان را با صدای رسا بر زبان آورید. لازم به ذکر است که صدایتان باید به اندازه‌های بلند باشد که بدین وسیله شاهد لرزش لبه‌ایتان در آینه و شنیدن پژواک هدف ادا شده باشید.

لازم به ذکر است که هر چقدر این تکنیک به شکل آئینی و تشریفاتی تمرین شده و در عین حال فرد به طور مرتب این تکنیک را انجام دهد به همان نسبت نیز بر میزان بازدهی آن افزوده می‌شود به ویژه اگر فرد در هر تمرین شعارها و خواسته‌هایش را با صابون بر روی آینه بنویسد. علت کارآیی حک کردن هدف بر روی آینه این است که بدین طریق ناخود آگاهی بیشتر تحریک شده و متوجه نیاز فرد می‌شود.

برای مثال اگر سرو کارت‌تان با مشتری است که در معاملاتش بسیار سرسخت بوده و در عین حال دلتان نمی‌خواهد این مشتری را از دست داده و زمانی که از انجام مصاحبه کاری پیش رو می‌ترسید، جهت غلبه برای این نگرانی تان می‌توانید، با تمرین کردن تکنیک آینه بدین وسیله بر ترس خود غلبه کرده و یا اگر از صحبت کردن در میان جمع می‌ترسید جهت ارائه منطقی نقطه نظراتتان به این جمع، می‌توانید پیشاپیش در

برابر آینه اعتماد به نفس آفرین، قرار گرفته و با کوبیدن مشت به کف دست دیگران و اتخاذ ژستی نافذ و متقاعد کننده بدین وسیله نه تنها بر ترس مرتبطه تان غلبه کنید بلکه راحت تر نیز مخاطبان را با دیدگاهتان همراه و هم نظر سازید.

نکته دیگر قابل ذکر در رابطه با تکنیک آینه‌های این است که زمانی که فرد جهت استفاده از این روش در برابر آینه قرار می‌گیرد باید با قاطعیت، کامیابی قطعیش را به گوش خود و آینه برساند و در عین حال باید به آینه اعلام کند که هیچ چیزی در این دنیا نمی‌تواند مانع تحقق هدفش شود.

واقعیت این است که از آنجا که برخی اشخاص به کارآیی این روش اعتقادی ندارند بدین علت نمی‌توانند از بازتابهای مثبت آن برخوردار شوند و این در حالی است که در استفاده از این تکنیک، فرد مستقیماً قدرت ناخودآگاهیش را مخاطب قرار می‌دهد. در واقع این روش تحریک پذیری ناخودآگاهی را به علت ماهیت احساسی، آنرا تقویت می‌کند.

لازم به ذکر است که فردی که در این روش مبتدی است هرگز نباید دیگران را از این روش هدف جویی اش آگاه کند، چون فرد با این کار خود را در معرض تمسخر

دیگران قرار داده و تمسخر دیگران نیز اعتماد به نفس و باور فرد را متزلزل کرده و بدین وسیله از کارایی این روش می‌کاهد. لازم به ذکر است که اگر شما رئیس یا مدیر یک شرکت و یا یک بنگاه اقتصادی هستید باید جهت افزایش بازدهی شرکت تان از کارمندانانتان بخواهید که به طور مرتب این تکنیک را تمرین کنند. چون کسب سود بیشتر به معنی رفاه بیشتر برای کارکنان و کارمندان نیز خواهد بود.

نکته دیگر قابل ذکر در این رابطه این است که از آنجا که چشم آدمی پنجره‌ای به ورود به خلوتگاه روح و روان، ذهن و فکر آدمی است. بدین معنی که چگونگی چشمان، فکر و سر درونش را آشکار می‌سازد بدین علت کمترین امتیاز و بازتاب تمرینات آینه‌ای این است که فرد با تقویت قدرت چشمانش بدین وسیله هم خود را به مثل یک آینه شفاف سازد و هم اینکه با این قدرت اکتسابی آینه‌ای به معنی واقعی کلمه با جادو کردن طرف مقابلش بدین وسیله او را با خود همراه ساخته و از این طریق از امکانات او جهت پیشبرد اهدافش استفاده کند.

چون یک فرد به علت توان محدودش هرگز نمی‌تواند به اوج کامیابی نایل شده و فرد جهت رسیدن به این نقطه باید از امکانات و نیروی دیگران استفاده کرده و این

مهم نیز تنها از طریق جادوی کلام و نگاه نافذ و رسوخ کننده در بطن طرف مقابل حاصل می شود پس با تکنیک آینه ای دست کم بر این قدرت تان بیفزایید.

لازم به ذکر است که امتیازات مترتب بر تکنیک آینه ای تنها به موارد فوق محدود نشده و از آنجا که خودافزایی ناشی از هم افزایی می شود و همسویی دیگران نیز در گرو هم نظری آنان است و چون انرژی مثبت، نقش مهمی را در جذب و جلب همکاری دیگران دارد بدین علت فرد باید در هنگام تعامل با دیگران نماد کامل پویایی و اعتماد به نفس باشد و چون پویایی و جذابیت شخصیتی به هیچ وجه با قیافه شل و ول و وارفته همخوانی ندارد بنابراین کمترین امتیاز ظاهر شدن در برابر آینه این است که فرد شکل ظاهرش را مورد ارزیابی قرار دهد، بدین معنی اگر شکل و قیافه شلخته و وارفته ای دارد پیش از هر چیزی با کمک آینه این کاستیش را برطرف کند.

سرانجام اینکه از آنجا که فرو رفتن در یک نقش و ظاهر شدن در یک شخصیت در نهایت تبدیل به ویژگی شخصیتی فرد می شود بنابراین فرد می تواند با خیال راحت در برابر آینه در هر نقش و هر موقعیتی ظاهر شده و بدین وسیله به این به اصطلاح نقش های خیالی رنگ واقعیت ببخشد.

برخی از روانشناسان بر این باورند که اساسا مفاهیمی چون شم شهودی و حس ششم واقعیت بیرونی نداشته و همه اختراعات، اکتشافات، فرضیات تازه و نوآوری ها حاصل اطلاعات پیشتر انباشته شده به طور ملموس و ناملموس در ذهن مخترعین و مکتشفین و غیره است.

این نگرش اگر چه می تواند منطقی و مستدل بنمایاند، اما من منشاء و خاستگاه همه ابداعات، اختراعات و نوآوری های بشر را قدرت ذهن نیمه هوشیار دانسته و بر این باورم که اکثر ثروتمندان، مخترعین و نوآوران به واسطه شم شهودی و حس ماورائی و تکانه ایشان موفق به خلق ایده ای نو و راهکاری قاطع و مشکل گشا می شوند و این واقعیتی است که مورد تأیید بسیاری از مخترعین است. به زبان ساده تر، به واسطه این احساس درونی و باطنی است که به یکباره ایده ای نو جان می گیرد.

با این همه مشکل گشایی و ایده آفرینی ثروت محور در عالم خیال محقق نشده بلکه فرد جهت واقعیت بخشیدن به احساسات و افکار باطنی خود در ابتدا باید به طور کاملا عقلانی مشکلات پیش رویش را مورد ارزیابی قرار داده و سپس در چند شب متوالی در آستانه خواب این راهکارهای ذهن آگاه را در اختیار ذهن نیمه هوشیار قرار دهد تا این ذهن با قدرت بیکرانیش با یک راه حل جادویی در فردای آن شب به یکباره فرد

را در برابر راه حلی معجزه آسا قرار دهد. لازم به ذکر است که در این شرایط ظاهراً روحانی اولین وظیفه فرد سعادت طلب این است که راه حل ناخودآگاهیش را بلادرنگ به مرحله اجرا بگذارد تا بدین وسیله به هدفش نایل شود. بله، فرد جهت تسخیر کامیابی همانطور که گفته شد باید به ندای درونی و فکر آنی ظاهراً غیر منطقیش که برخاسته از ناخودآگاهیش است عمل کند.

در این رابطه مثال زیر بهتر منظورمان را از فکر و راه حل آنی روشن می کند. فرض می کنیم که به طور ناگهانی این فکر به ذهنتان خطور کند که شما باید به فردی زنگ بزنید که در رأس یک بنگاه بزرگ اقتصادی بوده و این فرد به علت مقامش رعب آشکاری را در دلتان ایجاد می کند به زبان ساده تر، شما از تماس گرفتن با این شخص به علت ترس خودداری می کنید و این در حالی است که همین عمل ساده می تواند کلید حل مشکلاتان باشد.

بله، بسیاری از اشخاص به علت این برخورد ناشی از ترس از اجرایی کردن راه حل پیدا شده خودداری می کنند بنابراین جهت غلبه بر این مشکل هر باری که در آینده با این شرایط مواجه میشوید دو سؤال زیر را در برابر خود قرار دهید: من به واسطه تماس گرفتن با این شخص چه چیزی را از دست می دهم؟

و تماس گرفتن با این شخص چه زبانی را می تواند متوجه من کند؟ از آنجا که ترس بی اساس شما نمی تواند به این سئوالات پاسخ دهد بدین علت شما پیروز این میدان هستید.

در اینجا لازم می بینم که در رابطه با ندای باطنی و احساس درونی فکر آنی) مطلب مهمی را یادآور خواننده شوم که دنبال کردن هر ندایی هرگز توجیه عقلانی و منطقی ندارد. برای مثال فرد هرگز نباید با دستاویز قرار دادن این ندا سرمایه اش را در قمار بازی و شرط بندی تلف کند.

چون اگرچه گاهی فرد در اقدامات قمار و یا شرط بندی بر روی یک اسب مسابقه می برد، اما از آنجایی که همه قماربازان با یک لا پیراهن و در افلاس مطلق، راهی دیار باقی می شوند، این مسئله نشان میدهد که باید یک جای این عمل بلنگد. بنابراین در هیچ شرایطی به سوی وسوسه قمار کشیده نشوید. به علاوه وجه تمایز دیگر ندای واقعی با ندای پوشالی در این است که احساس باطنی به طور مستقیم و یا غیر مستقیم به طریقی به شما مرتبط می شود. بنابراین پیش از عمل کردن به یک ایده آنی باید در ابتدا درستی آن را مورد ارزیابی قرار دهید.

در پایان این فصل مایلم این نکته را به خوانندگان فهیم این کتاب یادآور شوم که فرد هرگز نباید دستخوش این خوش خیالی شود که با خواندن صرف این راهکارها و درک صرف این فرمول جادویی نه تنها می تواند یک شبه راه صد ساله را در زندگی طی کند، بلکه هر هدف و آرزوی محالی را محقق سازد، این ذهنیت نه تنها فرد را به سر منزل مقصود نمی رساند بلکه موجبات تباهی بیشتر او را نیز فراهم می آورد.

چون اولاً اینگونه دل خوش کردن و تکیه کردن به این راهکار سبب از دست رفتن فرصت می شود و این در حالی است که در شرایط نفس گیر کنونی اقتصادی، رقابت قابلیت محور حرف اول و آخر را در کامیابی می زند. از طرف دیگر، سرخوردگی هر چه بیشتر پویایی طبیعی فرد را زایل کرده و این مسئله نیز بر حس خودباوری فرد لطمه می زند. لذا براساس این واقعیت است که یک فرد معمولی هرگز نباید با استفاده از این راهکار سودای ریاست یک شرکت حمل و نقل بزرگ و یا ریاست یک سازمان عام المنفعه را در سر پیوراند، اگر چه فرد می تواند با سرمایه گذاریهای لازمه جهت رسیدن به این مقام در این راستا حرکت کند.

جان کلام اینکه فرد جهت طی کردن پله های ترقی اولاً باید عزمی راسخ داشته باشد و در ثانی هدفش را روشن کرده و بالاخره اینکه جهت رسیدن به مقصد نهایی یک طرح عمل و یک برنامه کار زمانی بندی شده داشته باشد. به علاوه رویای مورد نظرش را نیز پیشاپیش در جلوی چشمانش مجسم کند تا بدین وسیله اشتیاق سر کشی را که در این شرایط حکم سوخت موتور محرکه اش را ایفا می کند را ایجاد نماید. بله، فرد تنها در این شرایط است که می تواند در یک بازه زمانی مشخص به اهدافش در زندگی نایل شده و بهتر است که فرد جهت تقویت خودباوری ابتدا بر روی اهداف کوچکتر متمرکز شود.



جادوی باور

کلود میرون بزیستول



چگونگی استفاده از قدرت جادویی باور

قدرت تصویرسازی ذهنی

چگونه افکارتمان را منعکس سازید؟

باور آرزوها و اهداف را برآورده می کند

قدرت خود القایی و تلقین به نفس

قدرت ذهن ناخودآگاه

و...

موفقیت
SUCCESS

i-Success.ir

جادوی باور

قدرت جادویی باور

The Magin Of Beliveing

تهیه شده توسط سایت آی موفقیت
i-Success.ir

اثری از :

کلود مایرون بریستول

(Claude Bristol)

فصل هفتم

چگونه افکارتان را منعکس سازید؟



چگونه افکارتان را منعکس سازید؟

نکته مهمی که همواره باید آویزه گوش فرد زندگی طلب و ترقی خواه باشد این است که کامیابی و برخورداری پایدار تنها از طریق تلاش و کوشش پیوسته، تعریف و تبیین می شود. چون اگر فرد ظاهره موفق به توانایی ها و مهارت های کاریش نیفزوده و دلش را به موقعیت کنونیش خوش کند، این موقعیت فرد از دو زاویه مورد تعرض قرار گرفته و سبب می شود که فرد از اریکه قدرت به زیر کشیده شود. اولین زاویه تعرض به این خوش خیالی فرد به اصطلاح موفق این است که از آنجایی که اشخاص پیاده به موقعیت یک فرد سواره غبطه می خورند بدین علت همیشه در دل، آرزوی رسیدن به این مقام را پرورانده و جهت رسیدن به این مقام غبطه برانگیز از هیچ کوششی رویگردان نیستند.

دومین عامل ساقط کننده فرد خوش خیال این است که به طور کلی در دنیای فعالیت های اقتصادی حس رقابت حاکم بوده و چون هر فرد و یا هر بنگاه اقتصادی تلاش می کند که مشتریان بیشتری را به سوی خودش جلب کند بنابراین فرد جهت رسیدن به

این مقصود باید کالای با کیفیت بالا و قیمت نازل را در اختیار مشتری قرار دهد تا بدین وسیله گوی سبقت را از رقیبش برآید و چون این اشخاص پیوسته در حال تلاش و نوآوری جهت رسیدن به این هدف هستند روشن است که فردی که تن پرورانه در جایگاه کنونیش لمیده است بدون هیچ تردیدی به واسطه تلاش این فرد کوشا به زیر کشیده می شود.

لذا بدین علت است که تنها از طریق کوشش و هوشیاری پیوسته است که فرد می تواند از برخورداری های کنونی برخوردار شود. خوشبختانه از آنجا که آمریکا، معروف به سرزمین فرصت های طلایی است و در این سرزمین بزرگ تاکنون یک صدم ایده های عملی نیز رنگ واقعیت به خود نگرفته است، بنابراین راه های خودشکوفایی پیش پای اشخاص خلاق و کوشا حتی برای قرن های آینده نیز بیشمار است.

با این همه ایده آفرینی باید همراه با عمل خالصانه و پرشورانه باشد، چون دو صد گفته چون نیم کردار نیست؟

زمانی که در حدود ۱۰ سال پیش مشغول نگارش ویرایش اول کتاب حاضر بودم، دانشمندان و ذهن های خلاق در این مقطع زمانی مشغول تولید پوشاک از الیاف چوب،

تولید مواد مقاوم در برابر گرما و آب و دستگاه های ذخیره کننده انرژی خورشید و ثبت اضطراب آدمی بر روی دستگاه های مرتبط بودند. در آن زمان برخی اشخاص این ایده های خام را نوعی رویابانی می انگاشتند که هرگز رنگ واقعیت به خود نمی گیرد و این در حالی است که امروزه آن به اصطلاح رویاهای صرف، رنگ واقعیت به خود گرفته است.

با توجه به این واقعیات و مستندات آیا نمی توان مدعی شد که در ظرف پنجاه سال آینده، دور آگاهی (انتقال فکر از راه دور) تبدیل به کار ساده ای چون آب خوردن برای انسان شود. خوشبختانه فرد جهت ایده آفرینی به چیزی جز قوه خیال و یا ذهن ناخود آگاهی نیازی ندارد چون اختراعات و اکتشافات پیشین را ذهن ناخودآگاه رقم زده است.

همه صاحب نظران و اندیشمندان بر این باورند که انسان توان عملی کردن هر ایده جان گرفته توسط ناخودآگاهی را دارد. چون در گذشته همه تراوشات ملموس ذهن جامه حقیقت به تن کرده است.

خوشبختانه این منبع نبوغ در وجود هر انسانی به ودیعه گذاشته شده و تنها راه استفاده از آن نیز ایده آفرینی از طریق بارش های ذهنی است. همینطور فعال ساختن این نبوغ نیز نقش مهمی را در بازدهی آن ایفا می کند. بدین معنی که هر چقدر این ماشین ایده آفرینی روغن کاری شده و کار کند به همان نسبت نیز بر قدرت ایده آفرینی آن افزوده می شود.

در تأیید پویایی و فعالیت دائمی ذهنی، اظهارات یک آشنای ۷۰ ساله ام نیز قابل تأمل بوده و آن این است که این پیرمرد علت فرسودگی برخی از زنان و مردان را تن پروری و تن آسایی مرگبار این اشخاص می داند و مدعی است که نه تنها از این رفتار متنفر است بلکه به سان طاعون از آن می گریزد چون پویایی جسمی و روحی فرد در گروهی فعالیت های دائمی به ویژه کارهای بکر است.

چون کارهای تازه و حل کردن مسایل دشوار سبب تحریکات سازنده مغز شده و موهبت تیز مغزی را از آن شخص می کند و این در حالی است که تن پروری و بی عملی انسان به مثل ماشین بلااستفاده مانده و یا اسب از کارافتاده است که سرنوشت

این اشیاء و جانداران چیزی جز مرگ و تباهی نیست. چون بلااستفاده ماندن ماشین سبب زنگ زدن و پوسیدگی آن و خرابی موتورش می شود و این واقعیت در مورد انسان نیز صدق می کند.

یکی دیگر از لازمه های کامیابی، نوآوری و خودباوری است.

چه در غیر این صورت فرد در موقعیت کنونیش فسیل شده و چاره ای جز سوختن و ساختن با سرنوشت کنونیش ندارد و این در حالی است که خودباوری نه تنها فرد را در مسیر ایده آفرینی قرار می دهد بلکه اسباب ترقی مادیش را نیز فراهم می آورد. شواهد بسیاری حاکی از این است که فرد به طور ذاتی از قوه ابتکار برخوردار است، نمونه بارز این ادعا این است که در حوالی سال های جنگ جهانی دوم بسیاری از ادارات و سازمان ها با نصب صندوق پیشنهادات در محیط های کاری با تعیین جوایزی برای پیشنهادات سازنده و بکر از کارمندانشان می خواستند که ایده هایی را جهت تولید برخی از اقلام و غیره را پیشنهاد کرده و بدین وسیله نه تنها به شهرت و ثروت برسند بلکه گامی دیگر را در راستای رفاه بیشتر مردم بردارند.

شواهد حاکی از این است که شاغلین ایده‌هایی را ارائه داده‌اند که در نهایت منجر به صدور امتیاز بهره‌برداری اختصاصی برای اشخاص خلاق و مبتکر شده است. همانطور که ملاحظه می‌شود فرد در صورت تحریک شدن و اراده کردن می‌تواند از منبع بی‌پایان ذهنش طرح و ایده بکر استخراج کرده و بدین وسیله به مفهوم واقعی کلمه نیز یک شبه راه صد ساله را طی کند و شواهد نشان می‌دهد که در طول تاریخ برخی از اشخاص با استفاده از این قدرت همگانی خود را از هم‌پایگان خود ممتاز و متمایز کرده‌اند.



با توجه به آنچه که گفته شد اکنون می‌دانیم که یکی دیگر از لازمه‌های ترقی و خودشکوفایی پیوسته، فعال ساختن قدرت ابتکار بوده و لازمه دیگر این مهم نیز داشتن علاقه به کار فعلی است چون این عشق و علاقه کاری است که بازدهی کار فرد را بالا برده و بدین وسیله فرد عاشق کار را از اشخاص بی‌علاقه متمایز می‌کند. بنابراین اگر به کاری مشغول هستید، که به آن علاقه ندارید کارتان را عوض کرده و کار و فعالیت انگیزه‌بخشی را انتخاب کنید.

از طرف دیگر فرد جهت تداوم بخشیدن به کامیابی های حرفه ایش باید در کنار نوآوری و علاقمندی به کارش از ویژگی دیگری بنام خوش قولی و قابل اعتماد بودن نیز برخوردار بوده و همکاران و کارفرمایانش او را با این ویژگی بشناسند. چون این ویژگی از لازمه های گریزناپذیر بازار کار بوده و از آنجایی که شاغلین مستقل از خوداتکایی بیشتری برخوردارند و چون شاغلین وابسته هر آن در خطر اخراج و از کارافتادگی به دلایل مختلف هستند، بدین علت فرد باید تا سر حد امکان در بین فعالین کاری به خوش قولی و قابل اعتماد بودن معروف باشد.

برای مثال اگر فردی قول انجام کاری را در زمانی مشخص به صاحب کار بدهد، این فرد جهت پایبند بودن به قولش باید به هر طریق ممکن و بدون هیچ عذر و بهانه ای به قولش عمل کرده و کار را در زمان مقرر به پایان برساند تا بدین وسیله قابل اعتماد بودنش را به همگان ثابت کرده و از مزایای مرتبطه آن در همه ابعاد و زوایای آن برخوردار شده و پیامد آن فاصله مادیش را با دیگران افزایش دهد.

یکی از موانع پیش روی ترقی کاری این است که برخی از کارمندان پس از استخدام شدن توسط یک کارفرما درگیر این پندار می شوند که دارند برای صاحب کار جان می کنند. این در حالی است که این ذهنیت در هر دو بعد فردی و جمعی مخرب است،

چون این ذهنیت بدین معنی است که فرد شاغل بر این باور اصیل نیست که کارفرمای شرکت یک نفره اش است. چون اگر بازدهی افت کند در آن صورت سود کارفرما کاهش یافته و این شرایط نیز می تواند منجر به اخراج کارمند تن پرور و کم کار شود. واقعیت دیگری که بسادگی باطل بودن این نگرش را ثابت می کند این حقیقت است که تا مادامی که فرد راز و رمز فرمانبرداری و اطاعت را نیاموخته باشد هرگز نمی تواند در جایگاه رئیس شرکت فعلی در آینده بنشیند.

در این راستا نقطه نظر امرسون، اندیشمند بزرگ نیز قابل تأمل بوده و آن این است که امرسون بر این باور است که تا مادامی که خود فرد آراسته به لازمه های یک دوست واقعی و صادق نباشد هرگز نمی تواند این رفتار را از دیگری متوقع باشد. در یک کلام، فرد جهت ترقی بیشتر مادی باید به مفهوم واقعی زبانزد مشهور زیر در آویزد: کاسه به جایی رود که باز گردد قدح را. چون از قبل نیکی کردن است که با فرد به طرز نیکو رفتار می شود.

اصل و قانون بسیار مهم دیگری که در حوزه کاری و خودشکوفایی مادی همواره باید آویزه گوش فرد ترقی خواه باشد این است که در دنیای کسب و کار خودافزایی ناشی از هم افزایی و هم سازی می باشد بدین معنی که فرد در این شرایط رقابت زده

اقتصادی چاره ای جز این ندارد که به سان طاعون و جذام از دشمن تراشی بگریزد. چون اولاً تراشیدن دشمن سبب می شود که فرد جهت سرعت بخشیدن به ترقی خود نتواند از امکانات دشمن استفاده کند و در ثانی دشمن سرسخت می تواند وجهه و موقعیت فرد را در این حوزه متزلزل کند و رهایی از این سم مهلک نیز به سادگی برای فرد ممکن بوده و این راه نیز چیزی جز ذهنیت مثبت درباره این دشمن پنداری نبوده و من این کار را در مقاطع مختلف انجام داده ام و از این راهکار ساده سود سرشاری را نیز برده ام.

اگرچه نمی دانم که این ذهنیت مثبت تبدیل کردن دشمنی به دوستی از کجا و به چه طریقی در ذهنم جایگیر شده است و من در طی این سالهای فعالیت در حوزه اقتصادی بهره های فراوان از این نگرش سازنده برده ام.

اما صادقانه اعتراف می کنم که بخش بزرگی از ترقی مادیم را مدیون این نگرش هستم. در این رابطه ذکر موردی بهتر منظورم را از دشمن گریزی ثابت می کند.

داستان از این قرار است که روزی من در بین یک جمع دوستانه از نحوه مدیریت یک مدیر برجسته انتقاد کرده و این انتقاد به گوش او رسیده و او نیز با ناراحت شدن از

این مسئله شدت از در تلافی و بدگویی در آمده و در یک چشم برهم زدن همه کارنامه کاری و حسن شهرتم را خراب کرد. از آنجا که این واکنش او مرا به شدت آشفته کرده بود بدین علت من نیز در آستانه تلافی و بدگویی قرار گرفتم که خوشبختانه در لحظات آخر با کنترل کردن احساسم در این باره منطقی رفتار کرده و چون به این نتیجه رسیده بودم که این دشمنی را من موجب شده ام بدین علت باید در قطع آن نیز پیشگام باشم.

بدین منظور در ابتدا دشمنیام را با این مدیر مهار کرده و این ذهنیت را در ذهنم برجسته کردم. این باور درست در من چنان اصریل بود که زمانی که در یک باشگاه مشترک با وی سینه به سینه شدم به طور خودکار و با خوشرویی سرم را بالا گرفته و با نگاه کردن به صورتش از وی پرسیدم که حالش چطور است و چون چارلی متوجه صداقت من شده بود بدین علت برخورد مناسبی از خود نشان داده و از آن زمان تاکنون دشمنی پیشین ما تبدیل به یک دوستی و وفاداری مثال زدنی شده است.

همانطور که مورد مثالی بالا نشان می دهد دوستی و دشمنی ساخته و پرداخته خود فرد بوده و از آنجا که افکار و ذهنیات ما رفتارهای بیرونی ما را رقم می زنند، بنابراین

پنهانکاری و ظاهرسازی در این رابطه نمی تواند کارساز باشد. بنابراین جهت تبدیل کردن دشمن به دوست پیش از هر چیزی باید ذهنیات شما دوستانه باشد.

در همین راستا، تجربه دیگرم، بهتر کارآیی و مشکل گشایی این نگرش مثبت را ثابت می کند. چندی پیش لوله فاضلاب و آب گرمکن خانه ما خراب شد و جهت تعمیر آبگرمکن نیاز به یک لوله کش و تعمیر کار حرفه ای داشتیم، از آنجا که یک لوله کش حرفه ای در اطراف خانه ما فعال بود بدین علت جهت رفع این مشکل، به این تعمیر کار مراجعه کرده و چون برخورد این لوله کش و تعمیر کار با این درخواستم بسیار نامناسب بود بدین علت ذهنیت منفی ام را نسبت به این تعمیر کاران گسترش داده و به اصطلاح همه را با یک چوب راندم. لازم به ذکر است که علت بددلیم نسبت به این لوله کش این بود که اولاً این تعمیر کار از من می خواست که در لیست بلند انتظارش نام نویسی کنم و در ثانی زمانی که از وی آدرس سایر تعمیر کاران را طلب کردم او آدرس این اشخاص را به من نداد.

در یک کلام، از آنجا که رفتار این تعمیر کار با من بسیار ناراحت کننده بود بدین علت من نفرت از او را به دل گرفته و این نفرت را به این نوع تعمیر کاران تسری دادم و این در حالی بود که بدون آب گرمکن سالم نمی توانستیم حمام کنیم. بنابراین جهت

تعمیر آبگرمکن چاره ای جز این نداشتم که پیش از هر چیزی ذهنیت منفی ام را نسبت به تعمیر کاران اصلاح کنم تا به هدفم نایل شوم. بدین منظور به خودم گفتم که همه لوله کشها و تعمیر کاران آدمهایی خوب و زحمتکش بوده و موردی که به تور تو خورده است یک مورد کاملا استثنایی بوده است. بنابراین نباید این مورد استثنایی را به همه تعمیم دهی. پس از اصلاح این ذهنیت به یک دوستم که مسئول پخش لوازم لوله کشی به طور عمده بود زنگ زده و از وی آدرس یکی از تعمیر کاران بنام آقای جونز را گرفتم و با تماس گرفتن با این شخص نه تنها با خوشرویی او مواجه شدم بلکه قول مساعدش را نیز دریافت کردم.

قول مساعد این تعمیر کار نه تنها اسباب رضایت و خوشنودیم را فراهم کرد. بلکه خودش نیز این احساس را به صورت بازتابی و انعکاسی تجربه کرد. به هر شکل، این تعمیر کار در ظرف ۱۵ دقیقه خودش را به منزل رسانده و با تعمیر آبگرمکن در ظرف دو ساعت بدین وسیله مشکلم را با سرعتی هر چه تمامتر برطرف کرد.

پس از تعمیر آبگرمکن دوباره جهت رفع گرفتگی لوله فاضلاب آشپزخانه با همین تعمیر کار در حوالی ساعت ۸ صبح تماس گرفته و آقای جونز (صاحب مغازه لوله کشی به من قول داد که در حوالی ظهر یکی از شاگردانش را جهت رفع این مشکل راهی

خانه ام می کند که پس از ده دقیقه از قطع ارتباطم با آقای جونز متوجه شدم که زنگ در خانه ام به صدا در آمده و لوله کشی وارد خانه ام می شود. از وی پرسیدم که چرا پیش از موقع مقرر آمده است؟

در جواب گفت که او چند دقیقه پس از تماس من خودش را جهت انجام کار به او ستایش معرفی کرده و اوستای او نیز او را راهی خانه من کرده است. به هر شکل در یک چشم برهم زدن او مشکل گرفتگی لوله را برطرف کرده و در این فاصله من از تجربه اولم شکایت کرده و در عوض برخورد اوستای او را مورد ستایش قرار دادم. او نیز در تمجید و تعریف از اوستایش (آقای جونز) با من هم صدا شده و در ادامه گفت که او ستایش هیچ نیازی به تعریف و تمجید ما ندارد. چون او به علت این رفتار خوبش نه تنها سیل مشتری را به سوی خودش سرازیر کرده است بلکه به واسطه این اخلاق خوب نیز پول پارو می کند و این در حالی است که بسیاری از هم صنفی هایش گرفتار قوت لایموت هستند.

باری، غرض از نقل تجربه ماندگار و دلچسب فوق به هیچ وجه داستان سرایی نبوده بلکه هدفم این بوده است که این قانون جاودانه را به خواننده یاد آور شوم که برخورد طرف مقابلتان با شما رابطه تام و تمامی با ذهنیات و افکار شما دارد بدین معنی که اگر

ذهنیت شما نسبت به دیگری دوستانه باشد، رفتار او نیز در برابر شما دوستانه خواهد بود. بنابراین اگر طالب خوش رفتاری راننده اتوبوس، بقال، مغازه دار، رئیس تان و غیره هستید باید پیش از هر چیزی تفکر شما نسبت به این اشخاص دوستانه و مثبت باشد چون در تعاملات و ارتباطات اشخاص با یکدیگر قانون جاودانه «کاسه به جایی می رود که بر گرداند قدح را» حاکم است. چون جواب بدی، بدی بوده و پاسخ نیکی، نیکی خواهد بود. بنابراین جهت کسب دوستی رئیس تان به هر طریق ممکن اسباب رضایت و خوشنودی او را فراهم کنید.

بله، فرد جهت پیشرفت در یک شرکت و یا سازمان پیش از هر چیزی باید رضایت مافوقش را کسب کرده و این اصل مسلم درباره همه چیز و همه کس صدق می کند. چون یکی از ویژگی های احساس و افکار، ویژگی انعکاسی و سرایت کنندگی آن است و این واقعیت در مورد یک حیوان نیز صدق می کند. برای مثال اگر سگی را مورد لطف و نوازش قرار دهید این حیوان جهت ابراز و اعلام رضایت خود از این برخورد شما در صورت فراهم شدن شرایط حتی اقدام به لیسیدن دست و صورتتان نیز می کند تا بدین وسیله مراتب عشق و علاقه متقابلش را به شما نشان دهد.

اما اگر به جای خوش رفتاری با این سگ مثالی با خشونت و خشم رفتار شود، واکنش او نیز هم خوان با رفتار شما خواهد بود، بدین معنی که سگ در برابر این رفتار یا با ناراحتی در گوشه ای کز می کند و یا جهت ابراز ناراحتیش متوسل به پارس کردن می شود و حتی ممکن است شما را گاز بگیرد.

بله، بر معادله تعامل مردم با یکدیگر اصل علت و معلول حاکم است.

همانطور که گفته شد فرد جهت ترقی پیوسته، چاره ای جز این ندارد که از مساعدت و امکانات دیگران برخوردار شود. چون همه امکانات لازم ترقی چشمگیر، در نزد فرد موجود نیست. روشن است که کسب همکاری دیگران پیش از هر چیزی در گروه دوستی با آنان بوده و شرایط دوست یابی نیز این است که فرد ذهنیات مثبتی نسبت به دیگری داشته باشد. چون انسان همانی می شود که می اندیشد، به زبان ساده تر فرد بسادگی نمی تواند نقش بازی کند.

بله، این همراهی دیگران است که زمینه های پیشرفت فرد را فراهم کرده و فرد جهت محقق کردن آرزوهای شیرینش غیر از لازمه های دوستی باید نیاز روانی فرد را نیز برآورده کند و این نیاز بسیار مهم چیزی جز «احساس خودارزشمندانگاری» نیست و

این احساس نیز از طریق تعریف، تمجید و ستایش دیگران، از شخصیت فرد حاصل می شود. پس در هر فرصتی با ظرافت تمام این احساس را در طرف مقابل برجسته کنید. همانطور که تاکنون باید متوجه شده باشید ما در این قسمت از کتاب درباره آداب و اصول پولدار شدن صحبت کرده و به برخی از الزامات آن در صفحات گذشته اشاره کرده ایم. از دیگر لازمه این هدف این است که فرد باید در جایی به دنبال پول باشد که پول در آنجا وجود دارد. برای مثال فرد جهت رسیدن به این هدف هرگز نباید آنرا در یک جزیره متروکه و یک کویر بیابد.

چون اساسا در این مکان ها پولی وجود ندارد که فرد بتواند مقداری از آن را تصاحب کند. پس اولاً باید با مایه داران و ثروتمندان حشر و نشر داشته باشید و در ثانی در جایی فعال باشید که در آنجا گردش سرمایه بالا است.

همینطور فرد جهت پولدار شدن باید با کسی ارتباط داشته باشد که این فرد قدرت خرج کردن پول را داشته باشد. برای مثال اگر خواهان فروختن آگهی به مسئول یک شرکت هستید هرگز نباید وقت خود را صرف پرسنل و کارمندان دون پایه ای کنید که در این رابطه مسئولیتی ندارند. به زبان ساده تر، شما جهت رسیدن به هدفتان دقیقا

باید طرف مورد نظرتان را بشناسید تا بدین وسیله از ائتلاف وقت جلوگیری کرده و در عین حال جلوی یأس و سرخوردگیتان را بگیرید.

نکته دیگر قابل توجه این است که فرد در راستای ثروت اندوزی نه تنها خود را باید یک شاغل آزاد بداند که هر آن در آستانه از دست دادن کارش است بلکه به خوبی نیز مسئولیت دپارتمان های مختلف محل کارش را بشناسد تا بدین وسیله در صورت کسب شرایط لازمه به دایره ای منتقل شود که امتیاز و حقوق بیشتری را به پرسنلش می دهد. متأسفانه در فضای کاری امروز نه تنها شاغلین رسمی و قراردادی با مفهوم شغل آزاد آشنایی ندارند بلکه بسیاری از این شاغلین نه اسم رئیس اداره شان را می دانند و نه آدرس شرکت مرکزی و مادر را می دانند.

لازم به ذکر است که مقصود از «شغل آزادباوری» این است که از آنجایی که به واسطه این اصطلاح و باور فرد خودش را کارفرمایش می داند بدین علت تا سر حد امکان تلاش می کند که از طریق سرمایه گذاری های لازمه مهارت های حرفه‌ایش را ارتقا دهد تا در صورت از دست دادن کارش به سادگی بتواند در اداره ای دیگر مشغول به کار شود چون این کارمند مسلح به توانایی هایی است که متأسفانه بسیاری از شاغلین امروزی با این لازمه پویایی کاری آشنایی ندارند. چون شاغلینی سربار و وابسته هستند.

از آنجا که فرد جهت رسیدن به اوج کامیابی شغلی باید پله های ترقی را بتدریج و یکی پس از دیگری طی کند فرد جهت سرعت بخشیدن به این فرایند نرمال باید با انجام سرمایه گذاری های لازمه تا سرحد امکان این فرایند را تسریع کند.

برای مثال فرد جهت دریافت حقوق بیشتر و بالا بردن پایه کارش نه تنها باید به مفهوم شغل آزاد با تعریف پیش گفته باورمند باشد بلکه از عمق وجودش نیز به زبانزد معروف «توانایی ناشی از آگاهی» می شود نیز باورمند باشد.

بدین معنی که فرد باید با مطالعات گسترده بدین وسیله هم عادت به مطالعه را در خود تقویت کند و هم اینکه از دانش و آگاهی های مندرج در کتاب های مختلف بهره مند شود. به زبان ساده تر، فرد ثروت اندوز باید جهت تحقق این هدفش باید بر روی توانایی های حرفه ایش حساب باز کند.

متأسفانه نه تنها امروزه کارمندان میانه ای با مطالعه کتاب ندارند بلکه بسیاری از مدیران و روسای شرکت ها نیز از این ابزار اصلی خودافزایی محروم بوده و مطالعاتشان در خوش بینانه ترین حالت محدود به کتابهای تخصصی و برخی از نشریات حرفه ای می شود و این در حالی است که زمانی که سخن از مطالعه موثر در این کتاب سخن

به میان می آید مقصود خواندن کتاب در زمینه های گوناگون است چون هیچ کتابی وجود ندارد که حاوی نکات بدیعی نباشد.

از طرف دیگر چون ایده آفرینی و ایده پردازی نقش مهمی را در پیشرفت کاری فرد ایفا می کند فرد با استفاده از راهکار تداعی معانی بدین وسیله هر چه بیشتر قدرت ایده آفرینی خود را تقویت کرده و با خلق و فروش ایده های شخصی اش بدین وسیله در حالات خاص یک شبه راه صد ساله را طی کرده و یا اگر در کارخانه ای کار می کند بدین وسیله با طرح قطعه و دستگاهی تازه قدرت ذهنی اش را به رخ کارفرمایش بکشد. لازم به ذکر است که منظور از مفهوم تداعی معانی اتصال و ارتباط منسجم قطعات و بخش های مختلف یک ماشین و دستگاه پیچیده است.

برای مثال در یک ماشین سواری این بخش های وابسته و مرتبط به هم می تواند تایر، موتور، بدنه، محفظه سوخت، در ماشین و غیره و بسیاری از قطعات دیگر باشد که فرد با اندیشیدن درباره این بخش ها هم می تواند این مهارتش را تقویت کند و هم اینکه طرح های قدیمی را تراش داده و طرح کارآمدتری را عرضه کند و یا اینکه با این ابزار ایده تازه ای را خلق کند.

همینطور از دیگر لازمه های پیشرفت مادی می توان به هنر ویتترین آرایی و بسته بندی اشاره کرد و از آنجا که این مهارت مستقیما ناخود آگاهی مشتری را هدف قرار می دهد و چون ناخود آگاهی به طور ذاتی احساس گرا بوده و چون بسته بندی جذاب و چشم نواز به راحتی ناخود آگاهی را به طرف خود جذب می کند بنابراین جهت کسب مشتری و فروش بیشتر محصولاتان تا سر حد امکان کالای فروشی تان را به شکل جذاب بسته بندی کرده و در این رابطه از روانشناسی جذب مشتری استفاده کنید.

همانطور که بسته بندی جذاب و چشم نواز یک محصول زراعی و یک کالای تولیدی سبب جذب و جلب مشتری بیشتر به طرف خود شده و بدین وسیله به سود تولید کننده می افزاید. این قانون کلی در مورد بسته بندی شخصی و انسانی نیز صدق می کند. بدین معنی که هر چقدر فرد خود را به صورت جذاب و قابل و توانمند به خریدار و کارفرمایش عرضه کند به همان نسبت نیز نظر مساعدش را بیشتر کسب می کند. چون ماهیت و ذات آدمی به گونه ای است که به طور ذاتی بسوی جذابیت ظاهری کشش دارد.

بنابراین زمانی که جهت احراز پستی به یک کارفرما مراجعه می کنید اولاً باید لباس مناسبی به تن داشته باشید و در ثانی کشش چشمی تان باید کاملاً محسوس باشد زیرا

چشمان نافذ اولاً دلالت بر شفافیت و خلوص فرد دارد و در ثانی این نوع چشمان آشکارا بیانگر خود پذیری و خودباوری شخص بوده و چون این ویژگی به طور خودکار خوش بینی را از فرد ساطع کرده و احساس نیز مسری است بدین علت خریدار شما بیشتر مستعد خرید کالای عرضه شده توسط شما می شود. از طرف دیگر از آنجا که ظاهر فرد بیانگر درون فرد است و درون فرد نیز ظاهر شخص را می سازد بدین علت باز هم به نقش بی بدیل ناخود آگاهی باز می گردیم.

با این همه همانطور که گفته شد چون برخورد بسیاری از مردم با مسایل احساسی و ناخود آگاهی محور است و چون جذابیت ظاهری نیز احساس برانگیز است، بدین علت طرف مقابل به سرعت با این ویژگی فرد ارتباط برقرار کرده و با چشم خریدار، به ظاهر جذاب و گیرای فرد نگاه می کند. پس به اصول بسته بندی ظاهری در هنگام کاریابی پایبند باشید.

اکنون ممکن است این پرسش برای خواننده مطرح شود که چرا در ارتباطات بین فردی اساساً این بخش احساسی ذهن (ناخود آگاهی) است که تصمیم نهایی را اتخاذ می کند. حقیقت این است که اگرچه بخش خود آگاه، رشد یافته و عقلانی مغز، از زاویه استدلال و همه جانبه نگری بر بخش احساسی ذهن برتری دارد، با این همه مردم در بسیاری

از موارد از این بخش از ذهن خود استفاده نمی کنند و علت این مسئله این است که استدلال کردن و بررسی کردن مسئله از زوایای مختلف برای مردم عذاب آور است، لذا بدین علت است که در بسیاری از موارد فرد به سرعت تصمیم گرفته و این ویژگی مغز و ذهن متعلق به ناخود آگاهی است.

لذا بدین علت است که فرد باید با جذابیت ظاهری جهت کسب نظر موافق طرف مقابلش ناخود آگاهی او را تحریک کند. برای اینکه کارآیی پوشش مناسب، در عمل به شما ثابت شود فقط کافی است که با لباسی آراسته و پاکیزه و حاکی از تشخص از کنار یک دسته از کارگران ساختمان سازی رد شوید تا در عمل متوجه این واقعیت شوید. حقیقت این است که در این موقعیت اکثر کارگران به منظور خاکی نشدن لباسشان پیشاپیش از جلوی راهتان کنار می روند و این رفتار در مورد یک فردی که از یک ظاهر با ابهت برخوردار است در یک اداره نیز صدق می کند. بدین معنی که در ادارات، مسئولین در ابتدا به کار فردی رسیدگی می کنند که از ظاهرش بر می آید که باید آدمی مهم و متنفذ باشد و این امتیاز تنها از طریق لباس مناسب و گیرا نصیب شخص شده است.

از آنجا که من زمانی در کار تهیه گزارش بودم. بدین منظور به کرات به پایگاه شهربانی و ادارات پلیس مراجعه می کردم. در این مکان ها به کرات شاهد این واقعیت بودم که مقامات انتظامی با شخصی که با سر و وضعی مناسب وارد این مکان ها می شد با احترام رفتار کرده و با خلافتکاری که با سر و وضع مخصوص ولگردها وارد این مکان ها می شد به طور متفاوتی رفتار می کردند. بدین معنی که آدم ولگرد سان را فوراً راهی بازداشتگاه کرده و این در حالی بود که به آدم حسابی اجازه می دادند که با اشخاص مورد نظرش تماس گرفته و با وکیلش صحبت کند. بله، لباس مناسب و با ابهت از چنین قدرتی برخوردار است.

در همین راستا دقیق شدن به اظهارات رئیس و مدیر اصلی یک بنگاه فروش اتومبیل نیز می تواند تامل برانگیز باشد. بر اساس آنچه که از اظهارات این مقام عالی برمی آید این است که زمانی که بنگاه تحت مدیریت این شخص در آستانه فروش یک ماشین گرانقیمت قرار می گیرد جهت افزایش سودشان، کار نهایی انتقال ماشین و تنظیم اسناد را به رئیس شان واگذار کرده و تجربه نشان داده است که این فرد در تحقق این هدف کاملاً موفق است. اما سؤال این است که راز موفقیت این مدیر فروش اتومبیل های گرانقیمت در چه چیزی نهفته است؟

براساس اظهارات این شخص این مدیر پیش از روبرو شدن با مشتری ابتدا حمام کرده و سپس راهی آرایشگاه می شود تا سر و صورتش را اصلاح کند تا بدین وسیله هم از زاویه ظاهری مشتری را تحت تأثیر سر و وضع آراسته اش قرار دهد و هم از نظر باطنی، چون ظاهر آراسته به طور خودکار سبب تقویت اعتماد به نفس او می شود.

همانطور که اشارات بالا نشان می دهد نه تنها آراستگی و جذابیت ظاهری سبب جذب طرف مقابل می شود بلکه پوشش مناسب و آراستگی ظاهری همانطور که مدیر فروش اتومبیل می گوید به طور خودکار سبب تقویت خودباوری فرد شده و خودباوری نیز با پراکندن احساسات مثبت در فضای گفتگو بدین وسیله قدرت متقاعدسازی فرد هدفجر را افزایش می دهد.

چند سال پیش من با مردی آشنا بودم که این مرد میانه سال رئیس یک واحد آتش نشانی بوده و همکارانش بر این باور بودند که رئیس شان از یک نوع زندگی طلسم شده و حمایت شده برخوردار است. یکبار این باور همکارانش را یعنی زندگی طلسم شده او را با وی در میان گذاشته که او با شنیدن این عبارت از زبان من شلیک خنده را سر داده و پس از لحظاتی گفت که اگر چه من متوجه مفهوم این عبارت نمیشوم اما اعتراف می کنم که من آدمی تقدیر گرا و سرنوشت باور هستم.

لذا براساس این گرایش بوده است که همیشه بر این باور بوده ام که تا مادامی که رئیس این واحد هستم هرگز به مرگ غیر طبیعی نخواهم مرد. شیوه عمل من این است که هر باری که در مکان های حریق زده حاضر شده و عملیات اطفای حریق را هدایت می کنم، به دور خودم با گچ سفید، دایره ای رسم کرده و بر این باورم که تا مادامی که در درون این دایره و هاله سفید ایجاد شده هستم هیچ خطری مرا تهدید نمی کند و من این شگرد را زمانی که بچه بودم از سرخ پوستانی که در مجاورت ما زندگی می کردند، آموخته ام.

و اگر چه مردم ممکن است این اعتقاد را یک خرافه بپندارند اما حقیقت این است که این به اصطلاح خرافه باوری به کرات در طی این مدت در دل شعله های آتش جانم را نجات داده است. باری، این آتش نشان به علت باورمندی به این هاله حافظ سفید همانطوری که گفته بود به مرگ غیرطبیعی نمرده و در سن هفتاد و چند سالگی در نهایت به طور طبیعی راهی دیار باقی شد.

همانطور که این مورد مثالی نشان می دهد این آتش نشان روئین تن و آسیب ناپذیر چه این سپر ایمنی را از سرخ پوستان به ارث برده باشد و چه معتقد به سرنوشت بوده و چه سرنوشت باور بوده باشد آنچه که تردیدناپذیر است این است که این هاله حافظ

سفید برخاسته از باور عمیقش بوده و این تجربه تنها منحصر به این شخص نشده بلکه در طی تاریخ مکتوب و مستند موارد بسیار زیادی به شکل مستند وجود دارد که این اشخاص نه تنها مرگشان را پیشگویی کرده اند بلکه به واسطه اعتقاد به این هاله حافظ سفید از دل آتش های زبانه کشی بدون هیچ آسیبی عبور کرده اند.

همینطور، در این رابطه می توان به اشیای اشاره کرد که نقش نظر قربانی، طلسم و تعویذ را برای استفاده کنندگان شان ایفا می کنند. بدین معنی که برخی از رانندگان بر این باورند که با قرار دادن این اشیای دافع خطر به طور خودکار در برابر حوادث جاده ای در امان خواهند بود.

کار کرد این اشیای بی جان نیز بدون تردید از باور قلبی فرد نشأت می گیرد. لذا براساس این مستندات بی شمار است که مدعی هستیم که از دست اعتقاد قلبی و ایمان راستین هر کاری بر آمده و یک باورمند واقعی به واقع می تواند خطر خاکستر شدن در آتش را از خود دور کند چون از یک هاله حافظ سفید برخوردار است.



به کرات در این کتاب یادآور شده ایم که احساسات و افکار و رفتار آدمی از خاصیت سرایت کنندگی برخوردار است به ویژه اگر این افکار قوی باشند و یا از قدرت رسوخ بالایی برخوردار باشند لذا بدین علت است که گفته می شود فرد تحت تأثیر ارتعاشات فکری طرف مقابلش قرار می گیرد.

در این راستا می توان از مورد زن و شوهر، مادر و کودک و سگ و صاحبش مثال آورد که طرف غالب و مسلط این ارتباط در دراز مدت در اثر هم کناری و هم سقفی طولانی در نهایت افکار و رفتارهایش را به طرف مقابل تحمیل می کند و این حقیقت در دنیای حیوانات نیز صدق می کند. چون حیوان خانگی نیز در صورت معاشرت بلندمدت با صاحبش به خلق و خوی و احساسات او آراسته می شود و این واقعیت هرچه بیشتر اصل مسری بودن احساسات و افکار را ثابت کرده و انتخاب آگاهانه فرد را توجیه می کند.

باری، از آنجا که احساسات و افکار از خاصیت سرایت کنندگی برخوردار است و چون انسان به طور ذاتی متمایل به احساسات مثبت است. بنابراین فرد جهت تسخیر سعادت و کامیابی چاره ای جز این ندارد که به این ویژگی مسلح شود و چون این کیفیات نیز ساخته و پرداخته ذهن آدمی است بدین علت به سادگی متوجه می شویم که ناخود آگاهی در این حوزه نیز اعمال قدرت می کند.

به هر شکل از آنجا که باورهای مثبت پیشبرنده است نه تنها فرد در تعامل با دیگران باید این ارتعاش را از خود ساطع کند بلکه با اشخاصی نیز حشر و نشر داشته باشد که سرشار از خوش بینی، امیدواری، عملگرایی، روباواری و لازمه های زندگی سازی از این دست باشد.

با توجه به آنچه که در فوق بدان اشاره شد، اکنون می دانیم که امواج و ارتعاشات شخصیتی از خاصیت سرایت کنندگی برخوردار است و از آنجا که در یک شرکت پرسنل آن خود را با شخصیت رئیس این شرکت هماهنگ می کنند و چون سود و زیان شرکت در گروی شخصیت خوب یا بد رئیس آن است و چون دود زیان شرکت به چشم کارمند جزء بی گناه نیز می رود بدین علت در محیط هایی که سرنوشت فرد وابسته به ماهیت رئیس است فرد و هیأت مدیره شرکت باید با حساسیتی تمام متوجه

این موضوع باشند. چون در این موقعیت به معنی واقعی عبارت، یک بز گر به راحتی همه بزهای کله را گر می کند. لازم به ذکر است که از موارد مثالی بی شمار این اصل مسلم (مسری بودن احساسات) می توان به گریه انداختن جمعی از زنان در اثر گریه تنها یک زن و مسری بودن خنده و مسری بودن عمل خمیازه کشیدن اشاره کرد. و این واقعیات به سادگی واقعیت سرایت ارتعاشات احساسی را به اثبات می رساند، با توجه به آنچه که تاکنون در این فصل گفته شده است اکنون خوب می دانید که در این فصل به برخی از الزامات کامیابی های زمینی (عقلانی) اشاره شده است.

همینطور از آنجا که اکنون متوجه اصل مسری بودن احساسات شده اید و چون فرد جهت پویایی و تسخیر سعادت باید تا سر حد امکان نماد خوش بینی، امیدواری، خودباوری و خودپذیری باشد و چون جو نامطلوب نیز می تواند شخصیت مثبت فرد را در دراز مدت دگرگون کند. بنابراین فرد جهت حرکت پیوسته در مسیر کامیابی مادی باید تا سرحد امکان نه با اشخاص بدبین، سرخورده و واداده و دلمرده معاشرت کرده و نه پا در مکان های غمگین، دلمرده و بوی مرگ دهنده بگذارد. چون این محیط ها میل به زندگی فرد را بتدریج می میراند.

در این نقطه از بحث بهتر است که به موضوع کامیابی و ترقی فزاینده از زاویه دیگری نگریسته شود و این نگرش تازه با این پرسش آغاز می شود که اساساً چرا بخش بسیار بزرگ مردم اشخاصی دنباله رو و فرمان پذیر بوده و تنها تعداد اندکی از مردم به مقام غبطه برانگیز ریاست و رهبری می رسند؟

پاسخ این است که اشخاص دنباله رو و زیردست برخلاف رهبران و پیشتازان از پذیرش مسئولیت، اتخاذ تصمیم و حرکت و اقدام یک تنه می ترسند و این ترس زبردستان است که آنها را از افراد خودساخته و شاخص متمایز می سازد. اکنون پرسشی که مطرح می شود این است که در دل بی تصمیمی و یا اتخاذ تصمیم چه رازها و معجزاتی نهفته است؟

پاسخ این است از آنجایی که پیشرفت و ترقی حاصل اقدام و عمل است آدمی که از توان تصمیم گیری محروم است بدین وسیله اساساً از کسب نتیجه محروم است چون تحقق هدف در گروهی شهادت اتخاذ تصمیمات سریع است و اکثر رهبران و افراد ممتاز در این ویژگی سهیم هستند.

همینطور بی عملی آشکارا بیانگر ضعف و ناتوانی عمل محور فرد بوده و بلا تکلیفی یک مسئله نیز هرچه بیشتر به عدم خودباوری فرد دامن زده و این مسئله هر چه بیشتر فرد را در گرداب مشکلات فرو می برد و این در حالی است که در صورت برخورداری فرد از قدرت تصمیم گیری سریع، بدین وسیله هم فرد از مواهب اقدام و عمل برخوردار می شود و هم اینکه ابراز وجود و جزم کردن عزم به طور خودکار سبب تقویت خودباوری و روحیه و حس خوداتکایی فرد شده و این محرکات است که فرد را به سوی اقدام سوق داده و پیشرفت نیز حاصل اقدام است نه دست روی دست گذاشتن. بله، راز پیشرفت و ترقی برخی از اشخاص در قدرت تصمیم گیری سریعشان نهفته است.

اگرچه من ادعایی درباره باور درمانی این کتاب و قدرت درمانی معجزه آسای باور راستین ندارم. اما آنچه که تردیدناپذیر است این است که از آنجا که سلامت روان نقش مهمی را بر روی سلامت جسمی ایفا می کند بنابر این اثرات مثبت تفکر متراکم و هیجانی شده بر روی علاج بیماری ها انکارناپذیر است و این روشی است که برخی از مکاتب فکری و ایمانی برای مهار عوارض جسمانییشان از آن استفاده کرده و شواهد بسیاری حاکی از این است که ایمان درمانی در مهار بیماری ها مؤثر است.

برای مثال باور دارندگان به درمان مسیحی از طریق اصالت قایل نشدن برای بیماری ها بدین وسیله از تعرض آنها به فرد باورمند جلوگیری کرده و برخی از مکاتب دیگر نیز با بی اعتنایی به بیماری ها بدین شکل از ابعاد تعرض بیماری می کاهند. همانطور که ملاحظه می شود از آنجا که اساس این درمان ها را باور و اعتقاد تشکیل می دهد بدین علت می توان مدعی شد که از دست باور قلبی هدفمند هر کاری ساخته است. لازم به ذکر است که اگرچه قدرت شفابخش باور درمانی هنوز مشخص نشده است با این همه بسیاری از صاحب نظران بر این باورند که بدون هیچ تردیدی کیفیات روحی منفی بر روی قدرت تعرض بیماری اثرگذار است.

از طرف دیگر اگرچه از دیرباز تاکنون در برخی از محافل علمی نقش احساسات منفی ای چون ترس، نفرت، نگرانی و اضطراب و غیره در بروز بیماری های جسمانی مورد تأیید قرار گرفته است.

با این همه این واقعیت هنوز هم به طور رسمی اعلام نشده است. با این همه مقاله ای که در نشریه موسوم به طب روان تنی در سال ۱۹۴۵ در مجله لایف چاپ شد، حاکی از این است که هیجانهای منفی می تواند بسترساز بیماری هایی چون تب یونجه، آسم برونشیتی، نارسایی های قلبی، مشکلات روماتیسمی، دیابت، سرماخوردگی، و عوارض

پوستی چون زگیل، کهیر و حساسیت شود و این واقعیت بار دیگر ثابت می کند که چگونه خوش بینی و مثبت اندیشی می تواند فرد را در برابر عوارض جسمی ایمن سازد. از آنجا که امروزه بر تعداد باور دارندگان به روان درمانی و درمان روحی افزوده می شود، نکته مهمی که همواره باید آویزه گوش روان در مانجو باشد این است که اگر چه یک روان درمانگر می تواند با تکیه بر تجربه و مهارت و تخصص حرفه‌ایش تلقینات درمانی را متوجه روح و روان فرد کند. با این همه جهت کسب نتیجه، این درمانجو است که در این معادله نقش مهمی را ایفا می کند. چون تا مادامی که فرد دگر القایی درمانگر را تبدیل به خودالقایی (تلقین به نفس) نکند هیچ نتیجه مثبتی بدست نمی آید و درست براساس این واقعیت است که فرد جهت مهار عوارض جسمی اش از طریق باور درمانی می تواند به تنهایی از روشهای آینه و ناخودآگاهی درمانی استفاده کند.

از آنجا که در دهه ۷۰ قرن گذشته برخی از پژوهشگران دانشگاهی از جمله دکتر راین از دانشگاه دوک به تحقیق درباره برخی از پدیده های ماورائی و متافیزیکی (فراطبیعی) چون تله پاتی (دور آگاهی و انتقال فکر از راه دور)، غیب بینی و پیشگویی علاقمند شدند، این مسئله سروصدای زیادی را در بین مردم ایجاد کرده و سبب علاقه شان به این پدیده شد.

واقعیت این است که اگرچه پدیده‌هایی از نوع فوق در برخی از کتابهای آسمانی از جمله انجیل مورد تأیید قرار گرفته است. اما امروزه بسیاری از مردم این مسایل را بی اساس انگاشته و باور دارندگان این پدیده‌ها را به باد تمسخر می‌گیرند و این در حالی است که تحقیقات انجام شده در پژوهشگاه‌های آمریکا و انگلیس حکایت از اصالت داشتن این پدیده‌های متافیزیکی دارد.

همانطور که گفته شد هنوز هم پدیده تله پاتی (دور آگاهی) کماکان مورد تمسخر بسیاری از مردم بوده و این در حالی است که براساس یافته‌های برخی از محققان، برخی از اندیشمندان بر این باورند که نه تنها این قدرت در وجود هر انسانی به ودیعه گذاشته شده است بلکه فرد می‌تواند با شناختن مکانیسم عمل این پدیده بدین وسیله از این قدرت در راستای استفاده از اهداف خود استفاده کند.

لازم به ذکر است که موضوع کتابهایی چون امواج ذهنی فراتر از حواس و افکار ماورائی در باره پدیده‌هایی از این دست در دهه پنجاه قرن گذشته دست مایه برخی از پژوهشگران ماورائی بوده است.

از بین دانشمندان و محققان علاقه مند و باورمند به پدیده تله پاتی می توان از دکتر راین از دانشگاه دوک نام برد که نه تنها این محقق اصالت این پدیده را با آزمایشات انجام شده مورد تأیید قرار داده است بلکه بر این باور است که نمود این قدرت رابطه تام و تمامی با قدرت باور و فکر دارد چون سر منشاء این معجزه، باور بوده و این باور ریشه دار است که فرد را مستعد تجربه این پدیده ماورائی می کند.

به هر شکل از آنجا که شاخص ترین چهره موافق دکتر راین است و چون دکتر راین در سال ۱۹۴۶ مقاله ای تحت عنوان انسان دارای روح است را در هفته نامه آمریکایی به چاپ رسانده و چون محتوای این مقاله با سوژه و محتوای کتاب حاضر قرابت آشکاری دارد. بدین علت در زیر فرازهای اصلی مقاله دکتر راین از نظر خواننده گذرانده می شود.

بهتر است که جهت بحث کردن درباره این موضوع بحث را با این پرسش آغاز کنیم که اساسا یافته های علمی درباره نظریه روح و روان بودن انسان چه می گویند؟ روشن است که جهت پاسخ دادن به این پرسش باید به سراغ علم روانشناسی برویم که این علم نیز در این رابطه کاملا ما را مایوس می کند چون نظریه روح و روان بودن انسان از کتابهای روانشناسی کاملا حذف شده است.

هر باری که من درباره ذهن با این به اصطلاح روانشناسان صحبت کرده ام. آنها در خوشبینانه ترین حالت تنها جوابم را با یک لبخند ملیح داده اند. تو گویی که اساساً روان بخشی از مغز نیست. به نظر می رسد که تقریباً همه این روانشناسان تحت تأثیر موج غالب و حاکم کنونی شده اند که بر این باورند که هر موضوعی که مادی، ملموس و عینی نباشد خرافه ای بیش نیست. بله، اکثر روانشناسان برای روح و روان آدمی اصالت قائل نیستند.

همانطور که گفته شد، علم زدگان و علمی نگران به پدیده های فرامادی تنها برای مادی بودن این اتفاقات اصالت قائل هستند و بر این باورند که با نگرش مادی می توانند هر پدیده ای را توجیه کنند و این در حالی است که گاهی ماده گرایان با پدیده و اتفاقاتی مواجه می شوند که از توجیه کردن آن اتفاق عاجز هستند.

از جمله این پدیده ها می توان به موردی اشاره کرد که در آن فرد در جریان خواب، مرگ قریب الوقوع آشنا و یا نزدیکانی را می بیند که یا در حال مرگ هستند و یا به زودی راهی دیار باقی می شوند. این خواب های صادق مرگ محور چنان واضح است که فرد خواب بیننده همه جزئیات این خواب را به یاد می آورد. اگرچه ممکن است

این خواب چند ساعت یا چند روز پس از تجربه شدن، رنگ واقعیت به خود بگیرد، سؤال این است که علم این قدرت دور آگاهی فرد خواب بیننده را چگونه توجیه می کند؟

اولین برخورد علم باوران و ماده گرایان با این پدیده های غیرمادی این است که این اتفاقات چیزی بیش از یک اتفاق نیست. اگر این نگرش درست باشد باید این اتفاقات بسیار نادر و کم وقوع باشد و این در حالی است که تعداد این به اصطلاح اتفاقات قابل توجه است. خوشبختانه امروزه برخی از صاحب نظران، اتفاقی بودن این پدیده های غیر مادی را مورد تردید قرار داده و درباره آن دست به بررسیهای دامنه داری می زنند. به هر شکل اگر روزی این محققان بی غرض و صادق ثابت کنند که قدرت ذهن در مکان و زمان نمی گنجد در آن صورت ذهن باید در یک سیستم روحانی طبقه بندی شود نه یک سیستم مادی.

باری در طی سالهای اخیر حاصل اصالت بخشی به تجارب روانی، ادراک فراحسی (ESP) بوده که این مفهوم خود شامل تله پاتی و غیب بینی می شود. فرد با استفاده از این دو طریق به اطلاعاتی دست می یابد که کاملاً بی ارتباط به حواس فیزیکی چون بینایی و شنوایی است.

برای مثال در یک آزمون عملی تله پاتی دور آگاهی آزمون شونده سعی می کند که کارت و یا عدد ذهنی شخصی را ذهناً تشخیص دهد که در اتاقی مجاور است و این در حالی است که در آزمون غیب بینی فرد باید دقیقاً ماهیت کارت را تشخیص دهد. در یک کلام، تله پاتی ادراک فراحسی (ESP) حالت ذهنی فردی دیگر بوده و این در حالی است که غیب بینی ادراک فراحسی یک شیء است.

با توجه به آنچه که در فوق بدان اشاره شد اکنون می دانیم که مفاهیم و پدیده هایی چون تله پاتی و غیب بینی (ادراکات فراحسی) حاصل اصالت بخشیدن به پدیده های فرامادی است. حقیقت این است که اگر چه در برخی از دانشگاه های انگلیس و برخی از کشورهای دیگر آزمایشات و تحقیقاتی درباره این پدیده ها صورت گرفته است. اما چون این تحقیقات اصولی و سیستماتیک نبوده است. بدین علت باید گفت که تنها شیوه آزمایش دانشگاه دوک که دکتر راین عضو شاخص این گروه تحقیقاتی است از اصالت برخوردار است.

باری، زمانی که پس از آزمایش اصولی و استاندارد ثابت شد که فرد تحت آزمون از قدرت تله پاتی و غیب گویی برخوردار است.

در آن صورت باید به این پرسش اصلی پاسخ داده شود که ارتباط این قدرت فرامادی با قوانین فیزیکی چیست؟

و در صورتی که قوانین فیزیکی بر این قدرت حاکم نباشد، آیا می توان در این صورت این قدرت را هم ارز و هم جنس تجارب و پدیده های روحانی انگاشت؟

خوشبختانه سنجش ادراکات فراحسی (قدرت تله پاتی و غیب بینی) در ابعاد مکانی بسیار ساده است. چون در این سنجش تنها فاصله آزمودنی (فرد تحت آزمایش با کارت ها و اشیای پیش گویی پذیر کم و زیاد می شد و آزمایشات مکانی یک صدا بی اثر بودن فاصله فرد را با شیء به اثبات رساندند. به زبان ساده تر، دوری و یا نزدیکی فرد به شیء و یا ذهن فرد هیچ تأثیری در قدرت دور گویانه آزمودنی نداشت و نتایج حاصله به سادگی ثابت می کرد که زاویه و مانعی خاص و به طور کلی کیفیات فیزیکی هیچ تأثیری در موفقیت و یا شکست آزمون های مربوط به ادراکات فراحسی (ESP) ندارد.

همانطور که نتایج حاصله از آزمون های مرتبط با ادراکات فراحسی در رابطه با بعد مکان ثابت کرد که این قدرت به هیچ وجه مقید به بعد مکان نیست. آزمون های صورت گرفته در رابطه با بعد زمان نیز حاکی از این است که قدرت پیشگویی و غیب بینی آزمودنیها نیز مقید به بعد زمان نبوده و این نتایج عملی و علمی گویا، آشکارا ثابت می کند که ذهن آدمی به هیچ وجه تابع محدوده ها و مرزهای زمانی و مکانی نیست و چون این نتیجه حاصله در آزمایشگاه های دیگری نیز تأیید شده است، بدین علت امروزه باور غالب در بین اندیشمندان این است که ذهن آدمی از ویژگی ها و خواصی فراتر از اختصاصات مادی و فیزیکی برخوردار است و چون فیزیکی بودن یک پدیده با محدودیت پذیری زمانی و مکانی تعریف و تبیین می شود و چون ذهن با توجه به آزمایشات صورت گرفته فراتر از زمان و مکان است. بدین علت می توان گفت که ذهن آدمی از ماهیتی روحانی و غیرمادی برخوردار است.

در اینجا لازم می بینم که به نکته مهمی اشاره کرده و آن این است که اگر چه نتایج حاصله از این آزمایشات باورمندی به اصالت تجارب فرامادی را تقویت می کند. با این همه این نتایج نباید بیش از اندازه ما را ذوق زده کند.

چون اگر چه این نتایج فرضیه روحانی انسان را تأیید می کند. با این همه این مفهوم (فرضیه روح) سئوالات پیچیده ای را به همراهش دارد که باید به آن پاسخ داده شود و این پرسش ها به قرار زیر هستند:

الف: آیا روح توان جدا شدن از بدن را دارد؟

ب: آیا روح پس از مرگ جسمی فرد، قادر به تداوم حیات است؟

پ: در صورت برخورداری روح از حیات آیا روح می تواند با اشخاص زنده ارتباط برقرار کند؟

ت: راجع به روح جهانی چه می توان گفت؟ همینطور ارتباط روح را با سایر ارواح و یا خداوند را چگونه می توان توجیه کرد؟

همانطور که ملاحظه می شود پرسش های فوق مرتبط با آموزه های مذهبی بوده و صاحب نظران هنوز به طور جدی وارد این مقولات پیچیده نشده اند.

اما آنچه که اکنون ما می توانیم با تکیه بر نتایج حاصله از این آزمایشات ادعا کنیم، این است که نظریه مادی نگرانه انسان فرضیه ای همه گیر و همه شمول نبوده و نمی تواند پدیده های فرامادی از جمله تله پاتی، غیب بینی و غیره را توجیه و تبیین کند. به

زبان ساده تر، انسان از جنبه ها و ظرفیت هایی برخوردار است که فراتر از قوانین فیزیکی زمان و مکان بوده و این توانایی های فرامادی انسان است که قدرت بیکران ذهن آدمی را توجیه می کند و ملموس شدن هرچه بیشتر این قدرت در گروهی این است که اندیشمندان و پژوهشگران به سئوالات روحی فوق پاسخ دهند که در حال حاضر با مخالفت دین باوران سرسخت مواجه شده است.

چون این دسته از دین باوران بر این باورند که آموزه های مذهبی مبتنی بر ایمان محض و بی آرایش بوده و به علت این مسئله پژوهشگران نباید در این باره تحقیق کنند. جان کلام اینکه اگر چه با توجه به مباحث و اشارات و بررسی های فوق هم اکنون می توان به جدایی و تمایز روح از جسم باور داشت، اما چون به احتمال قوی تحقیقات دامنه دار علمی این باور اولیه را در نهایت ثابت می کند و چون دانشمندان محافظه کار از اثبات این فرضیه هراس دارند.

بدین علت حتی الامکان از طرح این موضوع جلوگیری می کنند و این در حالی است که جدایی روح از جسم هرگز به معنی بی ارتباطی کامل روح با جسم نخواهد بود. چون جسم و روح به علت دارا بودن مشترکات بسیار، پیوسته در حال تعامل و کنش و واکنش با یکدیگر هستند. چون اگر جسم و روح عاری از اختصاصات مشترک باشند

در آن صورت نمی توانند بر یکدیگر اثر بگذارند و این واقعیت و قانون نشان می دهد که تظاهرات و جلوه های جسم و روح باید از واقعیات ناآشکاری سرچشمه بگیرد که ورای کیفیات فیزیکی و روحانی است و این حوزه ناشناس که فراتر از قوای فیزیکی و ذهنی است، کماکان ناشناس باقیمانده و نیاز به فردی چون کریستف کلمب کاشف آمریکا است که روزی جزئیات تاریک این قلمرو پنهان ذهن را بگشاید. و این کاشف ابعاد پیچیده و مرموز ذهن باید به مثل این دریانورد شجاع بوده و بتواند مثل او با اطلاعات کنونی ذهن بیطرفانه و به شکل خنثی برخورد کند.

باری، شواهد موجود حاکی از این است که در حوزه جریان الکتریسته نه تنها دانشمندانی چون ادیسون، تسلا، مارکونی به پدیده فرامادی تله پاتی باورمند بودند بلکه تحقیق بیست ساله اعضای انجمن پژوهش های روانی بریتانیا واقعیت و اصالت تله پاتی را مورد تأیید قرار داده است.

با این همه نکته مهمی که باید مورد توجه خوانندگان باشد، این است که همه پژوهشگران و اندیشمندان نه تنها این پدیده را تأیید نمی کنند، بلکه باورمندان به تله پاتی را نیز به باد استهزاء می گیرند.

از طرف دیگر واقعیت تله پاتی تنها مورد باور پژوهشگران دانشگاه دوک نبوده بلکه این واقعیت به کرات توسط اشخاصی که سگها و اسبها را به صورت خانگی نگه داری می کنند نیز مورد تأیید قرار گرفته است و مستندات بسیاری نیز حاکی از این است که انسان های بدوی از طریق این قدرت با یکدیگر ارتباط برقرار کرده و من نیز در طی این سالها با اشخاص برجسته ای برخورد کرده ام که عمیقا به قدرت این پدیده ایمان دارند.

برای مثال چندی پیش یک مدیر برجسته به من گفت که هر باری که احساس می کنم که ارباب رجوعم بیش از اندازه وقتم را تلف می کند، به طور ذهنی فکر دور شدن از خودم را در ذهن طرف مقابلم القاء می کنم. برای مثال من بدین منظور در ذهنم عباراتی چون دارد دیرت می شود و همین الان باید از اینجا بروی را تکرار می کنم و عجیب اینکه با نشستن این فکر در ذهن فرد مزاحم، او به سرعت شرش را کم کرده و من بدین وسیله نفس راحتی می کشم. در صورتی که شما نیز به کارایی تله پاتی (انتقال فکر) ایمان داشته باشید شما نیز جهت خلاصی از شر یک مهمان کنگر خورده و لنگر انداخته می توانید بدین شکل رهایی یابید. چون بدین منظور فقط کافی است که عباراتی چون برو خونه ات و دیرت شده است را در زیر لب زمزمه کنید.

برخی از تردیدزدگان در توجیه این واکنش فرد به اصطلاح مزاحم اینطور استدلال می کنند که ترک گفتن فرد مزاحم هیچ ارتباطی به قدرت تله پاتی فرد میزبان نداشته بلکه این کیفیات صورت میزبان و رفتارهای بیقرارانه او است که فرد را وامی دارد که بیش از این مزاحم میزبان نشود. شما می توانید جهت رد این ذهنیت تردیدزدگان این مسئله را با مهمانتان امتحان کنید تا به راحتی متوجه اثر و قدرت تله پاتی شوید، مشروط بر آنکه از این قدرت تنها در صورتی استفاده کنید که مطالب مراجعه کننده به شما به پایان رسیده باشد و سکوت در بین شما حاکم باشد. بله، تله پاتی در این حالت بهتر کارساز می شود.

در این راستا دقیق شدن به این تجربه شخصی ام بهتر خواننده را با قدرت تله پاتی آشنا می کند. چند سال پیش شرکت من در طبقه دوم یک ساختمان اداری بزرگ واقع بود و من چند سال در طبقه دوم این ساختمان کار می کردم که سرانجام دفتر ما به طبقه دهم این ساختمان منتقل شد. اما نکته عجیب این داستان و تجربه این است که هر باری که جهت رفتن به طبقه دهم وارد آسانسور می شدم، به آسانسور چی می گفتم که مرا در این طبقه پیاده کند.

اما در این فاصله هر باری که به کار کردن در طبقه دوم این ساختمان می اندیشیدم، مسئول آسانسور بدون آنکه مرا بشناسد و بداند که من سالها در طبقه دوم همین ساختمان کار می کرده ام آسانسور را در طبقه دوم ساختمان متوقف کرده و با نگاهی به من می فهماند که وقت خروجم است و این در حالی بود که آسانسورچی به تازگی در این بلوک اداری استخدام شده بود و این واقعیت مورد تأیید یک کشیش خوشنام ناحیه پاسیفیک کاست نیز هست.

بدین معنی که براساس اظهارات این کشیش هر باری که این مرد روحانی احساس می کرده است که کلیسایش نیاز به دسته گل های تازه تر و یا پنجره یادبود نو دارد فقط کافی بوده است که این خواسته اش را از طریق فکر و ذهن متوجه اعضای این کلیسا کند تا در یک چشم برهم زدن خواسته هایش توسط مومنان اجابت شود.

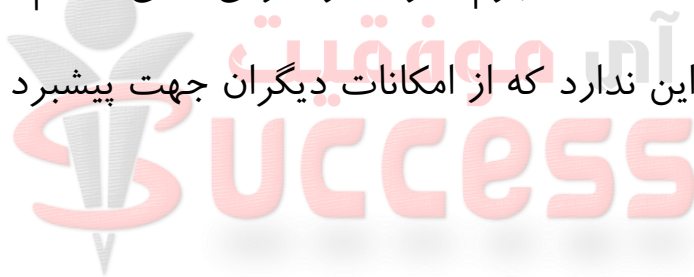
در همین رابطه اتفاقات گویای دیگر نیز به واقع حیرت برانگیز است. یکی از این اتفاقات عجیب مربوط به تجربه غریب آقای روی آندروز می شود که این فرد در ماه آوریل سال ۱۹۴۵ در یک برنامه رادیویی مدعی شد که آهنگ و تصنیفی را تنظیم کرده و پخش کرده است که قدری زودتر، همین آهنگ با همین نتهای یکسان در آلمان پخش

شده است و غرابت و حیرت برانگیزی این اتفاق بدین علت است که به راحتی افکار همزمان، اشخاص مختلف در نقاط مختلف کره زمین را تحت الشعاع قرار می دهد. چندی پیش من مقاله ای در ناحیه ساحل غربی آمریکا جهت چاپ به دفتر مجله ای فرستادم که این مدیر مدعی شد که پیشتر، از شرق مقاله ای با این محتوا و مضمون به دستش رسیده است.

همینطور اسناد و شواهد حاکی از این است که البشاگری خودش را مخترع تلفن می داند نه گراهام بل را، چون بر این باور است که دست کم همزمان با او این وسیله را اختراع کرده است و هیچ کس نمی تواند منکر واقعیت اکتشاف و اختراع همزمان نوابغی چون نویسندگان، مخترعان، مهندسين و مصنفين و غيره شود.

و بالاخره بهتر است که در تأیید نهایی پدیده تله پاتی بار دیگر به تجارب شخصی ام استناد کرده و آن این است که زمانی که در حال تألیف و تنظیم ویرایش کنونی کتاب حاضر بودم، مسئله عجیبی که توجه ام را به خودش جلب می کرد.

او هم خوانی و هم نظری دیدگاه های من با مدیر فروش و تبلیغ این کتاب در رابطه با حک و اصلاحها و اضافات این کتاب بوده و ثانيا هم خوانی دیدگاه های ناشر این کتاب با پژوهش های مرتبط از پیش انجام شده توسط من بوده و این تجربه زنده و شخصی به راحتی ثابت می کند که افکار از قدرت انتقال و القاء به دیگری برخوردار است و فرد می تواند با آموختن مکانیسم این راهکار جادویی بدین وسیله به سیر تحقق خواسته هایش سرعت ببخشد. چون همانطور که گفته شد به علت محدود بودن توان و امکان، فرد همانطوری که از مفهوم قانون خودافزایی ناشی از هم افزایی و همسویی می باشد چاره ای جز این ندارد که از امکانات دیگران جهت پیشبرد اهدافش استفاده کند.



جادوی باور

کلود میرون بزیستول



چگونگی استفاده از قدرت جادویی باور

قدرت تصویرسازی ذهنی

چگونه افکارتمان را منعکس سازید؟

باور آرزوها و اهداف را برآورده می کند

قدرت خود القایی و تلقین به نفس

قدرت ذهن ناخودآگاه

و...

موفقیت
SUCCESS

i-Success.ir

جادوی باور

قدرت جادویی باور

The Magin Of Beliveing

تهیه شده توسط سایت آی موفقیت
i-Success.ir

اثری از :

کلود مایرون بریستول

(Claude Bristol)

فصل هشتم

زنان و قدرت باور



زنان و قدرت باور

در طی تألیف و تنظیم مطالب این کتاب به کرات به یاد زنان برجسته و خودساخته ای می افتادم که با استفاده از علم باور در زندگی به جایگاه رفیعی دست یافته بودند و این کارنامه درخشان، مرا بر آن می داشت که فصلی از این کتاب را به این دسته از زنان اختصاص دهم، اما صادقانه اعتراف می کنم که این فکر عمدتاً به علت پیشنهاد آقای بنهور لامپ من است. چون دیدگاه زیر در این رابطه متعلق به این مرد است.

از آنجا که بر این باورم که بسیاری از زنان بر این پندارند که این جنسیت نمی گذارد مثل مردان، از این فرمول جادویی استفاده کنند، بدین علت اخلاقاً ملزم هستی که به طور صریح و روشن فصلی را به زنان اختصاص دهی. چون در این رابطه دستاورد زنان محسوساً بیشتر از مردان خواهد بود زیرا تجربه نشان داده است که اگر زنان به قدرتی ایمان داشته باشند به معنی واقعی کلمه، با این قدرت آرایش و نظم کنونی جهان را دگرگون می کنند. برای مثال از جمله این بازتابهای مثبت، ریشه کن شدن جنگ ها در سرتاسر جهان خواهد بود.

اکنون پرسشی که مطرح می شود این است که چرا دستاورد آگاهی محور زنان محسوساً بیشتر از مردان است؟ پاسخ این است که در زنان، خودخواهی، خودبینی و خودباوری کاملاً ریشه دار بوده و زمانی که زن به این باور می رسد که از پس کاری برمی آید در آن صورت به معنی واقعی کلمه چیزی نمی تواند مانع رسیدن او به هدفش شود و این واقعیت از دیرباز تاکنون با مفهوم ضرب المثل و زبانزد معروف زیر بیان شده است:

گونه مؤنث انواع حیات به مراتب مهلکتر و مرگبارتر از گونه مذکر است. به هر شکل، قطع نظر از الفاظ و عبارات ادبی و کنایی، واقعیت این است که زمانی که زن متوجه قدرتش میشود در آن صورت در استفاده کردن از آن تردیدی به خود راه نمی دهد به ویژه زمانی که این قدرت واقعی زن به دیده تحقیر نگریسته شود و راز اصلی این قدرت شگرف زن در این است که زنان در قیاس با مردان از انعطاف پذیری و سازگاری بیشتری برخوردارند. برای مثال اگرچه امپراتور بزرگی چون ناپلئون مدعی شکل دادن شرایط است اما حقیقت این است که مرد قربانی شرایط خود آفریده است و این در حالی است که تفکر خلاق زن در طول تاریخ این موهبت را برای این جنسیت به ارمغان آورده است که از شرایط شکل داده شده همیشه به نفع خود استفاده کنند.

خوشبختانه امروزه شرایط جامعه به گونه ای است که امکان خودابرا از گری و مشارکت در فعالیت های گوناگون برای زنان فراهم بوده و شاهد این مدعا نیز حضور پررنگ زنان در فعالیتهایی چون روزنامه نگاری، نویسندگی، دنیای سیاست، جهان صنعت و غیره است. بنابراین زن می تواند در صورت اراده کردن توان بالقوه اش را مثل مردان نقد کرده و بدین وسیله هرچه بیشتر از مواهب زندگی برخوردار شود.

چندی پیش مقاله ای را در یک روزنامه وزین می خواندم که به قلم یک زن بوده و این زن مدعی بود که زنان مثل مردان در جامعه آمریکا از فرصت خودشکوفایی برخوردار نیستند. من برای این نوع ذهنیت هیچ اساسی قائل نبوده و براین باورم که گناه کم تحرکی و گوشه گیری و خانه نشینی زنان به گردن خودشان است و این گناه عمدتاً بدین علت است که این جنسیت از کارنامه درخشان زنان خودباوری که در زیر زندگی نامه شان از نظر خواننده مونث می گذرد به درستی الگوبرداری نمی کنند.

در اینجا لازم می بینم که جهت رد هر چه بیشتر پندارهایی از نوع فوق، واقعیت بسیار مهمی را از نظر خواننده بگذرانم تا بدین وسیله هرچه بیشتر قدرت واقعی زنان را به این جنسیت یادآور شوم. واقعیت این است که اگر چه زنان در مقطع زمانی ماقبل جنگ دوم جهانی مثل امروز در عرصه فعالیتهای اجتماعی فعال نبودند با این همه در

آن زمان نیز قدرت واقعی در دست این جنسیت بود چون در آن زمان دارایی کل ایالات متحده چیزی در حدود ۳۰۰ میلیارد دلار بود که شواهد موجود حاکی از این بود که ۷۰ درصد این دارایی ها در اختیار جنس مؤنث بوده است لذا براساس واقعیاتی از این دست است که ذهنیت مهار شدگی زنان به دست مردان از هیچ اساس و منطقی برخوردار نیست.

برای مثال در زمان جنگ جهانی دوم زنان در جبهه و پشت جبهه به کارهایی چون جوشکاری، پرچ کاری، بی سیم چی بودن و غیره اشتغال داشتند و زنانی که مدعی عدم وجود فرصت شغلی هستند می توانند از این خواهران فعال خود الگوبرداری کنند.

از طرف دیگر از آنجا که در مقطعی از فعالیتهای حرفه ایم یک ژورنالیست بوده ام بدین علت طبیعی است که از زمان پا گرفتن جنبش برابری خواهی زنان این جنبش را از نزدیک رصد کرده و حاصل این رصد تأیید این مطلب است که در طی این عمر چهل ساله این جنبش، زنان پیشگام چندی، بانی تحولات بسیار بزرگ چه در ابعاد جنسیتی و چه در ابعاد اجتماعی شده اند. از جمله این زنان دوران ساز می توان به خانم آر بوندو رانت اشاره کرد که او در طی فعالیتهای اجتماعی خدمات چشمگیری را تقدیم جامعه زنان کرد. از جمله این خدمات این زن پیشگام می توان به تأسیس مراکز

خیریه، بیمارستان و مراکز مخصوص دختران فراری، تصویب قوانین به نفع زنان و دایر کردن مراکز خدماتی رایگان برای کودکان و زنان معلول و نابینا اشاره کرد. لازم به ذکر است اگرچه این زن پیشگام در سن ۷۱ سالگی از بیماری فلج رنج می برد با این همه کماکان عطش گشودن دنیاهای تازه تر در دل این زن شجاع جوشان و زنده بود.

لازم به ذکر است که این زن باورمند و مومن به اعتقاداتش حتی در این سن و سال و در اوج فلج جسمی نیز باز هم دست از دستگیری و یاری زنان نابینا، معلول و از کار افتاده و نیازمند برنمیداشت، چون در این مقطع زمانی از پول خودش مغازه ای را برای دست ساخت این اشخاص اجاره کرد که با عرضه کردن مصنوعات این اشخاص بدین وسیله پول حاصله از فروش اجناس مختلف را در بین شان توزیع می کرد. به هر شکل در سال های پایانی عمر این زن نامدار بود که در اتاق نشیمن او در میان گلهای پراکنده و یک جفت چوبدستی با وی مصاحبه کرده و از وی پرسیدم که آیا در طی این دوران بلند و در عین حال دشوار آیا چیزی بوده است که او با چنگ زدن و درآویختن به آن نیروی حرکت و پایداریش را کسب می کرده است؟

من به این پرسش شما از عمق وجود و تجارب بلندمدتم پاسخ داده و آن این است که من از عمق وجودم به این چیز (عنصر باور مورد نظر شما کاملا ایمان دارم چون جهت

تأیید این مسئله این من نیستم که به آن مهر تأیید میزنم بلکه شرایط سخت در طی این سالهای بلند بوده است. برای مثال همانطور که شما از نزدیک در جریان تلاشهای زن محورانه در طی این سال های بلند بوده اید. من در کنار این جان فشانیها از پس مسئولیت های بزرگ کردن یک خانواده نیز بر آمده ام با این همه ما در طی این سالهای بلند این چیز و یا باور را با مفاهیمی چون قدرت خداوند، قدرت برتر و غیره می شناخته ایم و بدون تردید قدرت هایی از این نوع بوده است که در طی این سالها در اوج یاس و ناامیدی به یاری ما شتافته و به ما قدرت ایستادگی، پایداری و صلابت را عطا کرده است، چه در غیر این صورت ما هرگز نمی توانستیم سیاستمداران مذکر را وادار به تصویب لوایح و قوانینی به نفع زنان کنیم.

این دستاورد شخصی همیشه مرا در برابر این پرسش قرار داده است که چرا زنان معمولی متوجه این قدرت شگرف خود نیستند؟ اندیشه بلندمدتم در این خصوص مرا به این باور رسانده است که عدم استفاده از این قدرت توسط زنان به علت فقدان علاقه شان به مثل مردان است و این در حالی است که با قدری درنگ درباره این نهضت‌های اصلاحی و برابری خواهانه زنان بسادگی متوجه می شویم که پرچمدار این جنبشها

جنس مونث بوده و دستاوردهای صلح محورانه این پیشگامان محسوساً بیشتر از صلح جویان مذکر است.

همانطور که مورد گویای این زن دوران ساز نشان می دهد هر کسی که در این دنیا بانی و منشاء اثر تحولات و دستاوردهای بزرگ شده است بدون تردید نه تنها آدمی رویاپرداز بوده است بلکه از عمق وجودش نیز به این رویاهایش ایمان داشته است چون تحقق رویا به مثل رسیدن به نوک یک قله بوده و از آنجا که در این رابطه هدف وسیله را توجیه می کند، بدین معنی که راه رسیدن به این قله اهمیتی ندارد. بنابراین اساس مندی و بی اساس بودن رویا نیز در تحقق آن نقش مهمی ندارد. چون این باور و اعتقاد راسخ است که تحقق رویا را رقم می زند نه چگونگی آن. در رابطه با تحقق رویا لازم است که به نکته مهمی اشاره کنم که از آنجا که رویاپردازی با خیالپردازی تفاوت دارد بدین علت تنها در حالتی یک رویا محقق می شود که فرد اشتیاق سرکش خود را همراه با اقدام و عمل کند چه در غیر این صورت رویای او چیزی جز یک خوش خیالی نیست. از طرف دیگر از آنجا که این زن دوران و پیشگام جنبش برابری خواهانه زنان لذت و نیروی محرکه زندگیش را از خدمت به مردم کسب می کرده است بدین علت از پول و امکانات شخصی اش در طی این سالها جهت پیشبرد حقوق زنان بدون آنکه یک

پاپاسی دریافت کند استفاده کرده است به زبان ساده تر، این زن ضمن اینکه نه تنها وقت و انرژی را صرف تثبیت حقوق زنان کرده است بلکه در عین حال هزینه های پیشبرد این خواسته ها را نیز از جیب خودش پرداخته است و علت این نوع سرمایه گذاری نیز این بوده است که عمیقا به مفهوم ضرب المثل تو نیکی کن و در دجله انداز که ایزد در بیابانت دهد باز باورمند بوده و عجیب اینکه در طی این سالهای بلند این اعتقاد در عمل درستی خود را به او و خانواده اش ثابت کرده است. برای مثال از آنجا که به علت رکود اقتصادی بزرگ اکثر بنگاه های کوچک و بزرگ اقتصادی در این مقطع زمانی ضرر می کردند آقای بوندو رانت شوهر این زن نیز از این مسئله استثنا نبوده و او نیز نه تنها در این سالهای سیاه اقتصادی به میزان هشتاد هزار دلار زیان کرده بلکه به بیماری سختی نیز دچار شد که این اتفاق سبب شد که گاهگاهی جهت تأمین هزینه های روزمره زندگی مان نیز درمانده شویم چه برسد به پرداخت اقساط. اما عجیب اینکه در طی این سالهای بلند علیرغم مشکلات مالی ما کماکان به موقع طلبهایمان را وصول می کردیم و با این پول خودمان را سرپا نگه میداشتیم لذا بدین علت است که عمیقا به مفهوم امداد غیبی باورمندم و به واسطه این باور راسخ و پشتکار تزلزل ناپذیر بوده است که در طی این سالها لوایح بسیاری را به نفع زنان و

کودکان به تصویب رسانده ایم. با توجه به این دستاورد بزرگ اکنون این پرسش مطرح می شود که اگر همه زنان مثل خانم بودندورانت از این فرمول جهت اصلاح جوامع استفاده می کردند در آن صورت دنیا به چه شکلی در می آمد؟

یکی دیگر از زنان دوران ساز و خودپذیر و با صلابت زنی بنام الن ویل کنیسون است که با سماجت و خودباوریش در نهایت به وزارت آموزش و پرورش بریتانیا رسید. این زن ریزنقش و بسیار کوتاه قد تنها با تکیه بر باورمندی و پشتکارش در نهایت این مقام مهم را از آن خود کرده و اطرافیانش او را با سماجت و بدپیلگی هدف محورانه اش می شناسند، چون در هر پست و حرفه ای چون آموزگاری، نویسندگی، عضویت در جنبش برابری خواهی زنان، حرفه روزنامه نگاری و بالاخره پست رئیس آموزش و پرورش لحظه ای از نق و غر زدن دست برنداشته و این ویژگی تعطیلی ناپذیرش این ویژگی را برایش به ارمغان آورده بود که در طول تاریخ زنی به فزون خواهی این زن در بریتانیا زاده نشده است. باری این زن در دنیای سیاست و عرصه اجتماعی انگلستان منشاء اثر تحولات بسیاری شده که از جمله می توان به افزایش سن خروج از مدرسه از ۱۴ سالگی تا ۱۵ سالگی اشاره کرد و این در حالی بود که در آن زمان انگلستان از کمبود نیروی کار رنج می برد. اما این زن در مقام وزیر آموزش و پرورش به شدت

در برابر اعضای مذکر کابینه از این باورش دفاع کرده و در نهایت این خواسته را تبدیل به قانون کرد.

واقعیت این است که اگرچه زنان باورمند به اصول انسانی و برابری انسان ها در دنیای سیاست مثل کلئوپاترا به مقام و موقعیت فرمانروایی مستقیم نایل نشده اند اما آنچه که تردیدناپذیر است این است که زنان در پشت حاکمین مرد نقش مهمی را در تصویب لوایح عقلانی و انسانی ایفا کرده اند از جمله این زنان متنفذ می توان به خانم دومورتی جو همسر ناپلئون سوم اشاره کرد.

این ملکه دربار فرانسه در کشور اسپانیا زاده و بزرگ شده و در زمان خردسالی در هنگام بازی کردن از بالای یک نرده بلند سقوط کرده و بدین وسیله پشتش آسیب می بیند اما از آنجا که در این مقطع زمانی یک کولی فالگیر با خواندن خطوط کف دستش آینده اش را پیشگویی می کند این دخترک با پروراندن این پیشگویی در ذهنش و به علت باور راستین خود در نهایت رنگ واقعیت به پیشگویی این فالگیر میزند. لازم به ذکر است که طالع بین در زمان خردسالی به این دخترک گفته بود که در زمان بزرگسالی نه تنها یک ملکه می شود بلکه یک صد سال نیز عمر خواهد کرد که این پیشگویی به واقعیت پیوسته است، چون هم به همسری ناپلئون رسیده بود و هم اینکه

در سن ۹۴ سالگی راهی دیار باقی شده بود و این مورد واقعی بار دیگر ثابت می کند تا چه اندازه باور قلبی می تواند کارساز و رویا آفرین باشد.

در همین راستا اندیشیدن درباره کارنامه زندگی مادام کوری کاشف رادیو اکتیو نیز عبرت آموز است.

این دانشمند مشهور در لهستان زاده و بزرگ شده و زمانی که در شهر ورشو جهت پیوستن به کودکان هم سن و سالش شروع به دویدن می کند یک فالگیر به یکباره سد راهش شده و با گرفتن دستش او را از پیوستن به همسالانش باز می دارد و این در حالی بود که همسالانش به شدت مخالف اینکار فال بین بودند با این همه طالع بین با انداختن یک نگاه سریع به خطوط کف دست این دخترک به اطلاعش رساند که در آینده تبدیل به یک شخصیت مشهور می شود.

همانطور که گفته شد کولی فالگیر پیش بینی کرده بود که این دخترک تبدیل به یک چهره مشهور در آینده می شود و من تردیدی ندارم که این تلقین بیرونی نقش مهمی را در سرنوشت این زن دانشمند ایفا کرده است اگر چه دنیای مادی این برداشتم را نمی پذیرد به هر شکل این زن لهستانی تصمیم می گیرد که یک دانشمند شود بدین

منظور در بزرگسالی جهت ثبت نام در رشته علوم کاربردی و مهندسی به مسئول ثبت نام دانشگاه کراکو مراجعه کرده و از آنجایی که در آن زمان زنان حق تحصیل در رشته های علمی را نداشتند بدین علت این مسئول از این زن خواست که در رشته آشپزی نام نویسی کند اما چون این زن در هدفش راسخ بود بدین علت راهی فرانسه شده و در یک رشته علمی دانشگاه سوربن فرانسه نام نویسی کرده و هزینه های تحصیلش را نیز از طریق معلمی و کار کردن در آزمایشگاه تأمین می کرد که در یکی از این لابراتوارها با پروفسور پیر کوری آشنا شده و حاصل این ازدواج نیز دو دختر بوده و در عین حال این دانشمند مونث از بیماری جسمی نیز رنج می برد که این شرایط سبب شده بود که شوهرش از وی بخواهد که کارش را در آزمایشگاه متوقف کند اما این زن مصمم هرگز خللی در اراده اش وارد نکرده تا اینکه با همکاری کردن با شوهرش در نهایت مشترکا موفق به کشف ماهیت پدیده رادیواکتیو شده و بدین وسیله به شهرت علمی دست یافتند. همانطور که ملاحظه می شود در این مورد نیز پیشگویی زن فالگیر ترین واقعیت شده است.

این واقعیت که در طول تاریخ مکتوب و مدون بشر فال بینان، پیشگویان، طالع بینان و غیب گویانی بوده اند که از طریق کف بینی آینده اشخاص را پیشگویی می کرده اند واقعیتی انکارناپذیر است. واقعیت این است که پیشینه روزنامه نگاریم به من اجازه نمی دهد که هر مسئله ای را به سادگی بپذیرم اما مطالعات دامنه دارم در این خصوص حاکی از این است که اگر چه برخی از این اشخاص، افرادی شیاد و شارلاتان بوده اند با این حال همه طالع بینان و پیشگویان گذشته و فعلی را نمی توان آدمهایی توخالی و شیاد قلمداد کرد چون شواهد موجود حاکی از این است که در طول تاریخ صدها پیشگویی مهم رنگ واقعیت به خود گرفته است و این در حالی است که ماده باوران هیچ اساسی برای پیشگویی ها قایل نیستند و این در حالی است که هیچ کس نمی تواند منکر پیش گویی های تحقق یافته شود.

آیا در این رابطه می توان مدعی شد که این باور عمیق پیشگویان است که به این اشخاص چنین قدرتی را عطا می کند؟

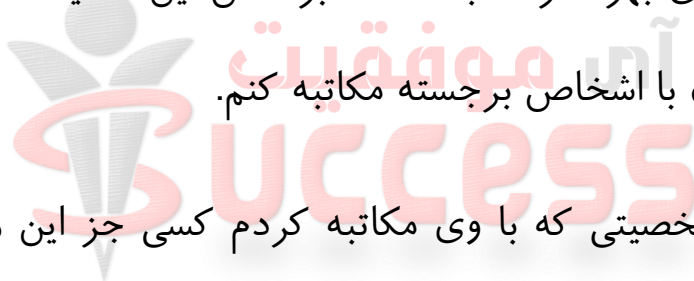
واقعیت این است که من به شخصه مثل بخش بزرگی از مردم به قدرت شخصی طالع بینان و پیشگویان اعتقادی ندارم اما به قدرت القایی آنان معتقد هستم به زبان ساده تر، من بر این باورم که در واقع این اعتقاد و باور بازتابی فرد است که در نهایت با

تحریک و فعال کردن ناخودآگاهی بدن وسیله اسباب عینیت یافتن سرنوشت پیشگویی شده توسط یک طالع بین و پیشگو را برای فرد فراهم می کند. در واقع فردی که به یک طالع بین مراجعه می کند تنها از وی الهام گرفته و با شنیدن سرنوشتش از زبان طالع بین از عمق وجودش به این پیشگویی باورمند شده و با پروراندن این باور در طی زمان در نهایت مثل ملکه دربار فرانسه و مادام کوری کاشف رادیواکتیو میشود. در این رابطه مورد مثالی مری درسلر ستاره سینمای صامت که محبوب قلوب میلیونها هوادارانش شد نیز قابل توجه است.

این ستاره هنر نمایشی با بازی کردن در نمایش کابوس تبله با این هنرنمایی محبوبیت و شهرتش را در دل مردم جاودانه کرد. اما آنچه که درباره این شخصیت برجسته دنیای نمایش قابل توجه است، نقطه حرکت این ستاره بوده و همه شواهد حاکی از این بوده است که این هنرپیشه با توجه به شرایط اولیه اش به هیچ وجه شانس برای رسیدن به این درجه از شهرت و محبوبیت را نداشته و این عظمت خواهی و خودباورسازی تنها از طریق یک طالع بین در دلش کاشته شده است. اگرچه من با قاطعیت نمی توانم این مسئله را تأیید کنم.

در رابطه با این هنرپیشه نامی من تجربه غریبی را تجربه کرده ام که بازگویی آن در اینجا بهتر می تواند خواننده را متوجه اهمیت قدرت باور کند. پیش از ذکر این تجربه مایلم به این نکته اشاره کنم که به باور من اشخاصی که با ناخودآگاهی خود هماهنگ می شوند بدین وسیله آسانتر می توانند با یکدیگر همسو و همدل شوند. باری، زمانی که ویرایش اول این کتاب که به صورت دفترچه چاپ شد در دسترس مردم قرار گرفت به سرعت به این باور رسیدم که اشخاص برجسته در همه زمینه ها باید از چنین فرمول و راهکاری بهره گرفته باشند لذا براساس این ذهنیت تصمیم گرفتم که جهت تایید و یا رد آن با اشخاص برجسته مکاتبه کنم.

در این رابطه اولین شخصیتی که با وی مکاتبه کردم کسی جز این هنرپیشه مشهور نبود چون اولاً من یکی از دوستداران پر و پا قرص این هنرپیشه بودم و در ثانی با شنیدن اجرای جاودانه اش از طریق رادیو به این یقین رسیدم که این هنرپیشه باید از این ویژگی جادویی مورد نظرم برخوردار باشد چون تنها این داشته و دارایی اختصاصی است که می تواند فرد را به این درجه از محبوبیت و کامیابی برساند. باری زمانی که از منشیام خواستم که نامه ام را به آدرس او پست کند او مرا متهم به خوش خیالی



کرده و بر این باور بود که این شخصیت بزرگ هرگز به نامه های اشخاصی چون من پاسخ نمی دهد، اما من مطمئن بودم که او جوابم را خواهد داد.

به هر شکل همانطور که انتظارش را داشتم نه تنها خانم در سلر در یک فاصله زمانی کوتاه جواب نامه ام را داد بلکه این نامه حاوی پول بیست جلد از کتابچه ام موسوم به (T . N . T) بود. به علاوه نامه او حاوی عبارات و جملات زیر بود: از بابت نگارش کتاب فوق از عمق وجودم از شما تشکر کرده و صادقانه بر این باورم که هر کسی که از فرمول جادویی شما در زندگی استفاده کند بدون تردید به همه آرزوهای سنجیده اش نایل خواهد شد و این واقعیتی است که در زندگی ام اتفاق افتاده است چون با نگاهی گذرا به خط سیر زندگی ام به سادگی متوجه می شوم که این اشتیاق، پشتکار، باورمندی و عملگرایی بوده است که اساس تحقق رویاهایم را فراهم ساخته و من از بابت این طبع انسانی و اخلاقی تان به شما تبریک گفته و خواهان تداوم خدمات انسانی تان هستم.

همانطور که گفتم این هنرپیشه بزرگ اندکی پس از جواب دادن به نامه ام راهی دیار باقی شده و از آنجا که من شیفته هنرنمایی های مسحور کننده اش بوده و در عین حال به واسطه محتوای نامه دریافتی تازه متوجه عظمت و بزرگی معنوی او می شدم بدین علت نامه این زن یکی از نفیس ترین هدایایی است که در طول عمرم از دیگران

دریافت کرده ام با این همه به نظر می رسید که این چهره نامی در ماه های پایانی عمرش نیز دست از انسانیت گستری بر نمی دارد چون نامه اش حاوی دو نکته بسیار مهم بود اولین درس زندگی این بود که به باور این هنرپیشه بزرگ فرد جهت تسخیر قله کامیابی و خودشکوفایی هرگز نباید در گذشته متوقف شود و دومین درس بزرگ این بود که این فرد عمیق بر این باور بود که از طریق گشاده دستی و بخشش فرد بیش از آنکه هزینه کرده است به طور نامحسوس و غیرمستقیم سود می برد لذا براساس این باور اصیل بود که پول ۲۰ نسخه از کتابم را در نامه اش ضمیمه کرده بود تا با توزیع کردن این کتاب در بین اشخاص مختلف بدین وسیله هرچه بیشتر به سعادت و برخورداریشان کمک کند.

از آنجا که به نظر می رسد که این فصل بدون ثبت کردن نام شخصیت بزرگی چون هلن کلرا نمی تواند کامل باشد بدین علت به دستاوردهای بزرگ این زن معلول نیز اشاره می شود. همانطور که همه جهانیان می دانند علیرغم اینکه این دخترک تا سن ۲۱ ماهگی از موهبت بینایی، شنوایی و قدرت تکلم محروم بود با این همه منبع الهام بخش بزرگی برای مردم جهان بود. برای مثال زمانی که این دخترک معلول با تلاش

و همت فراوان در نهایت قادر به حرف زدن شده بدین وسیله الگوی زنده ای را در پیش چشمان اشخاص معلول به تصویر کشید.

در رابطه با معجزات بزرگ هلن کلر لازم می بینم که به یک واقعیت اشاره کنم تا بدین وسیله هر چه بیشتر دستاورد این زن معلول خواننده را به فکر فرو ببرد و آن واقعیت این است که این زن پیرو و مرید مردی به نام سوئیدن بورگ بوده و این مرد نماد بارز فلسفه اشراق و عرفان بوده و به علت اعتقاد به این باورهای عرفانی بدین وسیله از قدرت پیش بینی برخوردار بوده و در طول عمرش پیشگویی هایی را انجام داده است که همه آنها رنگ واقعیت به خود گرفته اند و چون هلن کلر معتقد به این نوع قدرت به اصطلاح ماورایی بوده است بدین علت شاید بتوان معجزات این زن را به این نوع باورمندی و اعتقاد نسبت داد.

یکی دیگر از زنان دوران ساز زنی بنام خواهر الیزابت کنی بوده و از آنجا که شیوه درمانی این پرستار برای بیماری فلج اطفال سروصدای زیادی را در دنیای پزشکی و غیر پزشکی ایجاد کرده و بسیاری روش درمانی او را به باد تمسخر می گرفتند بدین علت این زن در حوالی سال ۱۹۴۰ سروصدای زیادی در کشور استرالیا و آمریکا به

راه انداخت و چون جاروجنجالش توجیه پذیر بود بدین علت این شخصیت از طریق یک فیلم به بخش بزرگی از مردم جهان شناسانده شد.

به هر شکل، داستان از این قرار است که از آنجا که این زن به طور حرفه ای یک پرستار بوده و از کارکرد درمانی کیسه آب گرم آگاه بود بدین علت برحسب تجربه این پرستار بر این باور بود که با گذاشتن این کیسه بر روی نواحی آسیب دیده بدین وسیله میتوان از عوارض این بیماری کاست اما این روش پیشنهادی او در مجامع پزشکی به دیده تحقیر نگریسته می شد تا اینکه این پرستار این شیوه درمان را به جامعه آمریکا معرفی کرده و در اینجا نیز با سرسختی هرچه تمامتر مراکز پزشکی مواجه شده با این همه باورمندی این را سبب شد که در نهایت در این کشور به یادبودش بنیاد مینیاپولیس برپا شود.

برای اینکه فرد متوجه عمق صلابت و قدرت باور این پرستار مصمم و باورمند شود فقط کافی است که نگاهی گذرا به چهره مردانه اش بیندازد تا بدین وسیله متوجه عمق باورمندی او شده و در عین حال مبارزه سنگین او را در پیش چشمانش مجسم کند. بله، قدرت باور و اراده این زن بوده است که در نهایت این دستاورد بزرگ را برایش به ارمغان آورده است.

از طرف دیگر نه تنها اشخاص بیمار در سرتاسر جهان جان خود را مدیون تلاشهای خستگی ناپذیر پرستاری بنام فلورنس نایتین گل هستند بلکه جوامع پزشکی نیز بخشی از اعتبار خود را از مساعی این زن خستگی ناپذیر، جاه طلب و مصمم کسب می کند. داستان از این قرار است که از آنجا که این پرستار مشهور از زمان خردسالی مصمم بوده است که جاه طلبی و رویایش را در حوزه پرستاری محقق سازد علیرغم اینکه به خانواده ای ثروتمند تعلق داشته است جهت عملی کردن این آرزویش در ابتدا به عنوان یک نظافتچی در مدرسه پرستاری فیلدندر واقع در آلمان داوطلب خدمت شده و مدتی را در این مرکز آموزشی با این مسئولیت سپری می کند تا اینکه کم کم کاشف به عمل می آید که این پرستار نظافت چی غیر از این کار میتواند زخم بیماران و مجروحین را پانسمان کرده و در عین حال با حرفهای امیدبخش روحیه و امید درمانی بیماران را نیز بالا ببرد لازم به ذکر است که زمانی که این زن در نقش یک پرستار این خدمات را به نیازمندان ارائه می کرد اساسا در دنیای پزشکی حرفه ای بنام پرستاری به رسمیت شناخته نشده بود.

از دیگر ویژگی شخصیتی این اولین پرستار حرفه ای این بود که به شدت مخالف تبعیض و یک سویه نگری در رابطه با این خدمات بود بدین معنی که این زن این حق

را برای همه نیازمندان سفید، سیاه، مومن و غیر مومن و غیره قائل بوده و با زبان و کلام آتشین خود هر مخالفی را به سرعت سرجایش مینشانند.

در جریان جنگ کریمها نه تنها اداره کل جنگ انگلیس به فعالیتهای این پرستار جسور و خودساخته و خودخواسته به دیده تحقیر مینگریستند بلکه کارکنان مذکر بیمارستان مجروحین واقع در این منطقه به شدت از مداخله این زن در امور پرستارانه شان اعتراض می کردند با این همه این پرستار خودساخته بیدی نبود که با این بادها بلرزد. همینطور، او در این مأموریت جنگی تنها به خدمات شخصی خود بسنده نکرده بلکه با سازماندهی گروهی از پرستاران زن آنها را با هزینه شخصی راهی این منطقه جنگی کرده و بالاخره کار به جایی رسید که کنترل کامل این بیمارستان به دست این پرستار شجاع و همکاران مونث او افتاد که این اتفاق موجب اعتراض سیاستمداران برجسته انگلیس شد اما اعتراض سیاستمداران نیز نتوانست سد راه اهدافش شود که در نهایت در اثر ایستادگی و مقاومت این زن این اعتراضات جایشان را به تعریف و تحسین داده و این درست همان خواسته ای بود که این زن از ابتدای این کارش آن را در سر می پروراند.

باری، زمانی که این اولین پرستار حرفه پرستاری در سن ۸۲ سالگی بیمار شد. پرستارش مسئولیت تیمار گری او را به عهده گرفت بدین منظور او را بر روی تخت خوابانده و لحاف گرمی را بر رویش کشید که او لحظاتی پس از این کار پرستارش از تخت بلند شده و خود مسئولیت پرستاری پرستارش را پذیرا شد. همینطور زمانی که یکی از دوستانش در سن ۹۰ سالگی از فلورنس پرسید که آیا می داند که هم اکنون در کجا است. فلورنس نایتین گل در پاسخ به این سؤال گفت: من در حال پاسداری کردن از محراب مردان شهید بوده و کماکان در حال ستیز برای اهداف انسانی و والای این شهیدان هستم.

زمانی که سخن از شهید و شهادت به میان می آید فوراً ذهن شنونده متوجه مردان شجاع و شهید شده ای می افتد که در راه اعتقاد و باورشان توسط طبقه حاکمه به دار مجازات آویخته شده اند و این در حالی است که در طی تاریخ مکتوب بشر زنان شهید نیز داریم که از جمله آنها می توان به ژاندارک اشاره کرد. همینطور، زنان بسیاری نیز در طول تاریخ به علت اعتقادات و اعتراضاتشان به طبقه حاکمه زندانی شده و شکنجه دیده اند.

از جمله این زنان مبارز و معتقد زجر کشیده می توان به مبارز خستگی ناپذیری بنام کری نیشن اشاره کرد. واقعیت این است که اگر چه اسم این مبارز در ذهن اشخاص امروزی چندان پررنگ نیست اما آنچه که درباره آن نباید تردید کرد این است که این زن در سال های اولیه قرن نوزدهم در ایالت کانزاس پرچم و علم مبارزه با فروش غیرقانونی مشروبات الکلی را بر دوش گرفته و از آنجا که بر این باور بود که این مسئولیت و رسالت از عالم بالا به وی واگذار شده است بدین علت جهت اجرایی کردن این رسالت از هیچ کوششی فروگذار نبود.

او در ابتدای این مبارزه جهت تعطیل کردن این بارهای مشروب فروشی با همراهی گروهی از هم شهریانش دست به دعا برداشته و با تحقیر کردن خریداران و فروشندگان مشروبات الکلی بدین وسیله به بخشی از اهدافش رسید اما چون این مقدار از موفقیت انتظارش را برآورده نمی کرد بدین علت جهت سرعت بخشیدن به خواسته اش تبر به دست گرفته و با این وسیله اقدام به خرد کردن بشکه های آبجو و لیوانهای بزرگ آن می کرد که این کارش با تمسخر برخی از مردم همراه بوده و در عین حال مجازات زندان را برایش به همراه داشت با این همه او بشدت از باورش دفاع می کرد.

اشخاص ساندار و مسن بهتر از اشخاص جوان شخصیت و موقعیت اسطوره ای سارا برنات را به یاد می آورند. وجه ممیزه این زن هنرپیشه با سایر هنرپیشه های مونث در این است که صاحب نظران سینمایی براین باورند که در تاریخ سینما هیچ زنی به عرصه این نوع فعالیت پا نگذاشته است که بتواند مثل برنات در نقش های احساسی و دراماتیک ظاهر شود و این در حالی بود که این زن در ابتدای کارش با موانع سنگینی مواجه شده و از آنجایی که در رسیدن به کامیابی کاملاً مصمم بود بدین علت در سن ۲۴ سالگی به کام دل نایل شد. از جمله رفتارها و تمایلات عجیب و غریبش می توان به اعتیاد به سیگار و مشروب و نوسانات خلقی شدید اشاره کرد. همینطور از رفتارهای غریب این هنرپیشه اسطوره ای می توان به حضور مکرر و افراطی او در قبرستان و گریستن بر سر مزار مردگان و خوابیدن در تابوت اشاره کرد.

سارا برنات در رابطه با این رفتارش نه تنها اهمیتی به حرف و حدیث های مردم نمی داد بلکه از این صفحه گذاری های آزارنده مردم لذت می برد. نکته دیگر قابل توجه این است اگر چه این زن در میان سالگی به علت حادثه ای مجبور شد که از یک پای مصنوعی استفاده کند با این همه این اتفاق نیز مانع از درخشش او بر روی صحنه

نمایش تا آخر عمرش نشده و این مورد گویا بار دیگر ثابت می کند که تا چه اندازه باور تزلزل ناپذیر می تواند معجزه آسا باشد.

در راستای اثبات هرچه بیشتر قدرت اراده و باور و همراه کردن این عزم آهنین با حرکت و عمل می توان به مورد مادام شومان هاینک ' افسانه ای اشاره کرد. اگرچه این زن در دنیای آواز و اپرا در سن پانزده سالگی در دنیای قدیم یعنی اروپا به شهرت رسیده بود اما چون این آواز خوان اسطوره ای در طی دوران حرفه‌ایش در این قاره با فراز و فرودهای بسیار مواجه شده بود و اگرچه به واسطه پایمردی و مداومت سرانجام بر این مشکلات غلبه می کرد اما سرانجام تصمیم می گیرد که شانس خود را با مهاجرت کردن به آمریکا امتحان کند و این در حالی بود که در مقطع زمانی جنگ جهانی اول یکی از پسرانش در خدمت اغراض جاه طلبانه قیصر بوده و چهار پسر دیگرش در سنگرهای مخالف در برابر پسر اولش صف آرای شده بودند با این همه این زن مصمم کاملاً به آینده هدفش مومن بود و اوج این افتخار و عظمت زمانی بود که صدای او از طریق رادیو و در حالی با لهجه خارجی‌ش سرود ملی آمریکا را می خواند نصیب این زن باورمند شد چون در این هنگام نه تنها شنوندگان مجذوب صدای آهنگین و مسحور کننده اش شده بودند بلکه همزمان می گریستند. به هر شکل این

مورد واقعی بار دیگر ثابت می کند که چگونه قدرت باور در نهایت منجر به تحقق رویا می شود. به هر شکل این زن مهاجر در سن ۷۲ سالگی و در زمانی که نامزد دریافت تقدیرنامه هنری مری درس لر در آمریکا میشود جان به جان آفرین تسلیم می کند.

همینطور، چه کسی می تواند ادعا کند که پس از شنیدن صدای کنترآلتو (صدای بم) زنامه ماریان آندرسن مسحور نشده و مجذوب آن نشده است؟ هیچ کس نمی تواند این ادعا را داشته باشد چون دوست و دشمن به سحر کنندگی این صدا معترف هستند. اما اکنون سئوالی که طرح آن منطقی می نمایاند این است که چگونه این زن رانده شده، مطرود و مفلس توانسته در آمریکای متعصب و نژادگرای آن زمان به اوج شهرت نایل شود؟

حقیقت این است که با توجه به شرایط این زن هیچ کس نمی تواند در دنیای خیالش حتی به اندازه یک سر سوزن شانس برای موفقیت این خواننده زن سیاه پوست مطرود و مفلس قائل باشد چون در زمانی که ماریان تصمیم می گیرد که به رویای خوانندگیش جامه عمل بپوشاند در آمدش چیزی در حدود ۵ تا ۱۰ سنت بوده و این درآمد را نیز از طریق نظافت پله های ورودی خانه های مردم در فیلادلفیا کسب می کرد.

همانطور که گفته شد با توجه به این حال و روز این زن سیاه پوست هیچ کس نمی تواند امیدی به موفقیت این زن داشته باشد اما این اشخاص در این پیش بینی خود مرتکب اشتباه بزرگی شده و آن این است که این اشخاص قدرت اراده را وارد این معادله نمی کنند و این قدرت ناخودآگاهی فرد از جمله این خواننده به اصطلاح بی سر و بی پا و بی اصل و نصب است که در کمال ناباوری پیروزی او را رقم زده و این اتفاقی است که برای این زن در سال ۱۹۳۹ و در یک روز تعطیل عید پاک در شهر واشنگتن در کنار ساختمان بنای یادبود لین کلن برای این خواننده افتاده است.



چون این زن این هنرش را در معرض قضاوت هفتاد و پنج هزار شنونده ای قرار داده است که در بین آنها اشخاص سرشناسی چون سناتور، نماینده کنگره و مجلس، کله گنده های مالی، سرمایه دار و غیره نیز حضور داشتند و همین فرصت طلایی سبب شده است که او یک شبه راه صد ساله را طی کند و من راز موفقیت این زن را تنها قدرت باور و قدرت ناخود آگاهیش میدانم.

برای روشن شدن هر چه بیشتر قدرت ناخودآگاهی بهتر است که به اظهارات و اعترافات آنجلا لانس بوری برنده جایزه تونی (TONY) در دنیای تئاتر و سینما که با مجله ریچ (REACH) مصاحبه کرده و صریحا اعتراف کرده است که این موفقیت بزرگش را مدیون ذهن نیمه هوشیارش است توجه شود آقای مسی رو که مصاحبه کننده این مجله است درباره این ستاره سینما چنین می گوید: اگرچه خانم لانس بوری زنی جوان و جذاب است و این مسئله باید به اعتماد به نفس او در دنیای بازیگریش کمک کرده باشد اما آنچه که از ظاهر امر برمی آید این زن شدید به سرنوشتش ایمان داشته است.

از آنجا که من (آنجلا) از عمق وجودم به نبوغ و توانایی غیر عادی ناخود آگاهی باورمندم بدین علت جهت استفاده از این توان بی پایان نه تنها اهدافم را پیشاپیش مشخص می کنم بلکه پیشاپیش موفقیت چشمگیرم را نیز همیشه در جلوی چشمانم مجسم می کنم تا بدین وسیله اشتیاق رسیدن به این موفقیت را همیشه به همراه داشته باشم.

مصاحبه گر مجله: شما چگونه به قدرت ناخودآگاهی تان وصل می شوید؟

آنجلا: به باور من برخلاف تصور بسیاری از مردم استفاده از قدرت بی پایان ناخود آگاهی کار بسیار ساده ای است چون فرد جهت وصل شدن به این هوش و خلاقیت بیکران فقط باید به خودش به طور مرتب القا کند که هوش و توانایی اش هیچ حد و مرزی ندارد چون به باور من هوش و خلاقیت مثل هوا و نور خورشید بوده و از آنجایی که هوا و نور پایان ناپذیر هستند به همین علت نیز خلاقیت شخصی فرد نیز بی پایان است. بله، فرد جهت دست یافتن به قدرت معجزه آسا باید پیوسته به خودش تلقین کند که از قدرتی بیکران برخوردار است... این ستاره سرشناس سینما در ادامه توضیحاتش درباره کار کرد ناخودآگاهی می گوید نکته مهمی که در این رابطه همواره باید آویزه گوش فرد سعادت طلب باشد این است که تنها با خرما خرما گفتن دهان شیرین نمی شود بدین معنی که فرد نمی تواند با القای پیوسته خودباوری توقع معجزه از ناخود آگاهی را داشته باشد چون ناخود آگاهی جهت عملی کردن قدرت و خلاقیتش نیاز به ابزار کار دارد چون در خلاء نمی تواند نقش آفرینی کرده و ابزار کار و تحقق ناخود آگاهی نیز تلاش و کوشش پیوسته فرد و کسب مهارت های هدف محورانه است چون ناخود آگاهی تنها با کمک این ابزارها می تواند کارساز شده و فرد

را به کام دلش برساند. بله، فرد جهت رسیدن به هدف همزمان با القای خودباوری باید در عمل نیز بسترها و لازمه های تحقق آنرا فراهم آورد.

مصاحبه گر مجله: شما جهت فعال کردن ناخود آگاهی تان از چه روشی استفاده می کنید؟

من جهت راه انداختن قدرت ناخود آگاهی ام هر شب در هنگام خواب به ذهن نیمه هوشیارم شیر فهم می کنم که قرار است فردا اندازه و ابعاد کار انجام شده توسط من محسوساً بیشتر از روز قبل باشد. همینطور من جهت بالا بردن انگیزه کاریم پیشاپیش اهدافم را در جلوی چشمانم مجسم می کنم تا بدین وسیله به نیروی حرکت لازمه دست یابم.

برای مثال هر باری که در آستانه آزمون بازیگری قرار می گیرم، در ذهنم چنان این آزمون را تمرین می کنم که گویی خیال دارم که در این آزمون گوی سبقت را از هنریشگان بزرگی چون دیوزا و برنادت بربایم و تجربه نشان داده است که با این تصویر ذهنی من همیشه بهتر از گذشته به اجرای نقش پرداخته ام.

به علاوه من عمیقا بر این باورم که از آنجا که ناخودآگاهی از شخصیتی احساسی، هیجانی و هنرمندانه برخوردار است بدین علت به طور ذاتی مستعد جلوه گیری و رفتارهای نمایشی است لذا بدین علت است که در بسیاری از موارد با نمایش های خارق العاده اش تحسین و حیرت دیگران را بر می انگیزد با این همه همانطور که گفته شد ناخودآگاهی هرگز در خلاء و در موقعیتهای نامناسب نقش آفرینی نمی کند به زبان ساده تر، بهره گیری از قدرت ناخودآگاهی مستلزم این است که فرد شرایط بازیگریش را در پشت صحنه فراهم آورده و این لازمه ها نیز چیزی جز ابزارهای لازمه (مهارتهای هدف محورانه) و فرصت ابراز وجود دادن به خودآگاهی نیست.

در همین رابطه مورد مثالی خانم هریت استو خالق اثر جاودانی کلبه عمو تام نیز قابل توجه است لازم به ذکر است که هر جا و هر زمان که سخن از تاریخ ایالات متحده به میان می آید، ذهن شنونده به طور خودکار متوجه اثر انسانی کلبه عمو تام می شود چون این کتاب احساس برانگیز بوده است که نقش مهمی را در مهار جنگ داخلی آمریکا ایفا کرده است. این زن ریزنقش در سال ۱۸۵۰ با خود عهد بست که در ظرف دو ماه اثری را خلق خواهد کرد که بدین وسیله همه مردم را متوجه این واقعیت خواهد کرد که بردگی و برده داری یکی از مذموم ترین کارها است. این نویسنده برای عملی

کردن این قول شخصی اش به مدت دو ماه به ذهنش فشار می آورد که این اثر
تاثیربرانگیز را خلق کند اما تلاشهایش در طی این مدت بی نتیجه مانده بود تا اینکه در
یک روز تعطیل جهت انجام فرایض مذهبی راهی کلیسای کالج شده بود که در جریان
راز و نیاز با خداوند به یکباره تصویر رقت انگیز مرگ عمو تام در ذهنش نقش بسته و
اشک را در چشمانش جاری ساخته بود او با چشمان اشکبار به سرعت خود را به خانه
رسانده و با آوردن این داستان بر روی کاغذ و خواندن چرکنویس این داستان برای
اعضای خانواده اش آنها را نیز به گریه انداخت.

نکته مهمی که در رابطه با این رمان تاریخ ساز باید بدان توجه شود این است که اگرچه
خانم استو جهت نگارش این کتاب منابع و مطالب لازمه را گردآوری کرده بود اما در
کمال تعجب زمانی که به طور عملی مشغول نگارش این کتاب میشود به یکباره متوجه
میشود که جهت نگارش آن هیچ نیازی به این مطالب گردآوری شده ندارد چون
مطالب منسجم این کتاب به طور خودکار از ذهن نیمه هوشیارش تراوش کرده و بر
روی کاغذ ثبت می شدند. تو گویی که این مطالب و خاطرات پیشتر در گوشه ای از
ذهنش انبار شده اند.

اکنون پرسشی که مطرح می شود این است که چرا خانم است و به این شکل موفق به نوشتن کتاب کلبه عمو تام شده است؟

پاسخ این است که همانطور که خود این زن به این مسئله معترف است خانم استوبا سوژه این کتاب برای بلندمدت زندگی کرده است و به زبان استعاری این سوژه با تبدیل شدن به خورد و خوابش بدین وسیله تبدیل به دغدغه و ذهن مشغولی اصلیش شده است لازم به ذکر است که اگرچه خانم استوا این کار بزرگ را منتسب به قدرت خداوند می داند اما باور شخصیت این است که مقصود این زن از این قدرت چیزی جز قدرت ناخود آگاهی نیست.

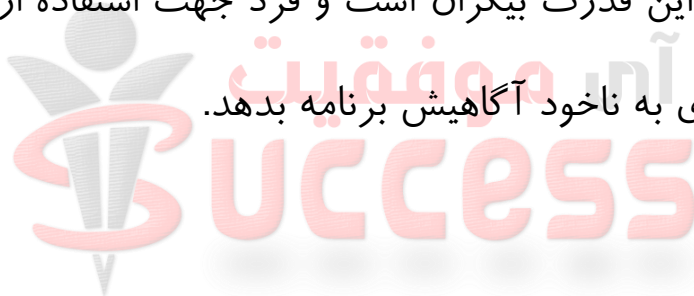
یکی دیگر از زنان موفق و باورمند زنی بنام مری راین هارت است این زن با یک مرد پزشک ازدواج کرده و در ابتدای زندگی مشترک از وضع مالی خوبی برخوردار بودند اما از آنجا که این خانواده در دوران رکود اقتصادی آمریکا بخش بزرگی از سرمایه خود را یعنی چیزی در حدود هشتاد هزار دلار را در بازار قماری بورس باخته بودند و چون مشکلات مادی روال عادی زندگیشان را مختل کرده بود بدین علت این زن به این باور رسید که باید به طریقی این پول از دست رفته را جبران کرده و پس از تفکر

لازمه در نهایت به این راهکار رسید که با نوشتن کتابهای تخیلی بدین وسیله می تواند پول تلف شده شان را جبران کنند.

از آنجا که این زن کاملا مصمم بود که خانواده اش را از این باتلاق مادی نجات دهد بدین علت با جدیت مشغول نگارش این نوع کتاب شده و شواهد و اسناد موجود حاکی از این است که نه تنها این زن ۱۰ میلیون خواننده را برای آثارش دست و پا کرده است بلکه به ثروت قابل توجهی نیز نایل شده است. این مورد واقعی بار دیگر ثابت می کند که چگونه اراده تبدیل به قدرتی معجزه آسا می شود.

در اینجا لازم است که به نکته مهمی اشاره کرده و آن این است که اکثر زنان مجرد بر این پندارند که اگر در کنار شغل حرفه ایشان یک مرد را وارد زندگیشان کنند این تحول اثر منفی بر روی کارشان می گذارد و این در حالی است که این ذهنیت از هیچ اساسی برخوردار نیست چون ناخودآگاهی توسط هر دو جنس قابل استفاده است بدین معنی که همانطوری که مردان متاهل از این قدرت استفاده می کنند زنان شوهردار نیز می توانند از این قدرت بهره مند شوند لذا بدین علت است که پندار فوق بی اساس است.

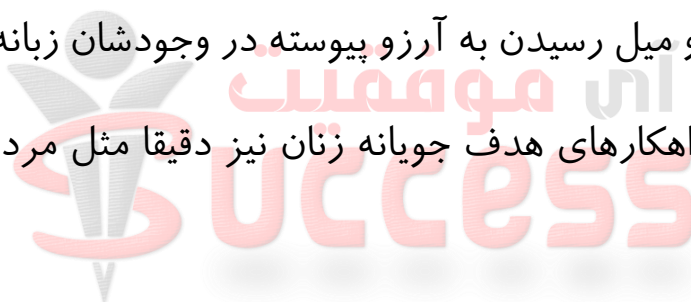
نکته دیگر قابل ذکر این است که زنان با استفاده از ذهن نیمه هوشیارشان می توانند شوهر مورد نظرشان را بدست آورده و تحقق این هدف در گروهی این است که یک زن مجرد پیوسته ویژگی های مطلوب همسر بالقوه اش را در پیش چشمانش مجسم کند و نکته آخر قابل ذکر این است که یادآوری کردن این قدرت به زنان چندان موردی ندارد چون زنان بسیار بیشتر از مردان از این قدرت استفاده می کنند اگر چه زنان این قدرت را بنام شم شهودی (حس ششم) می شناسند. اما واقعیت این است که این حس زیرمجموعه این قدرت بیکران است و فرد جهت استفاده از این قدرت باید آگاهانه و به طور ارادی به ناخود آگاهیش برنامه بدهد.



باری، با توجه به آنچه که در بالا بدان اشاره شد از آنجا که سابقه و مهارت استفاده از این قدرت نامریی در زنان بیشتر از مردان بوده و چون زنان از شم شهودی (حس ششم) و قدرت درک فراحسی برخوردارند و چون امروزه قوا و اندوخته های علمی نیز در اختیار زنان امروزی است بدین علت زنان در صورت باور کردن این اهرم و فرمول جادویی (باور راستین) به مفهوم واقعی کلمه می توانند یک شبه راه صد ساله را طی

کنند و شواهد نشان میدهد که امروزه سرعت ترقی و پیشرفت زنان بیشتر از مردان است.

به هر حال همانطور که موارد مثالی واقعی این فصل نشان میدهد زنان نیز می توانند مثل مردان از قدرت بیکران ذهن نیمه هوشیارشان جهت پیشبرد اهداف معقولشان استفاده کنند. مشروط بر آنکه اولاً از عمق وجودشان به این قدرت باور داشته و در ثانی آرزوهای شیرین خود را پیشاپیش به صورت تحقق یافته در پیش چشمانشان مجسم کنند تا اشتیاق و میل رسیدن به آرزو پیوسته در وجودشان زبانه بکشد. همانطور که ملاحظه می شود راهکارهای هدف جویانه زنان نیز دقیقاً مثل مردان است.



جادوی باور

کلود میرون بزیستول



چگونگی استفاده از قدرت جادویی باور

قدرت تصویرسازی ذهنی

چگونه افکارتمان را منعکس سازید؟

باور آرزوها و اهداف را برآورده می کند

قدرت خود القایی و تلقین به نفس

قدرت ذهن ناخودآگاه

و...

موفقیت
SUCCESS

i-Success.ir

جادوی باور

قدرت جادویی باور

The Magin Of Beliveing

تهیه شده توسط سایت آی موفقیت
i-Success.ir

اثری از :

کلود مایرون بریستول

(Claude Bristol)

فصل نهم

باور، آرزوها و اهداف را برآورده می کند



باور، آرزوها و اهداف را برآورده می کند

در سال ۱۹۴۴ قرن گذشته یک نشریه عامه پسند مقاله ای را درباره رفتار شب پرها به رشته تحریر درآورد. در این مقاله از مطالعه گروهی از دانشمندان سخن به میان آمده بود که درباره این حیوانات مطالعه می کردند داستان از این قرار است که این پژوهشگران گونه ای خاص از انواع شب پره ها را در یک اتاق قرار داده و جنس مذکر این حیوان را در یک فاصله چهار مایلی با شب پره ماده محبوس در یک اتاق را رها کردند که پس از گذشت تنها چند ساعت از زمان رها شدن شب پره نر در فاصله چهار مایلی، کاشف به عمل آمد که همین شب پره بالهایش را به شیشه اتاق شب پره ماده محبوس در اتاق می کوبد که این رفتار شب پره نر سردبیر این نشریه را وادار به این اعتراف کرد که شب پره ماده از نقطه ای دور مکان استقرارش را به اطلاع شب پره نر رسانده و بدین وسیله با دادن آدرس دقیق، او را به نزد خود می کشاند.

از طرف دیگر برای اینکه قدرت غیب بینی و تله پاتی پرندگان چون گنجشک و الیکایی و غیره به شما ثابت شود فقط کافی است که قدری خرده نان را در حیاط منزلتان بریزید تا بدین وسیله در یک چشم برهم زدن شاهد تجمع پرندگان در حیاط شوید و این در حالی است که اگر بجای خرده های نان در حیاط خرده های پلاستیک بریزید

در آنصورت هیچ پرنده ای در حیاط جمع نمی شوند با توجه به این رفتار پرندگان اکنون طرح پرسشهای زیر منطقی است:

الف: پرندگان از کجا میدانند که خرده های نان از ویژگی غذایی برخوردار است؟

ب: همینطور، این چه عاملی است که آنها را به طرف حیاط شما می کشاند؟

لازم به ذکر است که علم از پاسخ دادن به پرسش های فوق عاجز بوده است. با این همه بررسیهای علمی صورت گرفته در این رابطه حاکی از این است که پرندگان به واسطه یک سیستم ارتباطی بی سیم با یکدیگر ارتباط برقرار می کنند.

از طرف دیگر در طی سالهایی بلند رفتارهای مهاجرتی برخی از حیوانات و جانداران نیز اسباب حیرت و سردرگمی دانشمندان بوده است. برای مثال پژوهشگران و حیوان شناسان تعداد ماهیهای نشان شده قزل آلا را از رودخانه کلمبیا به اقیانوس آرام منتقل کرده و پس از چهار سال در کمال ناباوری متوجه شدند که این قزل آلاهای نشان شده دوباره به زیستگاه آبی قبلی خود یعنی رودخانه کلمبیا بازگشته اند و این رفتار برگشت به خانه به کرات توسط سگها و گربه ها به اثبات رسیده و مرغ های هوایی نیز پس از مهاجرت زمستانی دوباره پس از طی هزاران فرسنگ فاصله به محل زیست اولیه شان

باز می گردند. آیا این بازگشت دقیق پرندگان و حیوانات نمی تواند این واقعیت را ثابت کند که این حیوانات در این رفتارهای خود از نیروی تله پاتیکی (دور آگاهانه و انتقال فکر از راه دور) استفاده می کنند؟

آیا این قدرت ماورایی را نمی توان در موجودات اطرافمان مشاهده کرد؟

از مدت ها پیش این باور در من قوت گرفته است که مردم به واسطه استفاده از قوای تله پاتی (انتقال فکر از راه دور) بر روی ذهنیات یکدیگر اثر می گذارند. از جمله اشخاصی که از این قدرت به کرات و به طور غیر ارادی استفاده می کنند می توان به اشخاص سیاستمدار، واعظ، فروشنده، مدیران برجسته و غیره اشاره کرد. اکنون پرسشی که مطرح می شود این است که چگونه می توان واقعیت انتقال فکر را ثابت کرد؟ جهت پاسخ دادن به این پرسش فقط کافی است که فرد ذهنش را متوجه این واقعیت کند که چرا فرد بدون آنکه کلامی را از زبان طرف مقابلش بشنود پیشاپیش درباره او داوری می کند؟ به زبان ساده تر، طرف مقابلش را آدمی خوب یا بد تلقی می کند و این پیش داوری و پیشانگاری را با چیزی جز مکانیسم عمل تله پاتی می توان توجیه کرد؟ همینطور چگونه می توان قدرت از دور شفابخشی برخی از اشخاص را توجیه کرده و این قدرت را توضیح داد؟

در توجیه و توضیح این پدیده توجه به اظهارات یکی از دوستان وکیلیم تامل برانگیز است. در اکثر مواردی که جهت سر زدن به این دوستم به دفتر کارش رفته ام او را در حال دیکته کردن یک نامه تجاری و حقوقی به منشی اش یافته ام اما نکته عجیب در رفتار این وکیل این است که او این نامه های موثرش را تنها در حالتی که سرپایش ایستاده است و در حال قدم زدن است به منشیش دیکته می کند و راز کارسازی این نامه ها نیز در این رفتارش نهفته است. یکبار از این وکیل پرسیدم که چرا همیشه در این حالت اقدام به دیکته کردن نامه می کند؟ او در پاسخ گفت که علت سرپا ایستادنش این است که با مجسم کردن گیرنده نامه در برابرش با این تصویر ذهنی احساس می کند که مشغول گفتگوی حضوری با طرف مقابلش بوده و این باور را در مورد فرد ناشناس نیز اعمال می کند لذا بدین علت است که در بسیاری از موارد نامه هایم جواب های مثبت را تجربه می کنند. در این رابطه توجه به اظهارات یک کتابفروش زن موفق نیز قابل توجه بوده و آن این است که این زن بر این باور است که زمانی که با یک خریدار مرددی مواجه می شود و من کتاب خاصی را برایش مناسبتر می یابم جهت متقاعد کردن او به خرید این کتاب به طور ذهنی کتاب مناسبتر

را به ذهنش القا می‌کنم و تجربه نشان داده است که این راهکار انتقال فکر به خریدار) نقش مهمی را در موفقیت ما ایفا کرده است.

همانطور که گفته شد شواهد و مستندات بسیاری انتقال غیر مستقیم و ذهنی افکار را ثابت می‌کند از جمله این شواهد می‌توان به انتقال ظریف فکر یک کودک به والدینش و انتقال ذهنی فکر به یکدیگر توسط زن و شوهر هماهنگ و همدل اشاره کرد. در این رابطه مورد واقعی زیر نیز تأمل برانگیز است. داستان از این قرار است که رئیس یک شرکت تجاری به شدت از کارنامه کاری بخش فروش شرکت تحت امرش ناراحت بوده و چون همه شواهد حاکی از این بود که مدیر بخش فروش این شرکت شایستگی احراز این پست را ندارد بدین علت بارها این رئیس تصمیم گرفته است که به طور مستقیم از این مدیر فروش بخواهد که از مسئولیتش استعفا داده و به خدماتش در این شرکت به عنوان یک فروشنده ساده و دوره‌گرد در این شرکت ادامه دهد اما چون این مدیر نالایق در بخش فروش از سابقه بسیار بالایی در این شرکت برخوردار بود بدین علت این رئیس هرگز نتوانسته است که این خواسته اش را به طور مستقیم به اطلاع این مدیر نالایق فروش رسانده و از وی بخواهد که از این پستش استعفا دهد و چون تداوم این وضعیت نیز هرچه بیشتر به شرکت زیان وارد می‌کرد بدین علت این

رئیس ناراضی تصمیم گرفت که به طور غیر مستقیم و به طریق ارتباط ذهنی از این فرد بخواهد که استعفا داده و به عنوان فروشنده ساده مشغول به کار شود خوشبختانه این راهکار رئیس موفق از آب درآمده و چند روز پس از این القای ذهنی فرد مورد نظر با اراده خودش وارد اتاق رئیسش شده و با تسلیم استعفانامه اش از پست مدیریت کناره گیری کرده و به عنوان یک فروشنده در این اداره مشغول به کار شد که حاصل این تحول برای رئیس سود بالاتر و درآمد بیشتر برای این فروشنده سیار و دوره گرد بود و این نتیجه اسباب خشنودی رئیس را فراهم کرده بود و رئیس نیز این دستاورد بزرگش را مدیون انتقال و کاشتن فکر در ذهن طرف مقابل از طریق تله پاتی و طریقه هایی از این قبیل بود.

چنانچه خوب به این مورد مثالی گویا دقیق شویم به سادگی متوجه می شویم که نتیجه مورد نظر رئیس این شرکت کاملاً منطبق بر اصل و قانون سرایت کنندگی و قابل انتقال بودن احساسات و افکار است. بنابراین اگر فرد نتواند با مکانیسم های تله پاتیکی ترجیحاتش را به طرف مقابلش بفهماند، از طریق جهت و شکل دادن به افکار شخصی نیز می تواند واکنش طرف مقابل را تحت تأثیر قرار دهد. اکنون پرسشی که مطرح می شود این است که واکنش این کارمند مثالی را چگونه میتوان توجیه کرد؟ واقعیت این

است که اگر چه رئیس این فرد مدعی است که به طور مستقیم و رک و پوست کنده از کارمندش نخواستہ است که از پستش استعفا دهد اما آنچه که تردیدناپذیر است این است که این رئیس در موارد عدیده با زبان بی زبانی از این مدیرش خواسته است که از پستش استعفا دهد برای مثال این رئیس در مواردی ناراحتی خود را نسبت به کارنامه فروش او آشکار ساخته است و یا اینکه باحالات چهره اش و یا عبارات و کنایه، خلاصه به طریقی مراتب عدم رضایت خود را به گوش و نظر طرف مقابلش رسانده و بدین وسیله زمینه های استعفایش را فراهم کرده است.

به هر شکل، قطع نظر از اینکه این نتایج و پیامدها چگونه رقم می خورد آنچه که تردیدناپذیر است چگونگی و کم و کیف فکر و باور است. چون حاصل درون داشته های فرد، بازتاب های مشابه بیرونی است، بدین معنی که اگر افکار و ذهنیات فرد مثبت باشد بنابر اصل مسری بودن احساسات و افکار، ارتعاشات مثبت فکری به طرف شخص مقابل پرتاب شده و اگر این ذهنیات منفی باشد، طرف مقابل نیز با دریافت ارتعاشات فکری منفی، بدین وسیله دستخوش رنجش و آزرده گی می شود و چون فرد خود پذیرش را از کنار نیاز روحی خود ارزشمند انگاریش کسب می کند بدین علت یک فرد خود پذیر بدون هیچ تردیدی از لازمه های عزت نفس خود پاسداری می کند.

لذا بدین علت است که نظر منفی فرد هرگز نظر مساعد طرف ارتباطی را به همراه ندارد.

جان کلام اینکه چه در ابعاد درونی و شخصی و چه در ابعاد بیرونی (گروهی) این چگونگی باور فرد است که اسباب خودسازی و یا خودسوزی فرد را فراهم می کند لذا بدین علت است که صاحب نظران جهت درمان نارسایی های شخصیتی از جمله فقدان اعتماد به نفس و خودپذیری از قربانیان افکار منفی می خواهند که از طریق مثبت اندیشی و معطوف کردن تلقینات مثبت به ذهن خود بدین وسیله از پویایی، بالندگی و خود پذیری زندگی بخش برخوردار شوند. بله، انسان در نهایت همانی می شود که آنگونه می اندیشد.

در رابطه با انتقال فکر و کار کرد قدرت باور از نظر گذراندن مورد مثالی آلفرد پارک که رئیس خوشنام یک کارگزاری بیمه عمومی است نیز قابل توجه است. او این تجربه اش را از طریق ارسال یک نامه به من در سال ۱۹۳۷ برایم نقل کرده است. داستان از این قرار است که پسر این سرمایه دار خوشنام به یکباره در معرض یک عفونت ویروسی مرموز و ناشناخته قرار گرفته و شدت این بیماری به گونه ای بوده است که پسرک جلوی چشمان مضطرب اعضای خانواده اش به سرعت و به مثل شمع آب شده و هر

آن ممکن بوده است که جان به جان آفرین تسلیم کند و چون این مسئله به هیچ وجه برای آقای پارک قابل پذیرش نبود بدین علت این مرد از سر ناامیدی و ترس به هر طریقی متوسل می شد تا بدین وسیله جان پسر در آستانه مرگش را نجات دهد و چون به علت استطاعت مالی از توانایی درمانی پزشکان متخصص ناامید شده بود بدین علت تنها راه باقیمانده در پیش رویش جهت نجات جان پسرش، چیزی جز باور و ایمان درمانی نبود بدین منظور این مرد دو عکس از پسرک در حال مرگش تهیه کرده و یکی از این عکس ها را در جیبش گذاشته و عکس دیگر را نیز بر میز کارش الصاق می کند تا همیشه با نگریستن به عکس پسر بیمارش به وی تلقین کند که به زودی از بستر بیماری بر خواهد خاست. از آنجا که پس از گذشت این تلقین درونی و بیرونی (کاشتن این باور در ذهن پسرش) نشانه ای از بهبودی در بیمار دیده نمی شد بدین علت کم کم آقای پارک نسبت به راهکار ایمان درمانی ناامید میشد با این همه از آنجا که عمیقا خواهان زنده ماندن پسرش بود بدین علت کماکان به این روش درمانی ادامه داده تا اینکه به یکباره متوجه می شود که پزشکان معالج با انجام برخی از اقدامات پزشکی موفق به مهار تعرض بیشتر این ویروس شده اند و این موفقیت پزشکان کاملا با باور قلبی آقای پارک همزمان شده بود. واقعیت این است که اگرچه ممکن است در

درمان این پسرک معالجات پزشکی نقش داشته باشند اما آنچه که تردیدناپذیر است این است که باور شخصی این مرد دست کم در این مقطع زمانی پرتلاطم لازمه های آرامش روحی نسبی او را فراهم کرده است. به علاوه، شاید فکر بهبودی را پدر در ذهن پسرش از طریق انتقال فکر کاشته باشد؟ عامل درمان هرچه که باشد آنچه تردیدناپذیر است این است که باور درمانی نقش مهمی را در کسب این نتیجه ایفا کرده است. باری، با توجه به بحثهایی که در این فصل و کل کتاب صورت گرفته و با استناد به موارد مثالی واقعی و مستند باور شخصی ام این است که مفاهیمی چون انتقال فکر و جنبش روانی از اصالت برخوردار هستند اگرچه هنوز پژوهشهای علمی به طور صریح این واقعیات را به اثبات نرسانده است. همینطور، مطالعات شخصیت دربارہ پدیده های متافیزیکی (فراطبیعی) مرا به این باور رسانده است که پدیده هایی چون ذهن خوانی، غیب بینی، پیشگویی، تلقین درمانی، تله پاتی و غیره فی نفسه و به طور ذاتی پدیده های فرامادی نبوده بلکه این قدرت های به اصطلاح فرامادی ناشی از قوانین حاکم بر طبیعت میباشد اما بشر متأسفانه تاکنون به علت یکسویه نگری، تعصب ورزی، غرض مندی و مسایلی از این دست به طور جدی دربارہ گشودن رازهای ناگشوده دنیا و قدرت بیکران ذهن سرمایه گذاری نکرده است. اکنون پرسشی که در این ارتباط به

ذهن خواننده خطور می کند این است که اساسا رازگشایی علمی از دنیای ذهن چه سودی برای انسان دارد؟

پاسخ این است که از آنجا که توانایی، از آگاهی نشات می گیرد و چون تسخیر هرچه بیشتر قوای طبیعت سعادت و آسایش بیشتری را برای انسان به ارمغان می آورد بنابراین شناخت علمی دستگاه پیچیده ذهن می تواند مواهب بیشتری را در دسترس انسان قرار دهد.

باری، از آنجا که به پایان کتاب نزدیک می شویم مایلیم در این سطور پایانی بار دیگر مروری کوتاه بر مکانیسم عمل باور قلبی داشته باشیم. واقعیت این است که هیچ آدمی اعم از عامی و یا دانشمند نمی تواند با توجه به مستندات و شواهد بسیار منکر واقعیاتی چون ایمان و باور درمانی، کارکردهای ایمنی بخشانه اشیای بی جانی چون طلسم، نظر قربانی و غیره شود. همینطور، هیچ کس نمی تواند قدرت تجسم و هدف گیری دقیق ذهنی گلف بازان و به طور کلی ورزشکاران را انکار کند. از طرف دیگر قدرت باور و اعتقاد را می توان به روشنی هر چه تمامتر در اشخاص وارسته و آسوده حال مشاهده کرد و این در حالی است که این اشخاص وارسته و آسوده خاطر به کلی محروم از

لازمه های اولیه آرامش روحی هستند. همینطور، پدیده تله پاتی نه تنها در مراکز علمی به اثبات رسیده است بلکه یک فرد معمولی در زندگی روزمره اش نیز از این ابزار ظاهرا نامحسوس استفاده می کند.

با توجه به اشارات و مستندات فوق بسادگی قدرت بیکران ذهن و باور به اثبات می رسد.

اکنون پرسشی که مطرح می شود این است که فرد چگونه میتواند از این قدرت بی پایان به طور مثبت و سازنده استفاده کند؟ خوب می دانیم که اصل «انسان در نهایت همان چیزی می شود که آنگونه می اندیشد در هر شرایطی صادق است بر این اساس این باورها و ذهنیات فرد است که سعادت و یا تباهی فرد را رقم می زند چون تلقینات و باورهای عمیق فرد هم منشاء درونی دارد و هم منشاء بیرونی. لذا بدین علت فرد جهت تسخیر سعادت باید مراقب تزریقات و تلقینات ذهنی بیرونی باشد به ویژه آنکه احساسات و ایده ها به طور ذاتی مسری هستند. در این رابطه می توان از تقلید کورکورانه مدگرایان مثال آورد که جهت همرنگ شدن با پیشگامان مد به طور کورکورانه از طرح های لباسی این به اصطلاح نوآوران تقلید می کنند.

بله، از آنجا که فرد به طور ناخواسته تحت تأثیر القائات مستقیم و غیر مستقیم دیگران قرار می گیرد و چون داشته های مثبت ناخودآگاهی در کامیابی و ترقی پیوسته فرد نقش آفرین است بنابراین فرد باید پیوسته باورهای مثبت را به ذهنش تزریق کند تا بدین وسیله اثرات افکار منفی را تا سر حد امکان بیرنگ کند.

پرسش این است که آیا این قدرت (نیروی باور) اولاً از پس تحقق هر آرزویی برمی آید و در ثانی نحوه نقش آفرینی ناخود آگاهی در تحقق آرزوها چگونه است؟ همانطور که در متن این کتاب از نظر خوانندگان گذشت رویاباوری با خیالپردازی صرف از زمین تا آسمان تفاوت دارد چون ناخود آگاهی در تحقق رویاهای منطقی و اصیل به فرد کمک می کند اما چون خیالپردازی مبتنی بر خوش خیالی و ساده لوحی است بدین علت نه تنها فرد با خیالپردازی نمی تواند به این قدرت وصل شود بلکه چنگ زدن به این پندار نیز هرچه بیشتر موجبات ناکامی و سرخوردگی فرد را فراهم می کند.

اما چون رویاباوری بر یک فرایند هدف محورانه کاربردی و ملموس استوار است بدین علت ناخودآگاهی در این شرایط به نفع فرد وارد عمل می شود. پرسش این است که اساساً منبع قدرت ناخودآگاهی چیست؟ پاسخ این است که دستگاه ذهن آدمی متشکل از دو بخش ناخودآگاهی (ذهن نیمه هوشیار) و هوشیاری و خودآگاهی است.

نکته مهمی که در رابطه با این دستگاه ذهن همیشه باید آویزه گوش فرد زندگی طلب و ثروت اندوز باشد این است که ناهوشیاری، ذهن دیرین، بدوی و اولیه بوده و این در حالی است که هوشیاری، ذهنی مدرن، عقلانی، جدیداً شکل گرفته و حسابگر است همانطور که از اسم و ویژگیهای ناخودآگاهی برمی آید واقعیت این است که این ذهن با رفتارهای «ستیز و گریز» شناخته می شود و در درازمدت نیز به علت الزامات بقایی در برابر این واکنش شرطی شده است. به زبان ساده تر، ناخودآگاهی آدمی به هیچ وجه میانه ای با حسابگری، عقلانیت ورزی، سبک و سنگین کردن مسایل ندارد لذا بدین علت است که گفته میشود که واکنش و رفتار این ذهن غریزی، کوکی، تجربی، غیر ارادی، هیجانی و بازتابی است.

اما ذهن هوشیار و آگاه آدمی از رفتارهایی از نوع فوق به دور است چون این ذهن شکل جدید و متأخر مغز اولیه بوده و بدین علت در رفتارها و تصمیمانش کاملاً عقلانی، حسابگر، اهل سبک و سنگین کردن مسایل، استدلال گرایی و ویژگی هایی از این دست بوده و از آنجا که در اثر رشد جسمی و عقلی انسان این ذهن و مغز جدید جایگزین ناخودآگاهی مغز اولیه و بدوی) می شود بدین علت به تدریج از ناخودآگاهی سلب مسئولیت شده و مسئولیت مراقبت و حفاظت از فرد به عهده ذهن حسابگر و زمینی و

به اصطلاح عقلانی واگذار می شود. اما نکته مهمی که باید بدان توجه داشت این است که اگر چه در طی زمان به آگاهی و اطلاعات ذهن آگاه افزوده میشود اما به علت اشتغالات ذهنی بسیار و اطلاعات گسترده، خودآگاهی چاره ای جز این ندارد که این اطلاعات را در ناخودآگاهی بایگانی کند. چون فشارهای روزمره زندگی از جمله استرس و اضطراب بیمارگونه او را وامی دارد که از این زاویه به ناخودآگاهی متکی باشد. در اینجا لازم می بینم که در رابطه با کار کردهای این ذهن به نکته مهمی اشاره کرده و آن این است که زمانی که سخن از بر آریکه قدرت و هدایت نشستن خودآگاهی به علت واقع نگری و عقلانیت ورزی این بخش از ذهن به میان می آید این هرگز بدین معنی نیست که اساسا ناخودآگاهی در تعاملات و کنش و واکنش های روزمره فرد هیچ نقشی ندارد. خیر، این نگرش پایه و اساسی ندارد چون در بسیاری از تصمیمات روزمره فرد، ناخودآگاهی اعمال نظر و قدرت می کند. چون مردم به طور ذاتی از نقش آفرینی و مداخلات خودآگاهی گریزان هستند چون استدلال و سبک و سنگین کردن مداوم خسته کننده و دردناک بوده و مردم نیز از درد و فرسودگی ذهنی گریزان هستند لذا بدین علت است که جهت خلاصی از این درد، ناخودآگاهی شان را بر مسند قدرت

نشانه و اتخاذ بسیاری از تصمیمات ساده و احساسی را به عهده او می گذارند چون از استدلال کردن افراطی ذهن جدیدشان نفرت دارند.

باری، با توجه به آنچه که در فوق به طور گذرا بدان اشاره شد اکنون شناخت بهتری از ماهیت و کار کرد ناخودآگاهی (هوش قدیمی داریم و آن این است که ناخودآگاهی ذات از ماهیتی احساسی و هیجانی برخوردار است چون این ویژگی بوده است که بقای اجداد و نیاکان اولیه ما را تأمین کرده است از طرف دیگر می دانیم که مغز جدید اطلاعات بلااستفاده مانده اش را در ناخودآگاهی انبار می کند. بنابراین با توجه به این واقعیات و ویژگیها اکنون بهتر می توانیم مکانیسم عمل این قدرت را درک کنیم بدین معنی که فرد با یادآور شدن مکرر خواسته اش به ذهنش بدین وسیله سرانجام آنرا تحریک به نقش آفرینی می کند چون این ذهن به طور ذاتی احساس و هیجان گرا بوده و چون فرد جهت رسیدن به آرزویش باید بر روی اشتیاق و میل سرکش هدف محور حساب باز کند ماهیت هیجانی ناخودآگاهی این شوق و انگیزه حرکت و اقدام را فراهم کرده و با جسمیت و عینیت بخشیدن به هدف در چشم خیال، بدین وسیله هرچه بیشتر بر قدرت عملش می افزاید و این عشق سرکش نیز متقابلا بر روی قدرت مشکل گشایی ناخودآگاهی اثر گذاشته و بدین وسیله سبب می شود که فرد در کمال

ناباوری به راه حل های رفع مشکلش دسترسی داشته باشد و چون لازمه این تحولات و کارکردهای مثبت ناخودآگاهی، ایمان و باوری راسخ و تزلزل ناپذیر به این قدرت است بدین علت می توان گفت که با استفاده از اهرم کارساز جادوی باور فرد توان تحقق هر آرزوی سنجیده و حساب شده ای را دارا می باشد.



