

Napoleon Hill — W. Clement Stone
A SIKER TITKA:
POZITÍV LELKI BEÁLLÍTOTTSÁG

A fordítás alapjául szolgáló eredeti kiadás:

Napoleon Hill—W. Clement Stone:

Success Through a Positive Mental Attitude

POCKET BOOKS, a Simon & Schuster division of

GULF & WESTERN CORPORATION, 1977

Fordította: Jánossy Ilona

ISSN 1216-6162

ISBN 963-7423-20-6

Copyright © 1977 by Simon & Schuster, Inc.

Translated and published with permission of

Simon & Schuster, Inc., New York, U. S. A.

All rights reserved

Hungarian translation © Jánossy Ilona

Kiadja: **Bagolyvár Könyvkiadó**

Felelős kiadó: a Bagolyvár Kft. igazgatója

Készült a Múzsák Közművelődési Vállalat nyomdájában

Budapest, 1993

Tartalomjegyzék

ELŐSZÓ BEVEZETÉS

I. RÉSZ AHOL AZ EREDMÉNYHEZ VEZETŐ ÚT KEZDŐDIK

1. Ismerkedj meg a legfontosabb élő személlyel!
2. Képes vagy megváltoztatni a világot?
3. Tisztítsd meg gondolkodásod a pókhálótól!
4. Van bátorságod, hogy megvizsgáld elméd erejét?
5. ... És még valami több

II. RÉSZ ÖT LELKI BOMBA A SIKER OSTROMÁHOZ

6. Problémád van? Nagyon jó!
7. Tanulj meg látni!
8. Hogyan valósítsuk meg a dolgokat?
9. Hogyan ösztönözd magad?
10. Hogyan ösztönözz másokat?

III. RÉSZ KULCSOD A GAZDAGSÁG FELLEGVÁRÁHOZ

11. Létezik rövid átvágás a gazdagsághoz?
12. Vonzad és ne taszítsd a gazdagságot!
13. Ha nincs pénzed, alkalmazd az MEP-t!
14. Hogyan lelj örömet a munkádban?
15. A nagyszerű szenvedélyed

IV. RÉSZ KÉSZÜLJ FEL A SIKERRE!

16. Hogyan növeld meg az energiaszinted?
17. Megőrizheted az egészséged és élhatsz hosszú életet
18. Képes vagy magadhoz vonzani a boldogságot?
19. Szabadulj meg a bűntudat érzésétől!

V. RÉSZ CSELEKEDJ!

20. Itt az ideje, hogy ellenőrizd a sikerhányadosod
21. Ébreszd fel magadban az alvó óriást!
22. Egy bibliográfia bámulatos ereje

Tárgymutató

A nagy dán filozófus és vallási gondolkodó, Soren Kierkegaard ezt írta valamikor: „Egy jó könyvet az jellemez, hogy olvas téged.”

A könyv, amit a kezdedben tartasz, ilyen.

Ez a könyv nemcsak az önségítő irodalom klasszikus műve, hanem megvan az a ritka sajátossága is, hogy a problémáidról szól Megértéssel kezeli őket, aztán — mint ahogyan egy régi jóbarát is tenné —, tanácsokat ad, hogyan oldhatod meg őket.

Ennek ellenére figyelmeztetnem kell.

A siker titka PLB önmagában nem fog segíteni neked De ha valóban jobbá akarsz tenni az életedet, és kész vagy megfizetni ennek árát céltudatos erőfeszítésben, időráfordításban és gondolkodásban — *akkor* olyan gyémántot tartasz a kezdedben, amelyet kavicsok között leltél meg Egy jobb holnaphoz vezető út térképe ez, egy értékes útmutató, amely lehetővé teszi számodra, hogy megalkossd a jövőd

Ezt személyes tapasztalat alapján mondom Sok évvel ezelőtt, saját ostobaságom és hibám miatt elvesztettem mindent, ami értékes volt számomra — a családomat, az otthonomat és a munkámat Szinte egyetlen fillér és iránymutatás nélkül kóborolni kezdtem az országban, keresve önmagamot és néhány választ, amelyek segítettek volna elviselhetővé tenni számomra az életet.

Sok időt töltöttem a nyilvános könyvtárakban, mert ingyenes volt a belépés és mert melegekedtem egy kicsit Mindent olvastam Platónól Peale-ig, keresve a választ arra, hol rontottam el — és mit kell tennem, hogy megváltást nyerjek hátralévő életemben.

Végül W Clement Stone és Napoleon Hill könyvében találtam meg, amit kerestem Ez a könyv—*A siker titka* PLB Több mint tizenöt éven át alkalmaztam azokat az egyszerű technikákat és módszereket, amelyek e klasszikus műben olvashatók Az eredmény olyan gazdagság és boldogság, ami messze meghaladja azt, amit kiérdemeltem Egy fillér nélküli, gyökértelen csavargóból két részvénytársaság elnöke és a *Success Unlimited* c folyóirat főszerkesztője lettem Ez olyan folyóirat, amely a maga nemében egyike a legkiválóbbaknak a világon Megírtam hat könyvet, közülük az egyik, a *The Greatest Salesman in the World* (A világ leggazdagabb üzletkötője), minden idők üzletkötőinek egyik legkedveltebb könyve Tizennégy nyelvre fordították le, és eddig több mint hárommillió példányban fogyott el.

Mindebből semmire sem lettem volna képes, ha nem alkalmazom naponta azokat az elveket, amelyeket Stone és Hill klasszikus műve ismertet a sikerre és az életre vonatkozóan Ha én minderre képes voltam úgy, hogy a nulláról indultam, gondold meg, mire lehetsz képes *Te*, mögötted mindazzal, amivel már rendelkezel.

Különös és gyorsan változó világban élünk. Minden nap egy újabb hamis próféta áll ki, és kezdi prédikálni saját biztos receptjeit, hogy hogyan lehetsz sikeres és boldog. Hasonlóan a hulahoppozóhoz, ezek is el fognak tűnni — olyan gyorsan, mint ahogyan felbukkannak. De amikor majd felszáll a köd, Stone és Hill könyvének igazságai még világosabban állnak majd ott, és továbbra is segíteni fogják a még meg nem született ezreket és ezreket, hogy életüket jobbá tegyék.

Valóban meg akarod változtatni, valóban jobbá akarsz tenni az életedet?

Ha igen, akkor találkozhatsz e könyvvel: életed legszerencsésebb pillanata. Olvasd figyelmesen! Olvasd el ismét! Aztán cselekedj! Valójában mindez nagyon egyszerű, ha komolyan eldöntötted, hogy belevágsz.

Csodálatos dolgok kezdenek majd történni veled. Én tudom.

OG MANDINO

BEVEZETÉS

Minden önségítő, cselekvésre serkentő könyvet, beleértve ezt is, annak alapján kell értékelni, mit nyújt neked Kedves Olvasóm, arra sarkallva Téged, hogy a kívánatos cselekvésre ösztönözd magad. E mércével mérve, *A siker titka: PLB* olyan könyv, amelyet századunk legkiválóbb önségítő, önfelkészítő, cselekvésre ösztönző könyvei közé sorolnak. Megszámlálhatatlanul sok férfit, nőt és tinédzsert ösztönzött arra, hogy testi, lelki és erkölcsi egészségre tegyen szert, hogy keresse a boldogságot, a meggazdagodás lehetőségét, és olyan nagy célok megvalósításán munkálkodjék, amelyek nem sértik Isten törvényeit és embertársaik jogait.

Csodálatos dolog fog történni veled — ha felkészültél a fogadására. Ahhoz, hogy felkészítsd magad erre, meg kell értened Andrew Carnegie megfigyelését, hogy *minden eredmény, minden gazdagság kiindulópontja egy gondolat, egy ötlet!*

Mielőtt folytatnád, szeretném bemutatni a társszerzőmet, Dr. Napoleon Hillt.

Gondolkozz és gazdagodj! Napoleon Hill könyve, a *Think and Grow Rich* (Gondolkozz és gazdagodj!) a századunkban írt minden más könyvnél több embert ösztönzött arra, hogy gazdagságra tegyen szert és sikeres legyen a pályáján. A szerző szegény családban született. Egy fakunyhóban látta meg a világot a virginiai Wise Countyban, 1883. október 26-án, és 1970-ben hunyt el a dél-karolinai Greenville-ben.

Gyerekként a fiatal Hillt nyugodt, türelmes nevelőanyja ösztönözte, aki gyengéden szerette őt. Ő volt az, aki a „problémás gyermeket” arra serkentette, hogy fejlessze jellemét, szokja meg a kemény munkát, képezze magát és olyan emberré váljék, aki képes kiemelkedő teljesítményekre.

1908-ban a fiatal Hillt, aki egyetemre járt, és egy folyóiratnak is dolgozott, megbízták azzal, hogy készítsen interjút Andrew Carnegie-vel, a nagy acéliparossal, filozófussal és filantróppal.

Andrew Carnegie-re olyan mély hatást tett a fiatalember, hogy meghívta otthonába. A háromnapos látogatás alatt órákon át beszélgettek a filozófia kérdéseiről. Az idős ember a nagy filozófusok életéről mesélt, arról, hogy milyen hatással voltak az emberi civilizációra. A fiatalember mindezt elragadtatással hallgatta.

Carnegie súlyt helyezett arra, hogy egyszerűen és világosan fogalmazza meg kedvenc filozófusainak nézeteit, és az e nézetekhez kapcsolódó elveket. De beszélt valami másról is, ami több volt ennél: arról, *hogyan alkalmazhatók* ezek az elvek a hétköznapi életben az egyénre magára, a családjára, a karrierjére és más tevékenységére.

A kihívás. Andrew Carnegie ismerte az emberi természetet. Azt, hogy hogyan kell ösztönözni egy harcos, nyitott fiatalembert, aki tele van energiával, cselekvési kedvvel, aki képes állhatatosan dolgozni és akinek az esze és az érzelmei egyensúlyban vannak. Fiatal vendége pontosan ilyen volt. Az idős ember feltette neki a kérdést, ami egy kihívás volt:

„Mi van ennek a nagy népek a szellemiségében, ami lehetővé teszi neked, egy idegennek, hogy vállalkozzam és gazdagságot halmozzak fel — vagy bárki másnak, hogy sikeres legyen?” — kérdezte Carnegie. És mielőtt Hill válaszolhatott volna, folytatta: „Megkérdezem, hajlandó-e ön az életéből húsz évet annak szentelni, hogy tanulmányozza az amerikai eredményesség filozófiáját és megadja a választ? Elfogadja a kihívást?”

„Igen!” — hangzott a válasz.

Andrew Carnegie-nek volt egy meggyőződése, amit így fogalmazott meg: *Bármi, ami megéri, hogy birtokoljuk az életben, megéri, hogy dolgozzunk érte.* Kész volt arra, hogy az idejéből áldozzék a fiatal szerzőre. Amerika nagyjaihoz szóló ajánlólevelekkel látta el, és biztosította számára a tárgyi kiadásokhoz szükséges költségeket. De megállapodásuk szerint Napoleon Hillnek magának kellett megkeresnie a kenyerét.

Az elkövetkező 20 évben Hill több mint 500 sikeres emberrel készített interjút. Közöttük olyanokkal, mint Henry Ford, William Wrigley, John Wanamaker, George Eastman, John D. Rockefeller, Thomas A. Edison, Theodore Roosevelt, Albert Hubbard, J. Ogden Armour, Luther Burbank, Dr. Alexander Graham Bell és Julius Rosenwald. Hill a megélhetéséhez szükséges pénzt is megkereste — alkalmazva az elveket, amelyeket Carnegie-től és azoktól a sikeres emberektől tanult, akikkel interjút készített. 1928-ban befejezte nyolckötetes művét, amelynek címe: *The Law of Success* (A siker törvénye). Ezek a könyvek ezeket segítettek és ösztönöztek arra, hogy gazdagságra tegyenek szert és kiemelkedő eredményeket érjenek el.

Jennings Randolph, nyugat-virginiai szenátor ajánlására Napoleon Hill két elnöknek is volt tanácsadója:

Woodrow Wilsonnak és Franklin D. Rooseveltnek. Befolyása volt olyan döntésekre, amelyek megváltoztatták Amerika történelmét.

Amikor pontosan húsz évvel a Carnegie-vel folytatott beszélgetés után megjelent a *The Law of Success*, a világon mindenütt nagy visszhangot váltott ki. Hét évvel később, még Franklin D. Roosevelt tanácsadójaként elkezdte írni a *Think and Grow Rich* (Gondolkozz és gazdagodj!) kéziratát. A könyv 1937-ben jelent meg. Több mint tízmillió ember olvasta el.

Egy gyümölcsöző felfedezés. 1937-ben Morris Pickustól, aki ismert kereskedelmi igazgató, üzleti tanácsadó és előadó volt, megkaptam a könyv egy példányát. A benne kifejtett filozófia olyan mértékben egyezett saját nézeteimmel, hogy megküldtem egy-egy példányát minden üzletkötőmnek, akik Amerika minden részében tevékenykedtek. (Abban az időben a Combined Registry Company, egy balesetbiztosításra szakosodott országos biztosítási vállalat tulajdonosa voltam.)

Pompás! Megütöttem a főnyereményt, mert egy igen gyümölcsöző felfedezést tettem. Rájöttem, mivel serkenthetem az üzletkötőket, hogy az eladások és saját jövedelmük növelésére ösztönözzék magukat — és még valami többre is: hogy gazdagságot hozzanak létre egy önsegítő könyv olvasásának eredményeként.

Most megkérdezheted: „Mi köze van a Carnegie-ről szóló történetnek és a *The Law of Success*-nek ehhez a könyvhöz, amelynek címe: »A siker titka: PLB«?” A válaszom:

„Ha nem lettek volna, ez a könyv sosem születik meg.” De *megszületett*, és 1960-ban jelent meg a Prentice-Hall Inc. kiadónál.

A *Think and Grow Rich* (Gondolkozz és gazdagodj!) Andrew Carnegie filozófiájának alapelveit tartalmazza — azokat, amelyek benne vannak a *The Law of Success*-ben. De tartalmazza Napoleon Hill filozófiáját és tapasztalatait is, továbbá történeteket azokról az emberekről, akik azután gazdagodtak meg és lettek sikeresek, hogy elolvasták a *The Law of Success*-t. A *A siker titka: PLB* mindhárom forrásra támaszkodik, magába sűrítve azok lényegét — és még valami többet. Pontosán leírja, hogyan használhatod azt a legbonyolultabb gépezetet, amelyet valaha is kigondoltak — azt a gépezetet, amely olyan bámulatra méltó, hogy csak az Isten alkothatta meg. Ez nem más, mint az emberi számítógép: az agyad és az idegrendszered, amely a mechanikus számítógép modelljeként szolgált.

A *siker titka: PLB* leírja, *mit kell tenned és hogyan kell tenned*, ha mozgósítani akarod a tudatalattid erőit. Hol tanítottak arra, hogy alkotó módon használj, semlegesítsd, ellenőrizd vagy harmonizáld szenvedélyeidet,

érzelmeidet, ösztöneidet, hajlamaidat, érzéseidet, hangulataidat és gondolkozási illetve cselekvési szokásaidat? Tanítottak arra, hogy nagy célokra tüssz magad elé és ezeket minden akadály ellenére megvalósítsd? Ha a válaszod: „Nem”, akkor *megfogod tanulni*, ha megérted és alkalmazod azokat az elveket, amelyek e könyvben olvashatók.

Eredmények, amelyek számítanak. Az elmúlt tizenhat évben több, mint négyszázhuszezer kemény borítású példány fogyott el *A siker titka: PLB* című könyvből. Olvasóink olyan kiemelkedő eredményeket értek el életük jobbításában — bátran szembenézve problémáikkal, megvalósítva álmaikat —, hogy nagyon megörültem, amikor a Pocket Books (Zsebkönyvek) kiadás megjelentetése mellett döntöttek. Ez ugyanis százazrekhez juthat el. Az én célom pedig — mint ahogy Napoleon Hill célja is az volt —, hogy minél több embert serkentsek arra, hogy szabaduljon fel a nem kívánatos gondolatok, szokások és cselekedetek rabszolgaságából. Segíteni kívánunk nekik, hogy megszerezzék az élet valódi gazdagságait, képesek legyenek megvalósítani álmaikat úgy, hogy közben nem sértik meg Isten törvényeit és embertársaik jogait.

Szabadulás a rabszolgaság bilincseitől. Og Mandinónak e könyvhöz írt előszavában ezt olvashatjuk:

Ezt személyes tapasztalatok alapján mondom. Sok évvel ezelőtt, saját ostobaságom és hibám miatt elvesztettem mindent, ami értékes volt számomra — a családomat, az otthonomat és a munkámat. Szinte egyetlen fillér és iránymutatás nélkül kóborolni kezdtem az országban, keresve önmagamot és néhány választ, amelyek segíthettek elviselhetővé tenni az életet. ..

Végül W. Clement Stone és Napoleon Hill könyvében találtam meg, amit kerestem. Ez a könyv *A siker titka: PLB*.

Og Mandino ma híres előadó, a *The Greatest Salesman in the World* (A világ legnagyobb üzletkötője) és más önéletrajzi könyvek szerzője. Norman Vincent Peale és más jól ismert szerzők is több esetben beszéltek nekem arról, hogyan ösztönöztek másokat nagy teljesítményekre a Dr. Hillel írt könyvünkben idézett elvekkkel és történetekkel.

Nemrégiben egyik barátom vacsorára hívott Washington egyik híres éttermébe. Jimmy, a pincér a legkiválóbb kiszolgálással örvendeztetett meg, amiben valaha is részem volt hasonló színvonalú étteremben. A vacsoráról távozóban Jimmy félrehívott és ezt mondta: „Elrabolhatom egy percét?”

„Természetesen” — mondtam.

„Csak azt akartam mondani önnek, hogy *A siker titka: PLB* megmentette az életemet” — mondta.

Egy másik férfi, Ted G. a következőket mesélte nekem: „Amikor a Lee Phillips Show-n voltam, ön azt mondta, meg fogja változtatni az életemet. Nos, megváltoztatta. Itt van az elmúlt öt évben bekövetkezett változások listája: Vállalkozni kezdtem, és sikeres vagyok; két lányom elvégezte az egyetemet, és egyik magán középiskolába jár (korábban nem volt pénzem, hogy taníttathassam őket); házat vásároltam fürdőmedencével, golf pályával stb.; gyönyörű helyeken pihenek és még sok-sok más! Hálás köszönetem a könyvükért. Mindig ott van az éjjeliszekrényemen, és egyik legértékesebb tulajdonomként kezelem.”

Egy orvos, aki a wisconsini Milwaukeeben praktizál, mindkét alkalommal, amikor találkoztam vele, ezeket mondta: „Úgy gondolom, érdekelni fogja, ha megtudja, hogy bizonyos páciensek számára, akik pszichoszomatikus betegségekben szenvednek, a legjobb recept, amit felírhatok, egy egészen speciális gyógyszer. Ez pedig az önök könyve: *A siker titka: PLB*.”

Sok-sok ezer hasonló tapasztalatról lehetne beszélni. De a legfontosabb ajánlólevél a *Te* tapasztalatod lehet, ha megismered és alkalmazod a könyvben leírt elveket.

Fontos tanácsok. Úgy olvasd a könyvet, mintha a szerzők személyes jóbarátok lennének, és neked, kizárólag csak neked írták volna. Húzd alá azokat a mondatokat, idézeteket, szavakat, amelyek jelentése fontos számodra. Memorizáld az önserkentő szövegeket. Emlékezz mindig arra, hogy e könyvnek az a célja, hogy az általad kívánatosnak ítélt cselekedetekre ösztönözzön.

Abraham Lincoln kifejlesztette magában azt a szokást, hogy tanuljon a könyvekből, amelyeket olvasott, az emberektől, akikkel találkozott és az eseményekből, amelyek megtörténtek vele. Ezek anyagot szolgáltatottak számára az elmélkedéshez. Ezáltal képes lett arra, hogy úgy hozzon kapcsolatba gondolatokat, úgy tegye magáévá és alkalmazza őket, mintha azok a sajátjai lennének.

Te is képes vagy arra, hogy sikerré, gazdagsággá, egészséggé és boldogsággá változtasd alkotó gondolkodásod, művészi tehetséged, tudásod, személyiséged energiáit. Ez a könyv többet tesz annál, hogy csupán elmondja, hogyan tedd ezt. Serkent is arra, hogy vágj bele, és próbálkozz meg vele.

Figyelj azokra a gondolatokra, amelyek hasznosak lehetnek számodra. Amikor felismerted őket, mélyedj el bennük! Alkalmazd őket a cselekvésben! Irányítsd a gondolkodásodat a kívánt csatornába! Igyekezz a fejezetek végén található minden kérdésre válaszolni a gondolkodásra és tervezésre fűltetett idő alatt.

W. CLEMENT STONE

I. RÉSZ

AHOL AZ EREDMÉNYHEZ VEZETŐ ÚT KEZDŐDIK

1. Ismerkedj meg a legfontosabb élő személlyel!

Ismerkedj meg a legfontosabb élő személlyel!

Valahol e könyvben találkozni fogsz vele — váratlanul és meglepődve, a felismerés döbbenetével. Ez a találkozás meg fogja változtatni egész életedet. Amikor megismerkedsz vele, fel fogod fedezni a titkát. Fel fogod fedezni, hogy egy láthatatlan talizmánt hord magánál, amelynek az egyik oldalára a PLB, a másik oldalára pedig az NLB betűk vannak rávésve.

Ez a láthatatlan talizmán két dologra képes: van ereje, hogy magához vonzza a gazdagságot, a sikert, a boldogságot és az egészséget; és van ereje, hogy eltaszítsa őket — hogy megfosszon mindattól, amiért érdemes élni. A PLB az, ami képessé teszi az embereket, hogy felküzdjék magukat a csúcsra és ott maradjanak. A másik erő arra kárhoztatja őket, hogy egész életükben lent maradjanak. Ha valaki felért, az NLB lerántja onnan. S. B. Fuller története talán megmutatja, hogyan működik ez a két erő.

„Nem Isten akaratából vagyunk szegények” S. B. Fuller egy louisianai néger bérlő farmer hét gyermekének egyike volt. Ötévesen kezdett dolgozni. Kilencévesen már öszvéreket hajtott. Nem volt ebben semmi különös: a bérlők többségének gyerekei korán kezdtek dolgozni. Ezek a családok elkerülhetetlen sorsként fogadták el a szegénységet, és nem törekedtek jobb életre.

A fiatal Fuller egy vonatkozásban különbözött a barátaitól: figyelemre méltó anyja volt. Nem volt hajlandó elfogadni, hogy a gyermekeinek is egész életükben tengődniük kelljen. És ez annak ellenére volt így, hogy más életet sosem látott. Tudta, valami nincs rendben azzal, hogy a családja éppen csak tengődni képes egy olyan világban, amely tele van örömmel és gazdagsággal. Gyakran mesélt fiának az álmáról.

„Nem kell szegényeknek lennünk, S. B.” — szokta mondani. „És meg ne halljam tőled, hogy Isten akaratából vagyunk szegények. Szegények vagyunk — de nem Isten akaratából. Azért vagyunk szegények, mert apád sosem fejlesztette ki magában a vágyat, hogy meggazdagodjék. A családjában sosem fejlesztette ki senki magában a vágyat, hogy valaki más legyen.”

Senki sem fejlesztette ki a vágyat, hogy gazdag legyen. Ez a gondolat olyan mélyen bevésődött Fuller agyába, hogy egész életét megváltoztatta. Azt akarta, hogy gazdag legyen. Gondolkozását azokra a dolgokra irányította, amiket akart, és távol tartotta azoktól a dolgoktól, amiket nem akart. Ennek eredményeként égő vágyat fejlesztett ki magában, hogy meggazdagodjon. Úgy vélte, a pénzkeresés leggyorsabb útja, ha eladással kezd foglalkozni. A szappant választotta. Tizenkét éven át szappant árult. Tizenkét éven át ajtóról ajtóra járt és árult. Aztán megtudta, hogy a cég, amelytől az árut kapta, eladó, és az ára 150 000 dollár. Fuller, tizenkét éves munkával, minden fillért félretéve, 25 000 dollárt takarított meg. A tulajdonossal megállapodtak, hogy ezt az összeget letétbe helyezi, és tíz napon belül kifizeti a maradék 125 000-t. A szerződés úgy szólt, hogy ha nem sikerül megszereznie a pénzt, elveszti a letétbe helyezett összeget.

Tízéves eladói tevékenysége során Fuller sok üzletember tiszteletét vívta ki. Most hozzájuk fordult. Személyes barátaitól, bankoktól és más befektetési cégektől is kapott pénzt. A tizedik nap előtti estén együtt volt 115000 dollár. 10000 azonban még hiányzott.

Kutatás a fény után. „Minden általam ismert hitelforrást kimerítettem” — emlékszik vissza. „Késő éjszaka volt. Ott térdeltem szobám sötétjében és imádkoztam. Kértem Istent, vezessen el ahhoz, akitől időben megkaphatom a szükséges 10000 dollárt. Akkor azt mondtam magamnak, hogy beülök a kocsimba, és addig hajtok a 61-ik utcán, amíg meg nem látom az első vállalkozási céget, amelynek irodájában fény van. Kértem Istent, legyen ez az a fény, amivel jelzi, hogy kérésem meghallgatta.”

Éjjel tizenegy volt, amikor S. Fuller megindult Chicago 61-ik utcáján. Végül, több utcát is keresztezve egy vállalkozó irodájában fényt látott.

Bement. Az íróasztalnál egy férfi ült, fáradtan a késő éjszakai munkától. Fuller távolról ismerte őt. Úgy döntött, bátornak kell lennie.

„Akar 1000 dollárt keresni?” — kérdezte Fuller egyenesen.

A vállalkozót meglepte a kérdés. „Igen — mondta — természetesen”.

„Akkor állítson ki egy csekket 10 000 dollárról, és amikor visszaadom a pénzt, megkapja vele együtt az 1000 dollár profitot” — mondta Fuller. Megadta azoknak a nevét, akik már hiteleztek neki, és elmondta részletesen, milyen vállalkozásba akar kezdeni.

Vizsgáljuk meg, mi volt sikerének titka. Mielőtt elhagyta volna az irodát azon az estén, S. B. Fuller kezében volt a 10 000 dolláros csekk. Idővel nemcsak annak a bizonyos szappangyártó cégnek kapta meg a részvényeit, de hét másik cégben is jelentős üzletrészt szerzett. Ezek között voltak kozmetikai, kötöttáru, feliratozó cégek és egy újság is. Amikor nemrég megkértük, vizsgáljuk meg közösen sikerének titkát, azzal válaszolt, amit sok-sok éve édesanyja mondott neki:

„Nem Isten akaratóból vagyunk szegények. Azért vagyunk szegények, mert apátok sosem fejlesztette ki magában a *vágyat*, hogy gazdag legyen. A családjában soha senki sem fejlesztette ki magában a *vágyat*, hogy más legyen, mint aki.”

„Amint látja — mondta — tudtam, mit akarok, de nem tudtam, hogyan érhetem el azt. A *Bibliái* olvastam, hogy ösztönzést merítsek belőle. Imádkoztam a tudásért, ami céljaim eléréséhez kellett. Három könyvnek volt fontos szerepe abban, hogy képes voltam égő vágyamat valósággá változtatni: (1) a *Biblia*, (2) a *Think and Grow Rich* (Gondolkozz és gazdagodj!), (3) *The Secret of the Ages* (Évszázadok titka). A legerősebb ösztönzést a *Bibliából* merítettem.

Ha az ember tudja, mit akar, könnyebben észreveszi, amikor találkozik vele. Amikor például egy könyvet olvas, felismeri azokat a gondolatokat, amelyek segítik, hogy megkapja, amit akar.”

S. B. Fuller mindig magánál hordta azt a láthatatlan talizmánt, amelynek egyik oldalára a PLB, a másik oldalára pedig az NLB betűk voltak bevésvé. A PLB oldalt fordította maga felé, és csodálatos dolgok történtek vele. Képes lett megvalósítani olyan ötleteket, gondolatokat, amelyek korábban csupán álmokként tűntek számára. Nos, mire érdemes odafigyelni a fenti történetben? S. B. Fuller több hátránnyal kezdte az életét, mint a legtöbben közülünk. De egy nagy célt tűzött maga elé, és nekivágott. A cél kiválasztása természetesen egyéni volt. Ebben az országban még mindig megvan az a jogod, hogy azt mondd: „Ezt választottam. Ezt szeretném megvalósítani.” És ha a célod nincs az Isten és a társadalom törvényei ellen, elérheted. *Mindent nyerhetsz és semmit sem veszíthetsz, ha megpróbálsz vele. A siker azokhoz pártol és azokkal marad, akik a PLB segítségével újra és újra nekivágnak és sosem adják fel.*

Az, hogy mivel próbálsz, tőled függ. Nem mindenki akar S. B. Fuller lenni, aki ma egy nagy vállalkozást irányít. Nem mindenki hajlandó nagy árat fizetni azért, hogy sikeres művész legyen. Sokak számára az élet gazdagsága teljesen mást jelent: azt a képességet, hogy a hétköznapiakból boldogságot és szeretettel teli életet nyerjenek, ami végső összegében kiadja a sikert. Akarhatod ezt a fajta sikert is és a másik fajta sikert is. Rajtad áll.

De akár a meggazdagodás jelenti számodra a sikert, mint S. B. Fuller esetében, akár egy új vegyi elem felfedezését, akár egy zenemű megalkotása, vagy rózsák ápolása, vagy egy gyermek nevelése — teljesen mindegy, mi jelenti számodra a sikert — a talizmán, amelynek az egyik oldalán a PLB, a másik oldalán pedig az NLB van bevésvé, segíthet, hogy eléred. A PLB-vel magadhoz vonzod a jót és a kívánatosat, az NLB-vel viszont eltaszítod ezeket.

Minden szerencsétlenségben ott rejlik egy vele egyenértékű vagy nála nagyobb előny csírája. „De mi van akkor, ha testi fogyatékos vagyok? Hogyan segíthet nekem, ha megváltoztatom a beállítottságomat?” — kérdezheted. Lehet, hogy Tom Dempsey története megadja neked a választ.

Tom úgy született, hogy egyik lábfejének csak a fele volt meg, és a jobb karja helyén csak egy csonk volt. De szeretett volna ugyanúgy sportolni, mint a társai. Már kisgyerekként olthatatlan vágyat érzett, hogy futballozhasson. Hogy vágya teljesüljön, szülei műlábat csináltattak neki. Fából készült, és egy futballcipőben végződött. Tom lankadatlan szorgalommal gyakorolt: nap mint nap, órákon át. Falábal egyre nagyobb és nagyobb távolságokról próbálta berúgni a labdát a kapuba. Olyan profivá vált, hogy a New Orleans Saints csapata szerződtette őt.

A 66910 szurkoló hangja hallható volt az egész Egyesült Államokban, amikor a meccs utolsó két másodpercében Tom Dempsey — nyomorék lábával — egy 57 méteres rekord gólt lőtt. Ez volt a legtávolabbról lőtt gól, amelyet valaha is profi futballmérkőzésen rúgtak. Ezzel a góllal a Saints legyőzte a Detroit Lionst. „A csodától szenvedtünk vereséget” — mondta a Detroit edzője, Joseph Schmidt. És sokak számára a gól valóban csoda volt — egy ima meghallgatása.

„Nem Tom Dempsey rúgta azt a gólt, hanem az Isten” — mondta a Lion védője, Wayne Walker.

„Érdekes. De mit mondhat nekem Tom Dempsey története?” — kérdezheted.

A válaszuk: „Nagyon keveset — ha nem fejleszted ki magadban azt a szokást, hogy felismerj egyetemes érvényű elveket, megtanul ezeket összefüggéseikben látni, magadba idd, sajátjaidként elfogadd és alkalmazd őket. Aztán pedig állhatatosan cselekedj, amíg meg nem valósítottad a célokat.”

Melyek azok az elvek, amelyek kiszűrhetők Tom Dempsey történetéből, függetlenül attól, testileg fogyatékos vagy-e vagy sem? Felsoroljuk ezeket. Mindenki megtanulhatja és alkalmazhatja őket, gyerekek és felnőttek

egyaránt. Íme:

- Azok képesek nagy eredményekre, akik kifejlesztik magukban az égő vágyat, hogy nagy célokat érjenek el.
- Azok sikeresek és azok őrzik meg a sikereiket, akik újból és újból nekivágnak a PLB segítségével.
- Ahhoz, hogy bármilyen emberi tevékenységben magas szintű hozzáértésre tegyél szert, gyakorolnod . . . gyakorolnod kell!
- Az erőfeszítés és a munka élvezetté válik, ha pontosan meghatározott, világos célokat tűzöl magad elé.
- Minden szerencsétlenségben egy vele egyenértékű vagy nagyobb előny csírája rejlik azok számára, akiket a PLB ösztönöz nagyobb teljesítményekre.
- Az ember legnagyobb ereje az imában rejlik.

Ahhoz hogy megtanuld és alkalmazd ezeket az elveket, fordítsd a láthatatlan talizmánodat a PLB oldalával magad felé.

Amikor Henley leírta költői sorait: „Én vagyok sorsom parancsolója és lelkem kapitánya”, elmondhatta volna nekünk, hogy *azért* vagyunk sorsunk parancsolói, mert mindenekelőtt saját *beállítottságunk* parancsolói vagyunk. A beállítottságunk formálja a jövőnket. Ez egyetemes törvény. Ez a törvény érvényes, függetlenül attól, hogy beállítottságunk romboló vagy építő. A törvény kimondja, hogy azokat a gondolatokat változtatjuk át fizikai valósággá, amelyeket táplálunk, függetlenül attól, milyenek ezek. A szegénység gondolatait ugyanolyan gyorsan változtatjuk át valósággá, mint a gazdagság gondolatait. De amikor a beállítottságunk önmagunk iránt megértő és ösztönző, mások iránt nagylelkű és megbocsátó, ez a siker nagyobb darabját vonzza hozzánk.

A valóban nagy ember. Vedd Henry J. Kaiser példáját, aki valóban sikeres. Miért? Azért, mert a beállítottsága olyan, hogy képes önmagát nagynak látni. Azoknak a vállalatoknak a tőkéje, amelyek össze vannak kötve Henry J. Kaiser nevével, egymilliárd dollárra tehető. Nagylelkű másokkal, ezért a testi fogyatékosok lehetőséget kaptak a hasznos életre, százezrek részesültek orvosi ellátásban nagyon alacsony áron. Mindez abból a gondolatból nőtt ki, amelynek *csíráját* anyja ültette el benne.

Mary Kaiser a fiát, Henryt, a *legdrágább* dologgal ajándékozta meg. Megtanította arra is, hogyan alkalmazza azt, *ami a legértékesebb az életben*.

1. *A legdrágább ajándék:* Mary Kaiser napközben dolgozott, esténként pedig önkéntes ápolónőként segítette a szerencsétleneket. Gyakran mondta fiának: „Henry, sosem születhet eredmény munka nélkül. Ha semmit sem hagyok rád, csak a *munka szeretetét*, a legdrágább ajándékot kapod tőlem: *azt, hogy szeretsz dolgozni*.”

2. *A legértékesebb dolog az életben:* „Az anyám volt az — mesélte Mr. Kaiser — aki elsőként tanított meg arra, melyek az élet legnagyobb értékei. Ezek között volt az emberek szeretete, és mások szolgálatának fontossága. *Szeretni az embereket és szolgálni őket*, szokta mondani, *ez a legnagyobb érték az életben*.”

Henry J. Kaiser ismeri a PLB erejét. Tudja, hogy ez a talizmán mit nyújthat neki és országának. Tudja azt is, mekkora ereje van az NLB-nek. A második világháború idején több mint 1500 hajót épített, méghozzá olyan gyorsasággal, amivel megdöbbsentette a világot. Amikor azt mondta: „Minden tíz napban megépítünk egy Liberty Shipet (Szabadság Hajót)”, a szakemberek azt mondták: „Ezt nem lehet megcsinálni, ez lehetetlen!” Mégis, Kaiser megcsinálta. Azok, akik úgy hiszik, nem képesek elutasítani a negatívát, a talizmán negatív oldalát használják. Azok, akik hisznek abban, hogy *képesek* elutasítani a negatívát, a talizmán pozitív oldalát használják. Ezért kell megfontoltan használnunk ezt a talizmánt. A PLB oldal biztosíthatja számodra az élet minden gazdagságát. Segíthet, hogy úrrá légy a nehézségeiden, és felfedezd az erősségeidet. Segít, hogy megelőzd a versenytársaidat, és — mint ahogy Kaiser esetében is tette — megvalósíthatóvá teszi a lehetlent.

De az NLB oldal ugyanilyen erős. Ahelyett, hogy a sikert és a boldogságot vonzaná, a vereséget és a kétségbeesést vonzza magához. Mint minden erő, mint minden hatalom, a talizmán veszélyes, ha nem megfelelően alkalmazzuk.

Hogyan taszít az NLB ereje. Van egy érdekes történet, amely jól mutatja, hogyan taszítják a sikert az NLB erői. Egy déli államban, ahol még mindig fával fűtött tűzhelyekkel melegítik az otthonokat, élt egy favágó, aki igen sikertelen ember volt. Több mint két éven át szállított egyik vevőjének tűzifát. A favágó tudta, hogy a fának nem szabad húsz centinél nagyobb átmérőjűnek lennie, hogy beférjen a tűzhelybe.

Egy alkalommal ez a vevője rendelt nála egy öl fát, de nem volt otthon, amikor a fa megérkezett. Hazatérve látta, hogy a hasábok átmérője nagyobb, mint a megállapodott méret. Felhívta a favágót, hogy a szállítmányt cserélje ki a megfelelő méretre, vagy hasogassa fel a fát.

„Nem tehetem! — válaszolta az. — Többbe kerülne nekem, mint a fa ára.” Ezzel letette a kagylót.

Így a vevőnek magának kellett felhasogatnia a tuskókat. Felgyűrte az inge ujját és nekilátott. A felével már kész volt, amikor észrevette, hogy az egyikén egy nagy odú van, amelyet valaki bedugaszolt. Felemelte a fát.

Meglepően könnyű volt, és mint kiderült, belül üres. Egyetlen lendülettel széthasította.

Egy megfeketedett bádogtekeres esett ki belőle. Felemelte, kisimította a bádogot. Meglepetésére nagyon régi 50 és 100 dolláros bankjegyeket tartalmazott. Lassan megszámlolta őket. A pontos összeg 2 250 dollár volt. A

bankjegyek szemmel láthatóan sok éve voltak a fában. A vevő rendelkezett azzal, amit PLB-nek nevezünk. Egyetlen gondolata az volt, hogyan juttathatja vissza a pénzt jogos tulajdonosának. Felvette a kagylót, és ismét felhívta a fakereskedőt, hogy megkérdezze, hol vágta a fát. A favágó NLB-je ismét megmutatta taszító erejét. „Ez csak rám tartozik! — mondta. — Ha az ember elárulja a titkát, minden alkalommal be fogják csapni!” Hiába próbálkozott a vevő, sosem tudta meg, honnan származott a szállítmány, és ki rejtette el a pénzt az odúban. Nos, ennek a történetnek nem az a tanulsága, hogy a sorsnak sajátos útjai vannak. Tény, hogy a PLB-vel rendelkező ember megtalálta a pénzt, az NLB-vel rendelkező pedig nem. Az is igaz, hogy mindenkivel megesnek szerencsés véletlenek. De aki az NLB-vel él, megakadályozza a szerencsés véletleneket, hogy előnyére legyenek. A PLB-vel rendelkező embernek pedig olyan a beállítottsága, hogy még a hátrányos véletleneket is képes előnyére változtatni.

A *Combined Insurance Company of America* cég üzletkötői között volt egy Al Allen nevezetű férfi. Al a cég legjobb üzletkötője akart lenni. Igyekezett alkalmazni azokat a PLB-elveket, amelyeket az önségítő könyvekben és folyóiratokban olvasott. A *Success Unlimited* (Korlátlan siker) c. folyóiratban olvasott egy szerkesztőségi cikket, amelynek címe: „Fejleszd ki magadban az ösztönző elégedetlenséget!” Rövid idő múlva módja volt kipróbálni a gyakorlatban, amit olvasott. Egy dologban nagyon nem kedvezett neki a szerencse. Ez alkalmat szolgáltatott neki arra, hogy beállítottságának megváltoztatásával eredményesen tudja alkalmazni a PLB-talizmánját.

Kifejlesztette magában az ösztönző elégedetlenséget. Egy hideg téli napon Al végiglátogatta Wisconsin belvárosának egyik tömbjében lévő összes üzletet. Bejelentkezés nélkül ment, és biztosítási kötvényeket akart eladni. Egész nap egyetlen üzletet sem kötött. Természetesen elégedetlen volt. De Al PLB-je *ezt az elégedetlenséget ösztönző elégedetlenségévé* változtatta.

Miért?

Emlékezett a szerkesztőségi cikkeire, amit olvasott. Alkalmazta az elvet. A következő napon, mielőtt elindult üzletkötő-útjára, elmesélte kollégáinak, milyen sikertelen volt előző nap. Ezt mondta: „Majd meglátjátok. Ma elmegyek ugyanazokhoz az ügyfelekhez, és több biztosítást adok el, mint ti együttvéve!”

A meglepő az, hogy Al ezt meg is tette. Visszament ugyanazokba az üzletekbe, felkeresett mindenkit, akivel előző nap beszélt, és 66 új balesetbiztosítási szerződést kötött!

Ez a teljesítmény nem volt hétköznapi. És annak a „pechnek” volt köszönhető, hogy előző nap, a hidegben fázva, Al órákon át próbált üzletet kötni — sikertelenül. Al Allen képes volt arra, hogy megváltoztassa a beállítottságát. Képes volt arra, hogy a negatív elégedetlenséget, amelyet esetenként mindnyájan érzünk, átalakítsa serkentő, ösztönző elégedetlenségévé, ami másnap meghozta a sikert. Al a vállalat legjobb üzletkötője, később pedig a kereskedelmi menedzsere lett.

Ez a képesség — nevezetesen, hogy a láthatatlan talizmánnak inkább a PLB-s, mint a NLB-s oldalát használják — igen jellemző a sikeres emberek többségére. Sokan hajlamosak vagyunk úgy tekinteni a sikerre, mint ami titokzatos úton jön, olyan előnyök folytán, amelyekkel mi nem rendelkezünk. Talán mert rendelkezünk ezekkel az előnyökkel, éppen azért nem látjuk őket. Gyakran a *nyilvánvaló* látható a legkevésbé. Minden ember PLB-je az ő ereje, előnye, és ebben semmi titokzatos sincs.

Henry Ford, miután sikeres lett, kivívta sokak irigységét. Az emberek úgy vélték, annak köszönheti sikerét, hogy szerencsés, vagy befolyásos barátai vannak, vagy mert zseni, vagy valami másnak, amit Ford titkának gondoltak. Kétségtelen, hogy a sikerben ezeknek is volt bizonyos szerepe. De volt valami több is. Százezer ember közül talán csak egy ismerte Ford sikerének valódi titkát, ők viszont restellték, hogy beszéljenek róla, olyan egyszerű dologról volt szó. Elég egyetlen pillantást vetnünk Ford munkastílusára, hogy tökéletesen megértsük a „titkot”. Évekkel előtte Ford elhatározta, hogy kifejleszt egy új motort, amely V-8 néven vált híressé. Olyan motort akart gyártani, amelyben mind a nyolc henger egyetlen blokkban van kiöntve. Utasította a mérnökeit, készítsék el egy ilyen motor terveit. Ők egy emberként állították, hogy *lehetetlen* egy motor mind a nyolc hengerét egyetlen blokkba kiönteni.

Ford azt mondta: „Mindegy, akkor is csinálják meg!”

„De ez lehetetlen!” — mondták.

„Fogjanak hozzá — mondta Ford — és addig dolgozzanak, amíg nem oldják meg a feladatot, követeljen bármennyi időt.”

A mérnökök dolgozni kezdtek. Semmi mást sem tehettek, ha Ford alkalmazottai akartak maradni. Elmúlt hat hónap, nem jutottak előbbre. Másik hat hónap telt el, és még mindig semmi. Minél többet próbálkoztak, annál „lehetetlenebbnek” tűnt számukra a dolog.

Az év végén Ford leült a mérnökeivel. Ismét elmondták neki, hogy nem sikerült végrehajtaniuk az utasítását.

„Folytassák a munkát — mondta Ford. — Nekem szükségem van a motorra, és meg is fogom kapni!”

És mi történt?

A motor egyáltalán nem volt lehetetlenség. A V-8 Ford motor az egyik lelátványosabb siker lett. A gépkocsival, amit ez a motor hajtott, Henry Ford messze megelőzte versenytársait, és évekbe tellett, amíg utolérték őt. Ford a PLB-t alkalmazta. Ugyanez az erő számokra is rendelkezésre áll. Ha alkalmazod, ha a talizmánodat Henry

Fordhoz hasonlóan a PLB-oldallal fordítod magad felé, sikert érhetsz el, kiaknázva a lehetetlennek tűnő lehetőségeket. Ha tudod, hogy mit akarsz, megtalálhatod az utat, a módot, ahogyan megkaphatod azt. Ha valaki 25 éves és 65 éves korában akar nyugdíjba menni, mintegy 100 000 munkaóra van még előtte. Ebből hány órád lesz áthatva a PLB nagyszerű erőivel? És az NLB hány órából csépele ki az életet hatalmas ütésekkel? De hogyan működtesd a PLB-t saját előnyödre, és hogyan zárd ki az NLB hatását? Vannak, akik ösztönösen képesek erre. Amikor a V-8 kifejlesztéséről volt szó, Ford egyike volt ezeknek. Másoknak ezt meg kell tanulniuk. Al Allen úgy tanulta meg, hogy, megértette és magába itta mindazt, amit az önégió könyvekben és folyóiratokban olvasott. *A siker titka: PLB* ilyen könyv.

Te is megtanulhatod, hogyan fejleszd ki magadban a PLB-t.

Vannak emberek, akik alkalmazzák a PLB-t, de amikor kudarcok érik őket, elvesztik benne a hitüket. Helyesen kezdik, de valamilyen „balszerencse” arra bírja őket, hogy a rossz oldalával fordítsák maguk felé a talizmánt. Nem értik, hogy *a siker azoké, akik újból és újból, állhatatosan alkalmazzák a PLB-t.* Olyanok, mint a híres versenyló „John P. Grier”. John P. Grier egy nagy ígérő telivér volt. Olyan nagy ígérő, hogy olyan lóként nevelték és trenírozták, amelynek reális az esélye, hogy megverje minden idők legnagyobb versenylóvát, a „Man o'War”-t.

Ne engedd, hogy a lelki beállítottságod a „futottak még” közé soroljon. 1920 júliusában aztán, Aqueduct-ban, a Dwyer Stakes versenyen találkozott a két ló. Csodálatos nap volt. Minden szem a starthelyre szegeződött. A két ló egyformán kezdett. A pályán egymás mellett száguldottak. Világos volt, hogy John P. Grier életének legnagyobb versenyére kényszeríti Man o'War-t. A versenyhossz negyedénél fej fej mellett haladtak. Lefutották a hossz felét, még egymás mellett voltak, lefutották a háromnegyedét, még együtt haladtak. Az egynolcada maradt és még mindig. Aztán John P. Grier lassan elhúzott.

Válságos pillanat volt ez a Man o'War zsokéja számára. Mert csillogó karrierje során első alkalommal kellett keményen ostoroznia a lovat. Man o'War úgy reagált, mintha a zsoké lángra lobbantotta volna a farkát. Kilőtt és úgy húzott el John P. Griertől, mintha a másik ló egyszerűen állt volna. A versenyt Man o'War hét testhosszal nyerte.

De a mi szempontunkból az a hatás a fontos, amit a vereség a másik lóból kiváltott. John P. Grier nagy küzdőszellemmel megáldott ló volt. Beállítottsága a nyelési vágy volt. De ez a vereség úgy megtörte, hogy többé sosem tért magához. A későbbi versenyeken gyenge volt, és csak félszívvvel versenyzett. Sosem nyert többé. Az emberek nem versenylóvak, de ez a történet túl sokakra emlékeztet, akik az 1920-as évek elején a nyelés csodálatos beállítottságával kezdtek. Pénzügyileg sikeresek lettek, és amikor 1930-ban berobbant a válság, és vereséget szenvedtek, összeomlottak. A beállítottságuk pozitívról negatívra változott. A talizmánjuk az NLB oldalával fordult feléjük. Abbahagyták a próbálkozást. John P. Grierhez hasonlóan a „futottak még” mezőnyébe kerültek.

Vannak, akik állandóan használják a PLB-t. Vannak, akik elkezdik, aztán feladják. De a legtöbben — a döntő többség — sosem lát hozzá, hogy kihasználja azokat az óriási erőket, amelyek a PLB segítségével elérhetők számunkra.

Mi a helyzet velünk? *Képesek vagyunk* más képességekhez hasonlóan megtanulni a PLB alkalmazását?

A válaszunk — tapasztalataink alapján — határozott *igen*.

Ez ennek a könyvnek a témája. Az elkövetkező fejezetekben be fogjuk mutatni, hogyan kell ezt csinálni. A PLB elsajátítása megéri a fáradságot, mert lényeges összetevője a sikernek.

Ismerd meg a legfontosabb élő személyt. Amikor eljutsz a PLB erejének a felismeréséhez, az lesz az a nap, amikor megismered a legfontosabb élő személyt! Ki ő? Nos, a legfontosabb élő személy *te* vagy, már ami téged és az életed illeti. Vedd szemügyre magad! Hát nem igaz, hogy magaddal hordod azt a láthatatlan talizmánt, amelynek egyik oldalára a PLB a másik oldalára pedig az NLB van vésvé? Mi is valójában ez a talizmán, mi is valójában ez az erő? Ez a talizmán a te gondokozásod, a gondolkodásmódod. A PLB nem más, mint a Pozitív Leleki Beállítottság.

A Pozitív Leleki Beállítottság a helyes lelki beállítottság, a helyes gondolkodási mód. Mi a *helyes* lelki beállítottság? Ez leggyakrabban azokat a „plusz” vonásokat foglalja magába, amelyeket olyan szavak szimbolizálnak, mint a hit, a becsületesség, a remény, az optimizmus, a bátorság, a kezdeményezőkézség, a nagylelkűség, a tolerancia, a tapintat, a kedvesség és a józan ész. A pozitív lelki beállítottságú személy nagy célokat tűz maga elé, és állandóan azon munkálkodik, hogy elérje azokat.

Az NLB — a Negatív Leleki Beállítottság. Ez a PLB-vel ellentétes vonásokat foglalja magába.

Miután évek hosszú során át e könyv szerzői tanulmányozták a sikeres emberek tevékenységét, arra a következtetésre jutottak, hogy a sikerük titka nem más, mint a pozitív lelki beállítottság.

A PLB volt az, ami segítette S. B. Fullert, hogy legyőzze a szegénységből fakadó hátrányokat. A PLB ösztönözte Tom Dempsey-t, hogy nyomorék lába ellenére képes legyen rekord távolságról gölt löni. És természetesen a pozitív lelki beállítottság volt az, ami lehetővé tette Henry J. Kaisernek, hogy minden tíz napban felépítsen egy Liberty típusú hajót. Al Allen azért tudott felállítani eladási rekordot — ugyanazokat keresve fel, akiknél előző nap teljesen sikertelen volt —, mert képes volt a PLB-vel maga felé fordítani a láthatatlan talizmánt, ami arra

serkentette, hogy térjen vissza előző sikertelenségének színhelyére.

Tudod, hogy hogyan kell használnod a láthatatlan talizmánt saját javadra? Talán tudod, talán nem. Talán már olyan szintre fejlesztetted a saját PLB-det, hogy az élet megadja számodra mindazt, amire vágytál. De ha nem így van, megtanulhatod és meg fogod tanulni azt a technikát, ahogyan felszabadíthatod a PLB erejét, annak varázslatos hatásával együtt — ha figyelmesen végigolvasod a könyvet.

Ebben a könyvben végig arról van szó, mi a pozitív lelki beállítottság, hogyan alakíthatod ki magadban és hogyan alkalmazhatod eredményesen. Ez egyike a könyvben ismertetett tizenhét elvnek, és *nélkülözhetetlen* a sikerhez. A siker a PLB és néhány további elv kombinációjával érhető el. Sajátítsd el ezeket. Amint megértetted őket, kezd azonnal alkalmazni. Ha minden egyes elv az életed szerves részévé válik, sajátod lesz a pozitív lelki beállítottság, annak leghatékonyabb formájában. Az eredmény a siker, az egészség, a boldogság, a gazdagság lesz, vagy bármi, amit célként tűzöl ki az életedben. Mindez a tiéd lesz — feltéve, hogy **nem** sérted meg a Végtelen Intelligencia törvényét és embertársaid jogait. Az **ilyen** magatartás az **NLB** legvisszataszítóbb megnyilatkozása.

A második fejezetben megismerkedsz azzal a recepttel, ami lehetővé teszi, hogy fenntartsd a pozitív gondolkodásmódot. Sajátítsd el ezt a receptet. Alkalmazd mindenben, amit csinálsz, és rálépsz arra az útra, amin keresztül minden vágyad megvalósíthatod.

1. sz. KALAUZ IRÁNYMUTATÓ GONDOLATOK

1. Ismerd meg a legfontosabb élő személyt! Ez a személy *te* vagy. A sikered, az egészséged, a boldogságod, a gazdagságod attól függ, hogyan használod a láthatatlan talizmánod. Hogyan fogod használni? Tiéd a választás lehetősége.
2. A gondolkodásmódod — ez a te láthatatlan talizmánod. Az egyik oldalán a PLB betűk (pozitív lelki beállítottság), a másik oldalán pedig az NLB betűk (negatív lelki beállítottság) vannak belevésve. Ezek hatalmas erők. A *PLB a helyes lelki beállítottság, kerülj bármilyen helyzetbe*. Rendelkezik azzal a sajátossággal, hogy magához vonzza a jót és a szépet. Az NLB taszítja ezeket. A negatív lelki beállítottság elrabolja tőled mindazt, ami érdemessé teszi az életet arra, hogy éljük. Tedd fel magadnak a kérdést: „Hogyan alakíthatom ki magamban a helyes lelki beállítottságot?” Légy világos és konkrét.
3. Ne hibáztasd Istent a sikertelenségedért! S. B. Fullerhez hasonlóan kialakíthatod magadban a siker égő vágyát. Hogyan? *A gondolataidat mindig azokra a dolgokra összpontosítsd, amiket akarsz, és fordítsd el azokról a dolgokról, amelyeket nem akarsz*. Hogyan?
4. S. B. Fullerhez hasonlóan olvasd a *Bibliát* és más ösztönző könyveket. Igényeld az isteni útmutatást. *Keresd a fényt!* Tedd fel magadnak a kérdést: „Véleményem szerint helyes dolog az Isteni Útmutatás segítségéhez folyamodni?”
5. Minden szerencsétlenség egy vele egyenértékű vagy nagyobb előny csíráját rejti azok számára, akik alkalmazzák a PLB-t. Néha dolgok, amik szerencsétlenségnek tűnnek, nem mások, mint *álruhába öltözött lehetőségek*. Tom Dempsey rájött erre. Tedd fel magadnak a kérdést: Kész vagy időt fordítani arra, hogy elgondolkozz, hogyan tudod a téged ért csapásokat átváltoztatni a velük egyenértékű vagy nagyobb előnnyé?
6. Fogadd el a legdrágább ajándékot: *a munka örömét*. Alkalmazd az élet legnagyobb értékét: *szerezd az embereket és szolgálj őket*. Henry J. Kaiserhez hasonlóan magadhoz fogod vonzani a sikert. Képes leszel rá, ha kifejleszted a PLB-t. Tedd fel magadnak a kérdést: „Fogom kutatni annak módját, ahogyan olvasva ezt a könyvet kifejleszthetem magamban a PLB-t?”
7. Ne becsüld le a negatív lelki beállítottság taszító erejét. Megakadályozhatja, hogy észrevedd az életben előforduló szerencsés véletleneket. Tedd fel magadnak a kérdést: „A PLB magához vonzza a szerencsét. Hogyan alakíthatom ki magamban a PLB szokását?”
8. Profitálhatsz a csalódásaidból — ha a PLB segítségével ösztönző elégedetlenséggé változtatod őket. Al Allenhez hasonlóan, fejleszd ki magadban az *ösztönző elégedetlenség* szokását. Változtasd meg a beállítottságodat, és a ma sikertelenségét változtasd a holnap sikerévé. Mit gondolsz, hogyan fejlesztheted ki magadban az ösztönző elégedetlenség szokását?
9. Elsajátítva a PLB-t változtasd megvalósíthatóvá a lehetetlent. Mondd magadnak azt, amit Henry Ford mondott a mérnökeinek: „Folytassák a munkát!” . . . „Folytatnom kell tovább!” Tedd fel magadnak a következő kérdést: „Van-e bátorságom, hogy magasra célozzak és képes vagyok-e nap mint nap célomon tartani a tekintetemet?”
10. Ne engedd, hogy a lelki beállítottságod a „futottak még” típushoz soroljon. Ha sikeres lettél, és

gazdasági válság vagy más természetű hátrányos körülményekből fakadóan vereséget vagy veszteséget szenvedtél, cselekedj a következő *önserkentőnek* megfelelően: *A siker azokhoz pártol, és azokkal marad, akik a PLB segítségével újból és újból nekilátnak.* Ez a módja annak, ahogy az ember elkerülheti a csődöt.

EGYETEMES ELVEK ÖNSERKENTŐ GONDOLATOK FORMÁJÁBAN

- Minden szerencsétlenség egy vele egyenértékű vagy nagyobb előny csíráját tartalmazza.
- A nagyság azokhoz pártol, akik kialakítják magukban az égő vágyat, hogy nagy célokot érjenek el.
- A siker azokhoz pártol és azokkal marad, akik a PLB segítségével újból és újból nekilátnak.
- Ahhoz, hogy valaki kimagasló szakember legyen, gyakorolni . . . gyakorolni... gyakorolni kell.
- Az ember legnagyobb ereje az imában rejlik.

2. Képes vagy megváltoztatni a világot

Most már tudjuk, hogy a PLB a pozitív lelki beállítottság. Tudjuk azt is, hogy a Pozitív Lelki Beállítottság egyike a tizenhét siker-elvnek. Ha ezeket az elveket a PLB-vel kombinálva alkalmazni kezded választott szakmádban vagy személyes problémáid megoldásában, jó úton vagy a sikerhez. Jó irányban haladsz, hogy elérd azt, amit akarsz.

Ahhoz, hogy az életben elérj valami értékeset, parancsolóan szükséges, hogy alkalmazzd a PLB-t, függetlenül attól, milyen további siker-elveket alkalmazol. A PLB az a katalizátor, amely a siker-elvek bármely kombinációját működőképessé teszi céljaid eléréséhez. Az NLB, mint katalizátor, néhány siker-elvvel kombinálva, bűnözéshez és gonoszsághoz vezethet. És az eredmény lehet bánat, tragédia, szerencsétlenség, bűn, betegség, halál.

A 17 siker-elv. A szerzők sok éven át előadásokat tartottak, tanfolyamokat vezettek és levelező kurzusokon oktatták a siker 17 elvét. Tanfolyamuk címe ez volt: *PLB, a siker tudománya*. A 17 siker-elv a következő:

1. Pozitív Lelki Beállítottság
2. Egyértelmű, határozott szándék, világos, pontos célkitűzés
3. Készség a „többet kilométer” megtételére
4. Szabatos gondolkodás
5. Önfegyelem
6. A mester elme
7. Alkalmazott hit
8. Kellemes személyiség
9. Személyes kezdeményezés
10. Lelkesedés
11. Összpontosított figyelem
12. Csoportmunka
13. Tanulni a vereségből
14. Alkotó képzelet
15. Gazdálkodás az idővel és a pénzzel
16. Lelki és testi egészség megőrzése
17. A kozmikus szokás-erők (egyetemes törvények) kihasználása

Ezt a 17 siker-elvet nem a szerzők találták ki. Sokszáz olyan személy élettapasztalatából szűrték le, akik Amerika legsikeresebbjei voltak a múlt században. A mai naptól kezdődően életed végéig lehetőséged lesz elemezni saját sikereidet és kudarcaidat — ha kitörölhetetlenül bevésed elmédbe ezeket az elveket. Kifejlesztheted és fenntarthatod magadban a Pozitív Lelki Beállítottságot, ha magadévá teszed és a hétköznapi életedben alkalmazod ezt a 17 elvet.

Nem ismert semmilyen más módszer sem, amivel fenntarthatod a pozitív gondolkozásmódot.

Elemezd magad őszintén, *most*, és tárd fel, a tizenhétből mely siker-elveket alkalmaztad eddig, és melyek voltak azok, amelyeket elhanyagoltál.

A jövőben rendszeresen elemezd mind a sikereidet, mind a kudarcaidat, mérceként alkalmazva a 17 elvet, és hamarosan rá fogsz jönni, milyen dolgok akadályoznak a sikerben.

Mi van akkor, ha elsajátítottad a PLB-t, és mégsem vagy sikeres? Ez fakadhat abból, hogy nem alkalmazod a többi elvet, amelyek a PLB-vel kombinálva biztosíthatják, hogy elérd az adott konkrét célt.

Elemezheted S. B. Fuller, Tom Dempsey, Henry J. Kaiser, a favágó, Al Allen és Henry Ford történetét, vizsgálva, hogy a 17 elvből melyeket alkalmazták ill. melyeket hanyagolták el. Elemezheted valamelyik ismerősödet. Olvasva az elkövetkező fejezetekben található esettanulmányokat, járj el hasonlóan. Tedd fel

magadnak a kérdést: A 17 siker-elvből melyeket alkalmazták? Melyeket hanyagolták el? Először nehéz lesz megértened és alkalmaznod ezeket az elveket. De olvasva a könyvet, az elvek mindegyike egyre világosabb és érthetőbb lesz számodra. Akkor már képes leszel arra, hogy alkalmazd őket. Amikor elérsz a 20. fejezethez, módod lesz ellenőrizni, mennyire vagy hatékony a 17 siker-elv alkalmazásában. Egy önelemző tesztet találsz ott, amelynek címe: „Sikerhányados-analízis.”

Kíméletlen volt veled a világ? A „PLB, a siker tudománya” című tanfolyamokra általában olyanok iratkoztak be, akik az élet ilyen vagy olyan területén sikertelennek tartották magukat. Az első kérdés, amit az ilyen személyeknek feltehetünk: Miért akarja elvégezni a tanfolyamot? Miért nem érte el azt a sikert, amit szeretett volna? Az okok, amelyeket *ők adtak*, a kudarc okainak tragikus illusztrációja.

„Sosem volt lehetőségem arra, hogy valóban előbbre jussak. Tudja, az apám alkoholista volt.”

„Nyomornegyedben nőttem fel és ez olyasmi, amitől sosem tud igazán megszabadulni az ember.”

„Csak általános iskolai végzettségem van.”

Ezek az emberek lényegében azt mondják, hogy a sors kegyetlenül bánt velük. Szinte mindig a világot, a feltételeket, vagyis *önmagukon kívül álló dolgokat* hibáztatnak a kudarcaikért. Az öröklött tulajdonságaikat, a környezetet hibáztatják. Negatív lelki beállítottsággal kezdenek neki. Ez a beállítottság *tényleg hátrány*. Valójában azonban az NLB akadályozza, hogy felemelkedjenek, nem pedig azok a külső akadályok, vagy hátrányos feltételek, amelyeket kudarcaik okaiként megadnak.

Egy lecke, amelyet egy gyermektől tanulhatunk. Van egy csodálatos kis történet egy lelkipásztorról, aki szombat reggel meglehetősen nehéz körülmények között próbált felkészülni a prédikációra. A felesége elment vásárolni. Esett az eső, a kisfia unatkozott és nyugtalan volt, mert nem tudott mit csinálni. Végül a lelkész kétségbeesésében elővett egy régi magazint, átlapozta. Talált egy szép színes oldalt. A világ térképe volt rajta. Kitépte a lapot, szétszaggatta, a darabkákat szétszórta a szoba padlóján és ezt mondta: „Johnny, ha össze tudod rakni a térképet, kapsz tőlem egy huszonöt centest.”

A lelkész azt hitte, hogy egész délelőttre való munkát adott Johnnynak. De tíz perc múlva kopogtak az ajtón. A kisfia volt, az összerakott térképpel. A lelkész meg volt döbbenve, hogy Johnny ilyen gyorsan végzett a feladattal. Ott voltak a papírdarabkák, gondosan összerakva, és a hibátlan világtérkép.

„Kisfiam, hogy tudtad ilyen gyorsan összerakni?” — kérdezte a lelkész.

„Ó! — mondta Johnny — nagyon egyszerű volt. A másik oldalon egy ember képe van. Egy papírt tettem a földre, összeraktam az embert, aztán egy lapot tettem a tetejére, és megfordítottam az egészet. Rájöttem, hogyha rendbe teszem az embert, a világ is rendben lesz.”

A lelkész mosolygott, és átadta fiának a negyed dollárost. „Te pedig megadtad a holnapi prédikációm témáját — mondta. — *Ha az ember rendben van, akkor rendben lesz a világa is.*”

Mély tanulság rejlik ebben a gondolatban. Ha szerencsétlenül érzed magad a világban, és a világot meg akarod változtatni, a legjobb hely, ahol kezdheted, *magad vagy. Ha te rendben vagy, a világod is rendben lesz.* Ez az, amiről a PLB szól. Ha a lelki beállítottságod pozitív, a világod problémái meghajolnak előtted.

Bajnoknak születél. Elgondolkoztál-e valamikor is azokon a csatákon, amelyeket még születésed előtt nyertél meg? „Állj meg, és gondolkozz el magadról — mondja Amram Scheinfeld genetikus. — A világtörténelem során sosem volt senki, aki pontosan olyan lett volna, mint te, és az idők végtelenségéig sosem jön el egy hozzád hasonló.”

Egészen rendkívüli személy vagy. És rengeteg csatát kellett sikeresen megvívnod, hogy létrejöhess. Gondold csak meg: tíz millió spermasejt vívta a csatát, és csak egyetlen egy nyert — az, amelyikből te lettél! Hatalmas versenyfutás volt, hogy elérjék az egyetlen célt: az értékes petesejtet. Ez a kis sejt, amelyért a spermák versenyeztek, kisebb, mint a gombostű hegye. És minden sperma olyan kicsiny, hogy többeszeresére kellene felnagyítani, hogy emberi szem számára láthatóvá váljék. És mégis, ez az a mikroszkopikus szint, amelyen életed legdöntőbb csatáját megvívta.

A sokmillió sperma mindegyikének feje értékes rakományt vitt: 24 kromoszómát, mint ahogy a piciny sejtben is 24 ilyen kromoszóma volt. Minden kromoszóma kocsonyaszerű gyöngyökből állt, amelyek szorosan kapcsolódtak egymáshoz. Mindegyik gyöngy sokszáz gént tartalmazott. A tudósok ezeknek tulajdonítják mindazt, ami benned öröklött.

A spermákban lévő kromoszómák tartalmaznak minden öröklött anyagot és hajlamot, amelyhez apád és ősei járultak hozzá. A petesejt kromoszómái azon vonások hordozói, amelyekkel anyád és ősei járulnak hozzá örökletes tulajdonságaidhoz. Anyád és apád a csúcspontjai a te létedért folyó kétféle milliárd éves, győztes küzdelemnek. És akkor — egyetlen meghatározott sperma — a leggyorsabb és a legegészségesebb, a nyerő — egyesült a petesejttel, hogy megalkossanak egy piciny új életet.

A legfontosabb személy élete megkezdődött. Győztesen kerültél ki abból a küzdelemből, amelyben szinte semmi esélyed sem volt, azzal az eséllyel összehasonlítva, ami az életedben ezután bármilyen küzdelemben lehet. Ez azt jelenti, hogy a múlt óriási tartályából örökölted mindazokat a potenciális képességeket és erőket, amelyek

szükségesek, hogy elérd a céljaidat.

Bajnoknak születted, és függetlenül attól, milyen akadályok és nehézségek állnak az utadban, még annak a tized részei sem lehetnek, amelyeket legyőztél a fogantatás pillanatában. A győzelem *be van programozva* minden élő személybe. Vedd Irving Ben Cooper esetét, aki Amerika egyik legjobban tisztelt bírja volt.

Hogyan fejlesztette ki magában egy ijedt kisgyermek a PLB-t. Ben egy majdnem-nyomortanyán nőtt fel a missouri St. Joseph szomszédságában. Apja emigráns szabó volt, aki nagyon keveset keresett. Nem kevés olyan napjuk volt, amikor nem volt mit enniük. Ahhoz, hogy befűthessenek kicsiny otthonukban, Ben egy szenesvödörrel járta végig a vasúti pályát, és összeszedte a lehullott széndarabokat. Ben szégyellte, hogy ezt kell tennie. Gyakran a hátsó utcákon igyekezett hazalopakodni, hogy a gyerekek, akikkel iskolába járt, ne lássák.

De sokszor észrevették őt. Volt egy banda, amely különös örömét lelte abban, hogy lesből rátámadjon Benre a vasúttól hazafelé menet, és megverje őt. A szent szétoszták az utcán, és hazavarták a kisfiút, akinek patakzottak a könnyei. Így aztán Ben többé-kevésbé az állandó félelem és önmegvetés állapotában élt. Valami történt, aminek mindig is meg kell történnie, amikor megtörik egy védekezési minta. A bennünk bekövetkező győzelem nem nyilatkozik meg, amíg nem vagyunk rá készek. Bent az lelkesítette pozitív tettekre, hogy elolvasta Horatio Alger könyvét, melynek címe: *Robert Coverdale's Struggle* (Robert Coverdale küzdelme).

Ebben Ben egy hozzá hasonló gyerek kalandjairól olvasott, akinek súlyos nehézségekkel kellett szembenéznie, de aki olyan bátorsággal és erkölcsi erővel győzte le ezeket, amelyeket Ben is szeretett volna magáénak tudni. A fiú elolvasta Horatio Alger minden könyvét, ami csak a kezébe került, és mélyen átélte a hősök szerepét. Egész télen ott ült a hideg konyhában, és olvasta a siker és a bátorság történeteit, öntudatlanul is elsajátítva a Pozitív Leiki Beállítottságot.

Néhány hónapra rá, hogy elolvasta az első Horatio Alger könyvet, Ben Cooper ismét elment szentet gyűjteni. A távolban meglátott három alakot, akik beugrottak egy épület mögé. Első gondolata az volt, hogy megfordul és elszalad. Aztán eszébe jutott az a bátorság, amit a könyvek hőseiben úgy tisztelt, és ahelyett, hogy megfordult volna, keményen megragadta a szenesvödört, és ment egyenesen előre, *mintha egyike lenne Alger hőseinek*. Brutális verekedés volt. A három másik egyszerre rontott rá Benre. Ő lerakta a vödört, és olyan erővel és határozottsággal bokszolt, ami teljesen váratlanul érte támadóit. Ben jobbkeze telibe találta az egyik fiú ajkát és orrát, a balja pedig a gyomrát. Ben meglepetésére az abbaugyta és futásnak eredt. A másik kettő viszont verte őt. Bennek sikerült az egyiket eltolnia, másikat pedig ledöntenie. A térdével ráugrott, közben csépelte a száját, az orrát és a gyomrát — mintha örült lett volna. Már csak egy fiú maradt. Ő volt a vezér. Ráugrott Benre. Bennek sikerült őt félrelökni, és felállnia. Egy másodpercig a két fiú farkasszemet nézett. Aztán lépésről-lépésre a másik hátrálni kezdett, majd elfutott. Talán jogos felháborodásában, Ben utána hajított egy széndarabot.

Csak akkor vette észre, hogy az orra vérzik, a teste pedig tele van kék és fekete foltokkal a kapott ütésektől és rúgásoktól. De megérte! Nagy nap volt ez Ben életében. Ott, akkor, legyőzte a félelmet.

Ben Cooper nem volt sokkal erősebb, mint egy évvel korábban. A támadói nem voltak gyengébbek nála. A különbség Ben lelki beállítottságában volt. Félelme ellenére szembenézett a veszéllyel. Eldöntötte: nem engedi, hogy továbbra is rettegsben tartsák erőszakoskodó támadói. Elhatározta, hogy megváltoztatja maga körül a dolgokat, megváltoztatja a világát. És pontosan ezt is tette.

Azonosulj egy sikeres képmással. A fiú megváltozott. Amikor azon a napon a három támadójával verekedett az utcán, nem a megijedt, gyakran éhező Ben Cooper volt. Úgy harcolt, mint Robert Coverdale, vagy Horatio Alger könyveinek valamely másik bátor, merész hőse.

Ha az ember azonosítja magát egy sikeres képmással, példaképpel, ez segíthet neki legyőzni azt a szokását, hogy kételkedjék önmagában, hogy elfogadja a vereséget, ami az NLB sokéves hatásának eredményeként épült be a személyiségébe. Egy másik, hasonlóan sikeres technika világod megváltoztatására, hogy olyan képmással azonosulsz, amely helyes döntésre ösztönöz. Ez lehet egy szlogen, egy kép vagy bármilyen szimbólum, amelynek jelentése van számodra.

Mit mond neked a saját képed? Egy országos vállalat elnöke meglátogatta San Francisco-i irodájukat. Személyes titkárnője, Dorothy Jones irodájának a falán észrevette saját kinagyított fényképét. Megjegyezte: „Dotti, ez meglehetősen nagy fénykép egy ilyen méretű szobába.”

Dorothy ezt válaszolta: „Amikor valamilyen problémám van, tudja mit csinállok?” — Anélkül, hogy várt volna a válaszra, az íróasztalára könyökölt, állat a tenyerébe fektette, és felnézett a képre. „Főnök, hogy az ördögbe oldaná meg ezt a problémát?” — kérdezte.

Dotti megjegyzése talán humorosnak tűnik. Mégis, a gondolat lényege elég meghökkentő. Talán ott van az irodában vagy a tárcádban valakinek a képe, aki meg tudja adni a helyes választ életed fontos kérdéseire. Ez lehet az édesanyád, az édesapád, a feleséged, a férjed képe, de lehet Benjamin Franklin vagy Abraham Lincoln képe. De lehet egy szenté is.

Mit mondana a kép neked? Egyetlen módja van, hogy kitaláld: ha nehéz döntés előtt állsz, tedd fel a képnek a kérdést. Figyelj a válaszra!

Világod megváltoztatásának másik nélkülözhetetlen összetevője a *határozott szándék, a világos célkitűzés*. Ez egyike a 17 siker-elvnek.

Minden eredmény kiindulópontja a határozott szándék, a világos cél. A szándék határozottsága, *kombinálva a PLB-vel* — ez az, ami minden értékes eredmény kiindulópontja. Emlékezz rá: a világod meg fog változni, akár meg akarod változtatni, akár nem. De van hatalmad meghatározni a változás irányát. Magad választhatod meg a céljaidat. Amikor a PLB segítségével kiválasztod legfontosabb célokat, természetes módon arra törekszel, hogy a siker-elvek közül az alábbiakat alkalmazd:

- (a) Személyes kezdeményezés
- (b) Önfegyelem
- (c) Alkotó képzelet
- (d) Szabatos gondolkodás
- (e) Összpontosított figyelem
- (f) Gazdálkodás az idővel és a pénzzel
- (g) Lelkesedés

Robert Christophernek a PLB-vel határozott szándéka volt.

Nézzük meg, hogy a természetes törekvés ezen elvek alkalmazására hogyan mutatkozott meg ebben a sikertörténetben! Sok fiúhoz hasonlóan Bob képzeletét is megmozgatta Jules Verne *Nyolcvan nap alatt a Föld körül* című regénye. Bob a következőket mesélte nekünk:

„Sokat álmodoztam, de amikor idősebb lettem, két könyvet olvastam az ösztönzés témájában. Az egyik a *Think and Grow Rich* (Gondolkozz és gazdagodj), a másik a *The Magic of Believing* (A hit varázslatos ereje).

Nyolcvan nap a Föld körül. Miért ne járhatnám körül a Földet nyolcvan dollárért? Hittem abban, hogy bármilyen cél megvalósítható, ha az ember hisz benne és bizonyos abban, hogy megvalósítható. Vagyis: ott kezdtem, ahol voltam, hogy eljussak oda, ahová el akartam jutni.

Ezt gondoltam: »Voltak, akik teherhajón dolgoztak, hogy átkeljenek az óceánon, és stoppoltak mindenütt. Miért ne tehetném meg ezt én is?«

Bob elővett egy töltőtollat és egy papírra felírta azokat a problémákat, amelyekkel szembe kellett néznie. Melléjük írta azokat a megoldásokat is, amelyekről úgy gondolta, működni fognak.

Nos, Bob Christopher kiváló fényképész volt, és volt egy fényképezőgépe. Méghozzá egy nagyon jó gép. Amikor meghozta döntését, hozzálátott a cselekvéshez:

- (a) Szerződést kötött a *Charles Pfizer Company-vel*, egy nagy gyógyszergyártó céggel, hogy talajmintákat hoz azokból az országokból, amelyeket meg szándékozott látogatni.
- (b) Megkapta a nemzetközi vezetői jogositványt és egy térkép készletet azért az ígéretéért cserébe, hogy jelentést készít Közép-Kelet útjainak állapotáról.
- (c) Megszerezte a tengerészi iratokat.
- (d) Beszerzett egy igazolást a New York-i rendőrségtől, hogy feddhetetlen előéletű.
- (e) Tagja lett a *Youth Hostel Membership* (fiatalok elszállásolását segítő szövetség) szervezetnek.
- (f) Felvette a kapcsolatot egy teherszállítással foglalkozó légitársasággal, amely beleegyezett, hogy átrepíti az Atlanti-óceánon olyan fényképekért cserébe, amelyeket a vállalat reklám célokra kívánt felhasználni.

Amikor a terve kész volt, ez a 26 éves fiatalember, 80 dollárral a zsebében, repülővel elhagyta New Yorkot. *80 dollárral a Föld körül* — ez volt a legfőbb célja. Íme néhány részlet az élményeiből:

- Reggelizett a New Foundland-i Ganderben. Mivel fizetett érte? Lefényképezte a szakácsot a konyhában. Nagyon örültek neki.
- Az írországi Shannonban négy karton amerikai cigarettát vett, ami 4,80 dollárjába került. Abban az időben a cigaretta sok országban kiváló csereeszköz volt.
- Párizsból megérkezett Bécsbe. Az útert egy karton cigarettával fizetett a sofőrnek.
- A kalauznak négy csomag cigarettát adott, hogy Bécsből Svájcba utazhassék az Alpokon át menő vonattal.
- Damaszkuszba busszal utazott. Lefényképezte a rendőrt, aki olyan büszke volt erre, hogy utasította a sofőrt, vigye magával.
- Lefényképezte az *Iraq Transportation Company* elnökét és munkatársait. Ezzel megvásárolta az utat Bagdadból Teheránba.
- Bangkokban egy rendkívül színvonalas étterem tulajdonosa királyi módon megvendégelte. Bob ugyanis megadta neki azt az információt, amire szüksége volt: egy bizonyos terület pontos leírását és a megfelelő térképeket.
- Japánból a „The Flying Spray” nevű angol hajó matrózaként tette meg az utat San Franciscóba.

80 nap alatt a Föld körül? Nem. Robert Christopher 84 nap alatt járta körbe a Földet. De megvalósította célját. Körbejárta a Földet 80 dollárral.

Mivel szándékának határozottságát ötvözte a PLB-vel, ez *automatikusan arra ösztönözte*, hogy a 17 siker-elvből

további 13-at is alkalmazzon konkrét céljának eléréséhez.

Minden eredmény kiindulópontja. Hadd ismétljem meg: minden eredmény kiindulópontja, hogy a határozott szándékot, a világos célt ötvözzük a PLB-vel. Emlékezz erre a megállapításra, és tedd fel magadnak a kérdést: Mi a céloom? Mi az, amit valóban akarok?

A „PLB, a siker tudománya” című tanfolyamaink hallgatói alapján úgy becsüljük, hogy minden 100 olyanból, aki elégedetlen a sorsával, 98-nak nincs világos elképzelése arról a világról, amelyet *szeretne* magának. Gondolkozz el ezen! Gondolkozz el azokon, akik céltalanul sodródnak az életben, elégedetlenül, harcolva sok-sok dolog *ellen* — anélkül, hogy világos céljuk lenne. Meg tudnád mondani most, világosan, egyértelműen, mit akarsz kezdeni az életeddel? Előfordulhat, hogy nem olyan egyszerű meghatározni a célot. Esetleg fájdalmas önvizsgálatra is rákényszerülhetsz. De bármilyen erőfeszítést is igényel, megéri, mert amint pontosan meg tudod nevezni a célot, egy sor dolog szinte automatikusan számodra előnyösen változik. Melyek ezek:

1. Az első nagy előny, hogy az egyetemes törvénnyel összhangban működésbe lép a tudatalattid. Ez a törvény így hangzik: „Amit az elme képes *kigondolni* és amiben *hisz* — azt az emberi ész a PLB segítségével képes *megvalósítani*.” Mivel lelki szemeiddel felidézted a célot, a tudatalattid ez az önszugesztio befolyásolja. A tudatalattid munkához lát, hogy segítsen téged célba jutni.
2. Mivel tudod, hogy mit akarsz, spontánul is arra fogsz törekedni, hogy a helyes vágányra kerülj, és helyes irányba indulj. Cselekedni kezdesz.
3. A munka szórakozássá válik. Ösztönzést érzel a cselekvésre, és hogy „megfizess az árat”. Gazdálkods az időddel és a pénzeddel. Tanulsz, gondolkodol és tervezel. Minél többet gondolkodol a céljaidról, annál lelkesebb leszel. A lelkesedés eredményeként a vágyad *éő* vággyá változik.
4. Éber és fogékony leszel azoknak a lehetőségeknek a felismerésére, amelyek hétköznapjaid során felkínálóznak, hogy segítsenek célot elérésében. Mivel tudod, mit akarsz, valószínűbb, hogy felismered ezeket a lehetőségeket.

Ezeket az előnyöket jól illusztrálja egy olyan ember karrierje, aki később a *Ladies Home Journal* folyóirat kiadója lett. Edward Bok gyerekként jött át Hollandiából a szüleivel. Át volt itatva azzal a gondolattal, hogy egy napon képes magazint fog kiadni. Ezzel a konkrét céllal a szeme előtt, előnyös lehetőségként volt képes felismerni és megragadni egy olyan hétköznapi eseményt, amelyet a legtöbbször észre sem vett volna. Láta, amint egy férfi felbont egy doboz cigarettát, kivesz belőle egy cetlit, majd ledobja a földre. Bok megállt és felvette. Egy híres színésznő képe volt rajta. Alatta az állt, hogy a kép egy sorozat része. A cigaretta vásárlóit arra ösztönözték, hogy megvegyék az egész sorozatot. Bok megfordította a képet, és észrevette, hogy a másik oldala üres.

Bok agya, amely öntudatlanul is a cél megvalósításán munkált, ráértett a lehetőségre. Úgy gondolta, a cigarettadobozba tett kép értékét jelentősen megnövelné, ha az üres oldalon olvasható lenne a színésznő rövid életrajza. Elment a nyomdába, amely a képeket nyomta, és elmondta az ötletét a menedzsernek. A menedzser így válaszolt:

„Adok magának 10 dollárt mindegyikért, ha megírja a 100 híres amerikai 100 szavas életrajzát. Küldje el nekem a listát csoportosítva: elnökök, híres katonák, színészek, írók stb.”

Így jutott Edward Bok az első írói megbízásához. A rövid életrajzok iránti igény úgy megnőtt, hogy segítségre lett szüksége. Bátyjának öt-öt dollárt ajánlott fel mindegyikért, ha segít neki. Röviddel ezután Boknak már három újságírója volt, akik szorgalmasan gyártották az életrajzokat. Bok pedig — nos, ő volt a kiadó!

Együtt született a sikerrel. Figyeld meg, hogy azok közül, akikről beszéltünk, senki sem kapta tálcán a sikert. A világ eleinte nem volt különösebben kedves sem Edward Bokhoz sem Cooper bírónak. Mégis, mindkettő olyan karriert formált az őt körülvevő nyersanyagból, amely meglepéssel töltötte el őket. És ezt úgy valósították meg, hogy a bennük rejlő képességeket fejlesztették ki.

Számtalan képességgel rendelkezünk ahhoz, hogy megoldjuk problémáinkat. Érdekes, hogy az élet sosem hagyja, hogy zátonyra fussunk. Ha egy probléma elé állít, szolgáltatja hozzá azokat a képességeket is, amelyekkel ez a probléma megoldható. A képességeink természetesen annak megfelelően változnak, hogy melyek alkalmazására érzünk ösztönzést. Még betegen is élhetsz hasznos és boldog életet.

Esetleg félsz attól, hogy megromlik az egészséged, és ez olyan hátrány lesz, amelyet nem leszel képes kompenzálni. Ha így van, meríts bátorságot Milo C. Jones történetéből. Milo próbált meggazdagodni, amikor még jó volt az egészsége. Aztán megbetegedett. Amikor beteg lett, a dolgok valóban összeesküdtek ellene. Íme a történet.

Amikor Milo C. Jones még egészséges volt, nagyon keményen dolgozott. Farmer volt, és egy kis farmon gazdálkodott a Wisconsin állambeli Fort Atkinsonhoz közel. De valahogy képtelen volt többet kihozni a farmjából, mint hogy biztosítsa magának és családjának a legszükségesebbeket. Így éltek évről évre. Aztán váratlanul történt valami!

Jones megbénult, és ágyhoz lett láncolva. Itt volt egy férfi, aki gyakorlatilag egész életére mozgásképtelenné vált. A családja úgy gondolta, most már élete végéig boldogtalan lesz, hiszen reménytelenül nyomorék. Valóban boldogtalan lett volna, ha nem történik valami. És ő volt az, aki kiváltotta, hogy ez a valami megtörténjék. Ez meghozta neki azt a boldogságot, ami a pénzügyi siker és a teljesítmény eredménye szokott lenni. Mit használt Jones ahhoz, hogy ez az átváltozás bekövetkezzék? Használta az eszét. Igen. A teste béna volt. De az esze működőképes maradt. Képes volt gondolkozni és tervezni. Egyik nap, amikor gondolkodásba és tervezésbe mélyedt, találkozott a legfontosabb élő személlyel, akinek birtokában van a láthatatlan talizmán, egyik oldalán a PLB-vel, másik oldalán az NLB-vel. Világosan látta, hogy nem más, mint *egy elme — testtel*. Ott azonnal meghozta döntését!

A PLB vonzza a gazdagságot. Milo C. Jones elhatározta, hogy kifejleszti magában a pozitív lelki beállítottságot. Úgy döntött, reménykedő lesz, optimista, boldog, és valósággá változtatja alkotó gondolkodásának eredményeit — ott kezdve, ahol most áll. Hasznos akart lenni és segíteni akarta családját, ahelyett, hogy teher legyen számukra. De hogyan változtathatja hátrányát előnnyé? Nem hagyta, hogy ez a probléma megállítsa őt. És megtalálta a választ.

Először Jones számba vette az áldásait. Felfedezte, hogy olyan sok mindennel rendelkezik, amiért hálás lehet. Ez a hálaérzete arra serkentette, hogy további áldások után kutasson, amelyeket élvezhet a jövőben. Mivel egyebek mellett azt kutatta, hogyan lehet hasznos, rátalált és felismerte, amit keresett. Ez egy terv volt, amely tetteket követelt.

Ezért Jones nekilátott a lelki cselekvésnek.

Megismertette tervét a család tagjaival.

„Nem vagyok képes többé a kezemmel dolgozni — kezdte — ezért elhatároztam, hogy az eszemmel fogok dolgozni. Közületek bárki, aki képes rá, át fogja venni a kezem és a lábam funkcióit. Ültessük be farmunk minden megművelhető négyszögölét kukoricával. Aztán vásároljunk malacokat, és etessük őket a kukoricánkkal. Öljük le a disznókat, amikor még fiatalok és lágy a húsup, és készítsünk belőlük kolbászt. Aztán becsomagoljuk és egy *márkanévvel* értékesítsük a termékünket. A kiskereskedőknek fogjuk eladni őket, szerte az országban.”

Aztán kuncogott egyet, és ezt mondta:

„Úgy fog fogyni, mint a meleg kalács!”

És valóban úgy fogyott, mint a meleg kalács! Egy éven belül a „Jones' Little Pig Sausages” (Jones Malackolbásza) márkanév ismert lett a háztartásokban. Ez a négy szó olyan szimbólummá változott, amely étvágyat gerjesztett a nőkben, férfiakban, gyerekekben, az ország minden részében.

És Milo C. Jones megérte, hogy milliomos lett. De még ennél is többet ért el a pozitív lelki beállítottsággal.

Mivel talizmánját a PLB-vel fordította maga felé, noha nem tudott mozogni, mégis boldog ember lett.

Azért volt boldog, mert hasznára volt másoknak.

Egy recept, ahogyan megváltoztathatod a világot. Szerencsére nem mindenkinek kell szembenéznie ilyen nagy nehézségekkel. De mindenkinek vannak problémái. És mindenki reagál a Szuggesztióval vagy önszuggesztióval bevitt ösztönző szimbólumokra. A leghatékonyabb ilyen ösztönző szimbólum: az *önserkentő*, amelyet memorizálunk, hogy amikor szükség van rá, egy pillanat tört része alatt bevillanjon a tudatalattiból a tudatunkba.

FOGADNI MEREK, HOGY TE . . . !

Mi hát az a recept, ami segíthet, hogy megváltoztasd a világot? Tanuld meg kívülről, értsd meg a jelentését, idd magadba és ismételd el naponta többször is: Amit az elme képes *kigondolni és hisz benne*, azt az ész a PLB segítségével képes megvalósítani. Ez az önszuggesztió egy formája. Ez egy *önserkentő* a sikerhez. Ha gondolkodásod szerves részévé válik, *lesz bátorságod kitűzni magasabb célokat*.

Bill egy dél-missouri farmon élt. Sokat betegeskedett. Egy elkötelezett, lelkes általános iskolai tanár arra ösztönözte William Danforth-t, hogy változtassa meg a világát. A tanár erőpróbára hívta ki őt. Így lelkesítette: „*Fogadni merek, hogy te...*” „Fogadni merek, hogy te leszel a legegészségesebb fiú az iskolában!” *A fogadni merek. . . !* William Danforth önserkentő jelszavává vált egész életére.

Az iskola legegészségesebb fiúja lett. 85 éves korában bekövetkezett haláláig sokezer gyereket segített hozzá, hogy egészségesek legyenek - és valami többet is tett: arra ösztönözte őket, hogy nemes célokat tűzzenek maguk elé, vállalják bátran a kalandot, a kockázatot és szolgáljanak szerényen. Hosszú élete során egyetlen napot sem volt távol a munkájából betegség miatt.

Fogadni merek, hogy te . . . ! Ez a jelszó ösztönözte őt, hogy létrehozza Amerika legnagyobb részvénytársaságát, a *The Ralston Purina Companyt*. A *„Fogadni merek, hogy te . . . !”* ösztönözte az alkotó gondolkodásra, arra, hogy a hátrányokat előnyökké változtassa. A *Fogadni merek, hogy te . . . !* ösztönözte, hogy létrehozza a *The American Youth Foundationt* (Amerikai Ifjúsági Alap), amelynek az a célja, hogy az amerikai fiatalokat a keresztény eszmékre nevelje, és felkészítse őket az élet felelősségének vállalására.

A *Fogadni merek, hogy te ...!* ösztönözte William Danforth-t, hogy megírja a könyvét, amelynek címe: *I Dare You!* (Fogadni merek, hogy te ...!) Ma ez a könyv sok-sok fiút és lányt lelkesít arra, hogy jobba tegyék a világot, amelyben élünk.

Milyen figyelemre méltó példája az önszerkentő gondolat erejének, ahogyan segít a pozitív lelki beállítottság kialakításában!

Hajlamos vagy arra, hogy a világot okold saját kudarcaidért? Ha így van, gondold végig újra a dolgot. A világgal van a probléma, vagy pedig veled? Sajátítsd el a 17 siker-elvet! Memorizálj önszerkentő gondolatokat! Bátran alkalmazd ezeket, azzal a mély meggyőződéssel, hogy ugyanolyan hatékonyan fognak segíteni téged, mint ahogyan nap mint nap sok-sok ezer embernek segítenek.

Talán nem tudod, hogy hogyan. Lehet, hogy meg kell tanulnod szabatosabban gondolkodni. Hagyd, hogy a 2. sz. Kalauz vezessen. Aztán láss hozzá a harmadik fejezethez, amely segíteni fog abban, hogy eltávolítsd gondolkodásodból a pókhálókat.

2. sz. Kalauz IRÁNYMUTATÓ GONDOLATOK

1. Képes vagy megváltoztatni a világot! Ahhoz, hogy valami értékeset érh el az életben, nagy célokat kell magad elé tűznöd, és akarnod kell őket. Gondolkoztál már azon, hogy mi az a nagy cél, amit el akarsz érni?
2. Vésd be kitörölhetetlenül az emlékezetedbe mind a 17 siker-elvet. Memorizáltad már őket?
3. Hajlamos vagy arra, hogy a világot hibáztasd? Ha igen, memorizáld a következő önszerkentő gondolatot: *Ha az ember rendben van, akkor rendben lesz a világa is.* Rendben van a közvetlen világod?
4. Bajnoknak születted. A múlt óriási tartályából átörökölted mindazokat a képességeket és erőket, amelyek szükségesek ahhoz, hogy elérd a céljaid. Hajlandó vagy megfizetni az árat képességeid fejlesztéséért és azért, hogy alkalmazhasd a benned rejlő erőket?
5. Azonosulj egy sikeres példaképpel, mint ahogy Irving Ben Cooper tette. Kit választasz?
6. Tégy fel magadnak egy fontos kérdést: Mit fog mondani neked a képed? Figyelj a válaszra.
7. A szándék határozottsága, ötvözve a PLB-vel — ez minden érkes teljesítmény kiindulópontja. Kiválasztottál már valamilyen konkrét, határozott, világos célt? Emlékezni fogsz rá minden egyes napon?
8. Ha magad elé tűzted a konkrét célt, néhány siker-elv automatikusan működésbe lép, hogy segítsen célod elérésében.
9. Mindannyian sok olyan képességgel rendelkezünk, amelyek segítenek, hogy megoldjuk a problémáinkat. Mit gondolsz, milyen speciális képességeket tudsz magadban kifejleszteni?
10. Íme a recept, amely sokakat segített, hogy megváltoztassák a világukat: Amit az ember képes *kigondolni* és *hisz benne*, azt az ész a PLB segítségével képes *megvalósítani*.

A POZITÍV LELKI BEÁLLÍTOTTSÁG ÉS A SZÁNDÉK HATÁROZOTTSÁGA — MINDEN ÉRTÉKES TELJESÍTMÉNY KIINDULÓPONTJA!

3. Tisztítsd meg gondolkozásod a pókhálótól!

Az vagy, amik a gondolataid. De *mik* a gondolataid? Mennyire rendszeres a gondolkozásod? Mennyire világos a gondolkozásod?

Vannak olyan lelki pókhálók, amelyek zűrzavart teremtenek a legtöbb ember gondolkozásában, még a legbriliánsabb koponyákéban is. Ezeket *negatívumok* váltják ki: érzések, érzelmek — szokások, hiedelmek és előítéletek. Gondolkozásunk belegabalyodik ezek hálójába.

Előfordul, hogy vannak rossz szokásaink, és meg akarunk tőlük szabadulni. Aztán vannak esetek, amikor csábítást érzünk, hogy azt tegyük, amiről tudjuk, hogy rossz. Ilyenkor, mint egy bogár, amely a pók hálójába kerül, küzdünk, hogy kiszabaduljunk. Tudatos akaratumk harcban áll képzeletünkkel és a tudatalattink *akarataival*. Minél jobban küzdünk, annál inkább rabjai leszünk a csapdának.

Vannak, akik feladják, és lelki háborúik pokollá változtatják az életüket. Mások megtanulják, hogyan csapolják meg és használják fel a tudatalatti erőit a tudatos gondolkozás segítségével. Ők a győzők, ők a nyerők. Ez a könyv megtanít arra, hogyan meríts ezekből az erőkből, és hogyan használd fel őket.

A rovar esetleg nem képes elkerülni, hogy a pók hálójába kerüljön. És ha egyszer már csapdába esett, képtelen kiszabadítani magát. Van azonban valami, ami felett minden embernek korlátlan hatalma van. Ez a lelki beállítottsága, a gondolkodásmódja. Az ember képes elkerülni a lelki pókhálókat. El tudjuk őket takarítani, főlésőpörhetjük őket, amint kezdenek kialakulni. Ki tudjuk szabadítani \ magunkat, ha rabjai lettünk. És képesek

vagyunk szabadok *maradni*.

Ennek módja az, hogy a PLB segítségével szabatosan és helyesen gondolkozunk. A szabatos gondolkodás a 17 siker-elv egyike.

Ahhoz, hogy szabatosan gondolkozz, használnod kell a értelmed. Az értelmes és szabatos gondolkodás tudományát *logikának* hívjuk. Ez megtanulható azokból a könyvekből, amelyeket ennek a tudománynak szenteltek. Ilyenek: Rudolf Flesch: *The Art of Clear Thinking* (A világos gondolkodás művészete); Wendell Johnson: *Your Most Enchanted Listener* (A megbabonázott hallgatód); Irving Copi: *Introduction to Logic* (Bevezetés a logikába); Edwin Leavitt Clarke: *The Art of Straight Thinking* (A világos gondolkodás művészete). Ezek a könyvek rendkívül sokat segíthetnek neked.

De nem csak a logika alapján cselekszünk. A józan ész alapján végrehajtott cselekedeteink többek, mint csupán a logikus gondolkodás eredményei. Függnek a gondolkozási és cselekvési szokásainktól, megérzéseinktől, tapasztalatainktól és más hatásoktól, amelyek hajlamainkból és környezetünkben fakadnak. Gondolkozásunk egyik pókhálója az a feltételezés, hogy csak a logika bázisán cselekszünk, holott minden tudatos tett olyan cselekedet eredménye, amit akarunk diktál. Döntéseket hozunk. Amikor végiggondoljuk a dolgokat, kidolgozzuk érveinket, működik bennünk egy törekvés, hogy olyan következtetésekre jussunk, amelyek megfelelnek a tudatalattink erős *belső unszolásának*. Ez a belső törekvés mindenkiben működik. Még a legnagyobb gondolkodókban és filozófusokban is.

Időszámításunk kezdete előtt 31-ben egy Égei-tenger melletti városban élő görög filozófus el akart menni Carthagóba. A logika tanítója volt. Ezért aztán sorba vette az érveket, amelyek az utazás mellett, és azokat is, amelyek ellene szóltak. Minden utazás melletti érvel szemben számtalan ellenérvet tudott felsorakoztatni: természetesen tengeribetegséget kap; a hajó olyan kicsi, hogy egy viharban veszélybe kerülhet az élete; gyors vitorlásokkal sikló kalózok állnak lesben Tripoli partjainál, hogy rátámadjanak a kereskedelmi hajókra — ha hatalmukba kerítik a hajót, elveszik az árukat, őt pedig eladják rabszolgának. A körültekintő, logikus gondolkodás azt mutatta, hogy *nem szabad útra kelnie*.

De útrakelt. És miért? *Azért, mert ezt akarta.*

Az érzelmeknek és az értelemnek egyensúlyban kell lenniük mindnyájunk életében. Egyik sem uralkodhat kizárólagosan. Ezért *néha* helyes, ha azt tesszük, amit tenni akarunk, és nem hallgatunk arra, amitől az értelmünk *fél*. Ami ezt a filozófust illeti — kellemes volt az utazása, és biztonságosan visszatért otthonába.

Aztán ott van Szókratész, a nagy athéni filozófus, aki időszámításunk kezdete előtt 470-től 399-ig élt. Úgy maradt fenn a történelemben, mint minden idők egyik legnagyobb gondolkodója. De bármennyire is bölcs volt, az ő gondolkodásában is megtalálhatók a pókhálók.

Fiatalemberként szerelemre lobbant Xantippe iránt. A nő gyönyörű volt, ő pedig csúnya. De óriási meggyőző ereje volt. A nagy meggyőző erővel rendelkező emberek általában elérik, amit akarnak. Szókratész sikeres volt, és meggyőzte Xantippét, hogy legyen a felesége.

Csak a szálkát leled meg a másik szemében? Amikor vége volt a mézesheteknek, a dolgok már nem mentek olyan jól a házban. Felesége kezdte észrevenni a férfi hibáit. Ő pedig a felesége hibáit. Szókratészt az egoizmusa ösztönözte. Önző volt. Felesége állandóan zsörtölődött vele. Szókratész ismét és ismét azt mondta magának: „Az én célom az életben az, hogy kijöjjek az emberekkel. Azért választottam Xantippét, mert tudtam, hogy ha vele ki tudok jönni, akkor bárkivel ki fogok tudni jönni.”

Ez az, amit mondott. De a tettei ellentmondtak szavainak. Kérdéses, hogy tehető-e többre néhánynál azoknak a száma, akikkel igyekezett jól kijönni. Ha állandóan be akarod bizonyítani mindenkinek, akivel csak találkozol, hogy nincs igaza, inkább taszítod, mint vonzod őket. Szókratész ezt tette.

Mégis azt mondta, azért túri Xantippe zsörtölődését, hogy önfegyelemre szoktassa magát. De akkor fejlesztett volna ki magában valódi önfegyelmet, ha próbálta volna megérteni a feleségét, és ugyanolyan megfontolt figyelmességgel és szeretettel vette volna körül, mint amikor udvarolt neki. Nem lelte meg a gerendát a saját szemében, de meglátta a szálkát Xantippe szemében.

Természetesen Xantippe is hibás volt. Ő és Szókratész pontosan olyan férj és feleség volt, mint amilyen férjek és feleségek ma is nagy számban vannak. Egybekelés után elhanyagolják, hogy olyan kapcsolatot tartsanak fenn egymással, mint a házasság előtt, hogy figyelmesek legyenek egymással, kifejezzék gyengéd érzelmeiket, szeretetüket és megértésüket a másik iránt. Felhagynak mindazzal, ami az udvarlás időszakát olyan boldoggá tette mindkettőjük számára. A figyelmetlenség szintén a pókháló egyik fajtája.

Nos, Szókratész nem olvasta a *A siker titka: PLB* című könyvet. Xantippe sem. Ha így lett volna, a feleség tudhatta volna, hogyan ösztönözze a férjét, és így a házasságuk boldogabb lett volna. Az asszony könnyebben meglátta volna a gerendát saját szemében, mint a szálkát Szókratészében. Uralkodott volna az érzelmein és figyelemmel lett volna férjének érzelmeire. Elolvassa az ötödik fejezetet, amelynek címe: „... És van még valami más is?” bebizonyíthatta volna férjének, hogy csapda van a logikájában.

Mivel Szókratész története azt bizonyítja, hogy csak a szálkát látta Xantippe szemében, elmondjuk egy másik fiatalember történetét — aki megtanulta észrevenni a gerendát a saját szemében. De mielőtt ezt tesszük, lássuk,

hogyan fejlődik ki a zsörtölődés szokása.

Nos, ha ismerjük egy probléma okát, gyakran képesek vagyunk elkerülni azt. Vagy ha már küszködsz vele, megtalálhatod rá a saját megoldásodat. S. I. Hayakawa a *Language in Thought and Action* (A nyelv a gondolkozásban és cselekvésben) c. könyvében a következőket írja:

Azért, hogy kijavítsa férje hibáját (vagyis amit ő, a feleség hibának tart), a feleség zsörtölődik vele. A férj hibája még rosszabb lesz, így az asszony még többet zsörtölődik. Természetes, hogy a hiba még rosszabb lesz, így az asszony még többet zsörtölődik. Attól a bevésődött szokástól vezérelve, ahogyan férjének hibájára reagál, a nő csak egyetlen utat képes megtenni. Minél tovább folytatja a dolgot, annál rosszabb lesz, míg aztán mindketten idegbeteg roncsokká nem válnak. A házasságnak vége, és az életük romokban hever. És most térjünk vissza a fiatalemberhez. A „PLB, a siker tudománya” tanfolyam első foglalkozásán megkérdeztük tőle: „Miért iratkozott be a tanfolyamra?” „A feleségem miatt!” — válaszolta. A hallgatók közül sokan nevettek. A tanár azonban nem nevetett. Tapasztalatból tudta, hogy sok az olyan szerencsétlen házasság, ahol a férj vagy a feleség csak a másik hibáit képes látni, de nem képes észrevenni a sajátját.

Helyreállította otthonában a boldogságot. Négy héttel később egy személyes beszélgetés kapcsán a tanár megkérdezte a hallgatót: „Hogyan áll a probléma megoldásával?”

„Megoldottam!”

„Hát ez csodálatos! De hogyan oldotta meg?”

„Megtanultam: *ha olyan problémával kell szembenéznem, amely valamilyen nézeteltéréstől fakad, először magammal kell kezdenem.* Amikor megvizsgáltam saját lelki beállítottságomat, gondolkodásmódomat, rájöttem, hogy az negatív. Valójában nem a feleségemmel volt problémám — hanem saját magammal! Amikor megoldottam saját problémámat, nem volt több problémám a hitvesemmel.”

Nos, mi lett volna, ha Szókratész ezt mondja magának: „Ha egy olyan problémám van, ami a Xantippével való nézeteltérésem alapján alapul, először magammal kell kezdenem”? És mi történne, ha te mondanád ezt magadnak:

„Ha valamilyen problémám van, amely egy másik emberrel való nézeteltéréstől fakad, a hiba keresését magammal kell kezdenem”? Boldogabb lenne az életed?

De sok-sok másfajta pókháló is van, ami akadályozza a boldogságot. Különös módon a legnagyobb akadályt magának a gondolkodásnak az eszközei jelentik, vagyis a *szavak*. A szavak — szimbólumok, amint S. I. Hayakawa írja könyvében. És azt fogod tapasztalni, hogy egy egyszavas szimbólum számtalan gondolat, fogalom és tapasztalat összegét foglalhatja magába. Azt is fogod látni a könyv további olvasása során, hogy a tudatalatti a szimbólumokon keresztül lép kapcsolatba, méghozzá pillanatszerűen, a tudatos elmével.

Egyetlen szó segítségével cselekvésre serkenthetsz másokat. Ha azt mondd a másiknak: „Igen, te meg tudod csinálni!” *ez szuggesztió*. Amikor azt mondd magadnak: „Meg tudom csinálni!”, *ez önszuggesztió*. Ezekről az egyetemes igazságokról részletesebben szólnak a későbbi fejezetekben. Először is tudnod kell, hogy egy egész tudomány jött létre a szavakkal kapcsolatos fontos felfedezések eredményeként. Ennek tárgya a szavak útján történő kommunikáció, és a tudományt szemantikának hívják.

Hayakawa e tudomány egyik szakembere. Véleménye szerint a szabatos gondolkodáshoz elengedhetetlen, hogy pontosan tudjuk, mit jelent egy adott szó egy ember szájából, mi több, mit jelent számunkra, amikor mi ejtjük ki. De hogyan tehetjük ezt?

A legjobb módszer, hogy *konkrétak* vagyunk. Kezdd az elmék találkozásával, és sok-sok félreértés elkerülhető.

Egyetlen szó vitát eredményezhet. Egy kilenc éves fiú nagybácsija meglátogatta a fiú szüleit. Egyik este, amikor az apa hazajött, a következő beszélgetés játszódott le közöttük és az apa között:

„Mit gondolsz egy olyan gyerekről, aki hazudik?”

„Nincs túl jó véleményem róla, és egy dolgot bizonyosan tudok: a fiam mindig az igazat mondja.”

„Ma hazudott.”

„Fiam, hazudtál a nagybácsidnak?”

„Nem, papa.”

„Tisztázzuk a dolgot! A nagybácsid azt mondja, hazudtál. Te azt mondd, hogy nem. Mi történt közöttetek valójában?” — kérdezte, a nagybácsihoz fordulva.

„Nos, megkértem őt, vigye le a játékeit a földszintre. Nem tette meg, és nekem azt mondta, megtette.”

„Fiam, levitted a játékokat a földszintre?”

„Igen, papa.”

„Fiam, hogyan magyarázod meg ezt? A nagybácsid azt mondja, nem vitted le a játékokat a földszintre, te pedig azt mondd, levitted.”

„Több lépcső is van, ami az első emeletről a földszintre visz ... Vagy négy lépcsőfokra lefelé van egy ablak ... Oda tettem a játékaimat, az ablakpárkányra ... A földszint a padló és a mennyezet közötti távolság ... A játékaim a földszinten vannak!”

A gyerek és a nagybácsi közötti vita abból fakadt, hogy másként értették azt a szót, hogy „földszint”. A fiú talán

tudta, mit értett rajta a nagybácsi, de lusta volt, és nem akarta a lépcső aljáig cipelni a játékait. Amikor szembe kellett néznie a büntetéssel, a logikához fordult segítségért, hogy az igazát bizonyítsa.

Nos, ez lehet érdekes. De sokkal többet mond annak a fiatalembernek az esete, aki nem tudta, hogy a legtöbb nyelvben mi a legfontosabb szó-szimbólum. Ez a szó az *Isten*.

Nemrég egy diák a Columbiái Egyetemről meglátogatta Harry Emerson Fosdick tiszteletest, a *The Riverside Church* nyugalmazott lelkipásztorát New York Cityben. Alig lépett be az ajtón, és már ezt mondta: „Ateista vagyok!” Amikor leült, azt mondta: „Nem hiszek Istenben!”

Kezdjük az elmék találkozásával. Szerencsére Dr. Fosdick szintén jártas volt a szemantikában. Sok-sok éves tapasztalatból tudta, hogy nem képes érdemben kapcsolatot teremteni egy másik emberrel, ha nem érti pontosan, mit ért a másik az általa használt szavakon. Azt is tudta, hogy a másiknak is meg kell értenie, *nála* mit jelentenek ezek a szavak. Így hát ahelyett, hogy sértésként kezelte volna a diák szavait, Dr. Fosdick őszinte érdeklődést mutatott irántuk, majd így szólt: „Kérem, írja le nekem azt az Istent, amelyben nem hisz.”

A fiatalembernek el kellett gondolkoznia, mint ahogyan mindenkinek el kell gondolkoznia, amikor olyan kérdést tesznek fel neki, amelyre nem lehet egyszerű „igen”-nel vagy „nem”-mel felelni. Dr. Fosdick tudta, hogy a helyes kérdés félresöpri a negatív gondolkodás pókhálóját a fiatalember gondolkodásából.

Egy idő múlva a diák kezdte leírni azt az istent, amelyben nem hitt. Ilyen módon a lelkipásztor számára világosan leírta azt az istent, amelyet elutasított.

„Nos — mondta Dr. Fosdick, amikor a diák befejezte — ha ez az az isten, amelyben ön nem hisz, akkor abban én sem hiszek. Akkor mind a ketten ateisták vagyunk. Ennek ellenére — folytatta a lelkipásztor — még mindig ott van a világmindenség. Mit kezd vele? Hogyan jött létre, mi az egésznek az értelme?”

Mielőtt a fiatalember elhagyta Dr. Fosdickot, rájött, hogy ő egyáltalán nem ateista, hanem egy nagyon is jó teista. Hitt Istenben.

Nos, Dr. Fosdickot nem zavarta meg egy nem pontosan meghatározott szó használata. Kérdéseivel segített a fiatalembernek, hogy gondolkozását megtisztítsa a pókhálóktól. Egy egyszerű, világos válasz arra a kérdésre, mi az, amiben a fiatalember nem hisz, elég volt az elmék találkozásához. A második kérdés a helyes csatornába irányította a fiatalember gondolkozását. És ez lehetőséget adott Dr. Fosdicknak, hogy elmagyarázza, mit ért ő az egyetemes Istenen.

A békalábak tanították meg a logikára. Amint láttuk, a diák két teljesen eltérő következtetésre jutott. Mindkettő más kiindulási tételeken nyugodott. A pókháló zavarja a szabatos gondolkodást, és rossz következtetésre jutsz, ha rossz feltételezésekből indulsz ki. W. Clement Stone-nak volt egy érdekes esete, amelyet a következőképpen ír le:

Gyermekkoromban nagyon szerettem a békacombot. Egyszer egy étteremben óriási békacombokat szolgáltak fel nekem, és nem ízlettek. Ott azonnal elhatároztam, hogy nem szeretem a *nagy* békacombokat.

Néhány év múlva Louisville-ben voltam egy igen elegáns étteremben, és békacomb is volt az étlapon. A pincérel a következő beszélgetésem volt:

„Kicsik a békacombjaik?”

„Igen, uram!”

„Biztos benne? Én nem szeretem a nagyokat.”

„Igen, uram!”

„Ha vannak kicsik, az meg fog felelni nekem.”

„Igen uram!”

Amikor a pincér kihozta a fogást, láttam, hogy ezek óriási békacombok. Bosszankodva ezt mondtam: „Ezek nem *kis* békacombok!”

„Ezek a legkisebbek, amiket találni tudtunk, uram” — volt a pincér válasza.

Nem akartam kellemetlenkedni, ezért megettem a békacombokat. Annyira ízlettek, hogy azt kívántam, bár nagyobbak lettek volna.

Logikából pedig kaptam egy leckét.

; Elemelve a dolgot rájöttem, hogy a kis vagy nagy békacombokra vonatkozó következtetésem rossz feltételezéseken alapultak. Nem a comb mérete volt az, ami miatt a jumbo combok nem tetszettek. Az volt az ok, hogy az óriáscombok, amelyeket első alkalommal ettem, nem voltak frissek. A nagyméretű békacombokkal szembeni ellenszenvemet a mérettel hoztam kapcsolatba, nem pedig a rossz hússal.

Látjuk, hogy ha rossz feltételezésekből indulunk ki, a pókhálók akadályozzák a szabatos, világos gondolkodást. Sokan vannak, akik zavarosan gondolkoznak, mert a mindent átfogó szó-szimbólumoknak megengedik, hogy hamis kiindulási feltételekként összezavarják a fejüket. Az olyan szavak vagy kifejezések, mint: mindig — csak — sosem — semmi — minden — mindenki — senki — nem lehet — lehetetlen — vagy ... a leggyakoribb hamis kiindulási feltételek. Következésképpen, ha ezeket használjuk, logikai következtetéseink legtöbbször helytelenek.

A szükség és a PLB sikerre ösztönözhet. Nos, van egy szó, amelyet ha a PLB-vel használunk, jelentős sikerekre ösztönözhet minket. Ha az NLB-vel használjuk, mentség lesz a hazugságra, a csalásra, a becsapásra. Ez a szó a *szükség*. *A szükség* — a találmányosság szülőanyja és a bűnözés szülőapja.

Minden értékes teljesítmény elengedhetetlen előfeltétele a becsületesség, ami egyben a PLB szerves része is.

Sok sikertörténettel találkozol e könyvben, amelyben az egyént a *szükség* hajtotta. Minden esetben azt fogod látni, hogy az egyén úgy érte el sikerét, hogy nem szegte meg a becsület és tisztesség törvényeit. Lee Braxton ilyen valaki.

Az észak-karolinai Whiteville-ből való Lee Braxton egy gondokkal küszködő kovács fia volt, egy tizenkét gyermekes család tizedik gyermeke. „... azt lehet hát mondani — meséli Mr. Braxton — hogy már korán megismerkedtem a szegénységgel. Kemény munkával elvégeztem a hat általánost. Cipőket fényesítettem árut szállítottam a fűszeres boltokba, újságot árultam, kötődében dolgoztam, autókat mostam és autószerelőknek segítettem.”

Amikor szerelő lett, úgy tűnt Lee számára, hogy elérte a számára elérhető legmagasabb szintet. Talán még nem alakult ki benne az ösztönző elégedetlenség. Megfelelő időben megházasodott. Így szűkösködtek tovább a feleségével. Hozzászokott a szegénységhez. Rosszul fizették és éppen csak el tudta tartani a családját, és úgy tűnt számára, képtelen elszakítani azokat a bilincseket, amelyek a szegénységhez láncolják. Brextonék már eddig is nehezen éltek, és csak ügyvel bajjal tudtak kijönni a keresetükből, amikor — hogy teljes legyen a vereség — a férj elvesztette az állását. A lakás részleteit nem tudta fizetni, tehát úgy tűnt, ezt is elveszti. A helyzet reménytelennek látszott.

De Lee kemény jellemű férfi volt. Ezen túlmenően, vallásos. Hitt abban, hogy *Isten mindig jóságos*. Imádkozott hát, hogy mutassa meg számára az utat. Mintha az imájára válaszként jött volna, egyik barátjától megkapta a *Think and Grow Rich* (Gondolkozz és gazdagodj!) című könyvet. Ez a barátja a gazdasági válság idején elvesztette a munkáját és a lakását, de a *Think and Grow Rich* (Gondolkozz és gazdagodj!) elolvasása után képes lett arra, hogy újra meggazdagodjék és visszaszerezze, amit elvesztett.

Lee kész volt a változásra.

Újból és újból elolvasta a könyvet. Arra kereste a választ, hogyan kereshet sok pénzt. Anyagilag sikeres akart lenni. Ezt mondta magának: „Úgy tűnik, cselekednem kell. Valamit hozzá kell tennem. Egy könyv sem teszi meg helyettem. Az első dolog, amire szükségem van, hogy képességeimet és lehetőségeimet illetően ki kell magamban alakítani a Pozitív Lelki Beállítottságot. Természetesen ki kell választanom egy konkrét célt. Amikor ezt teszem, magasabbra kell céloznom, mint a múltban. De el kell kezdenem. Elkezdem az első munkával, amit találok.”

Kezdett munkát keresni, és talált is egyet. Indulásnak nem sokat fizetett.

De nem sok évre rá, hogy elolvasta a *Think and Grow Rich* (Gondolkozz és gazdagodj!) c. könyvet, Lee Braxton megalapította és elnöke lett a *First National Bank of Whiteville-nek* (Whiteville-i Első Nemzeti Bank).

Megválasztották a város polgármesterének, és sok sikeres vállalkozás résztvevője lett. Amint látod, Lee magasra célzott — valójában nagyon magasra. Első céljaként azt tűzte ki, hogy elég gazdagságot gyűjt, hogy 50 évesen visszavonulhasson. Ezt hat évvel a határidő előtt érte el. 44 évesen, jelentős vagyon birtokában, jelentős jövedelemmel, visszavonult az aktív üzlettől. Ma Lee Braxton hasznos tevékenységet folytat. Minden erőfeszítését annak szenteli, hogy segítsen Oral Robert vándor hitszónoknak hivatása gyakorlásában.

Szükségtelen azzal foglalkoznunk, milyen konkrét munkával és vállalkozásokkal emelkedett fel a kudarc mélységéből a siker magasságára. Ami fontos, az annak megértése, hogy *a szükség* a PLB-vel ötvözve úgy serkenti cselekvésre az embert, hogy közben nem ösztönzi az elfogadott és mindenkire kötelező normák megszegésére. Aki becsületes, az nem fog csalni vagy lopni csak azért, mert a *szükség* hajtja. *A becsületesség a PLB lényegi eleme*.

A szükség, az NLB és a bűnözés. Hasonlítsd össze ezt az embert azokkal az ezrekkel és ezrekkel, akik az NLB rabjai, és nem tudnak szabadulni, mert lopnak, sikkasztanak és más bűnöket követnek el. Ha megkérdezed tőlük, miért lopnak, a válaszuk szinte mindig ez: „A szükség rávitt.” Ez az, ami aztán a börtönbe juttatja őket. Azért válnak tisztességtelenné, mert a gondolkozásukban lévő pókhálóknak köszönhetően azt hiszik, a szükség bárkit tisztességtelenségre kényszerít. Néhány évvel ezelőtt, Napoleon Hill bizalmas beszélgetéseket folytatott az atlantai szövetségi börtön könyvtárában Al Caponéval. Egy ilyen alkalommal a szerző megkérdezte: „Miért lépett a bűnözés útjára?”

Capone egyetlen szóval válaszolt: „Szükségből.”

Aztán könnybe lábadt a szembe és felzokogott. Kezdett azokról a jótettekről beszélni, amiket az újságok sosem említettek. Természetesen ezek elhanyagolhatóak azokkal a gonoszágokkal összehasonlítva, amelyek a nevéhez tapadtak.

A szerencsétlen ember elrontotta az életét. Elvesztette lelki nyugalma, aláásta saját egészségét, halálos betegséget hozva magára, s félelem és tragédia követte, amerre ment. Mindez azért, mert sosem szabadította meg a gondolkozását attól a pókhálótól, hogy valójában mire ösztönözhet valakit a *szükség* és mire nem.

És amikor Capone azokról a jótetteiről beszélt, amelyek szerinte kompenzálják a rossz tetteit, ezzel azt mutatta, hogy gondolkozását egy másik pókháló is összezavarja. Az ember őszinte bűnbánással és azt követő jó tettekkel valóban semlegesítheti mindazt a rosszat, amit tett, Capone azonban nem ilyen volt.

De volt egy ilyen valaki. Egy nehezen kezelhető kamasz. Anyja azonban sosem vesztette el a reményt, noha úgy tűnt, sok-sok imája nem talál meghallgatásra. Sosem vesztett el hitét, fiának rossz viselkedése ellenére sem.

Nehezen nevelhető kamasz volt. A fiatalember egy művelt, intelligens, szenvedélyes és érzéki tinédzserre fejlődött. Büszke volt arra, hogy mindenben első, még a gonoszágban is. Azt meséli, nem engedelmeskedett a

szüleinek, a tanárainak, hazudott, csalt, kisebb lopásokat követett el, becsapott másokat, szerencsejátékkal foglalkozott, mértéktelenül ivott és szexuálisan kicsapongó volt.

Mégis, anyjának állandó és komoly kérésére, hogy javuljon meg, *harcolt, hogy megtalálja önmagát*, mielőtt lesüllyed az erkölcs legmélyebb pontjára. Néha szégyen fogta el arra a gondolatra, hogy kisebb műveltséggel rendelkező emberek képesek ellenállni a csábításnak, amelynek ő, úgy gondolta, képtelen. Mivel művelt volt, és mivel kutatta a megoldást, tanulmányozta a *Bibliát* és korának más, ihletet adó könyveit.

Még így is sok csatát veszített önmagával vívott harcában. Aztán egy napon megfordította a hajóját. A győzelem felé vette útját. Ez történik, amikor *az egyén nem hagy fel a próbálkozással. Az történt, hogy a megbánásnak* abban a szakaszában, amikor tele volt önváddal, kihallgatott egy beszélgetést, amelyben az egyik hang ezt mondta: „*Vedd a kezébe és olvasd!*”

Kezébe vette a legközelebb fekvő könyvet, kinyitotta, és ezt olvasta benne: „Mint nappal, ékesen járjunk, nem tobzódásokban és részegségekben, nem bujálkodásokban és feslettségekben, nem versengésben és irigységben, hanem öltözzétek fel az Úr Jézus Krisztust, és a testet ne tápláljátok a kívánságokra.”

Gyakran megtörténik az ilyen. Miután az egyén súlyos vereséget szenved az önmagával vívott harcában, elérve egy pontot, kész a változásra. A megbánása érzelmileg lehet olyan mély és őszinte, hogy ez azonnali cselekvésre ösztönzi. Az állhatatosság pedig azon az úton tartja, amely elvezet a teljes győzelemhez.

Ez a fiatalember kész volt a változásra!

És amikor már visszavonhatatlanul meghozta döntését, megtalálta a lelki nyugalmát. *Hitt abban*, hogy az isteni gondviselés segíteni fogja, hogy legyőzze a bűneit, amelyekkel korábban hiába harcolt. Későbbi élete igazolta ezt. A fiatalember Isten és embertársai szolgálatának szentelte az életét.

Úgy tekintenek rá, mint aki a legtöbb reményt nyújtja a reménytelenek számára — annak alapján, hogy ki volt és ki lett. Ágoston a neve, és szentté avatták.

Ismert, hogy a *Biblia* még emberi roncsok esetében is segít, hogy a negatív beállítottságuk pozitívvá változzék. Szent Ágostonhoz hasonlóan sokakat ösztönzött mély megbánásra, és arra, hogy életüket Istennek és embertársaiknak szenteljék. Sok evangélista járta meg ezt az utat.

Nos, vannak jó emberek, mélyen vallásosak, akik olvassák a Bibliát, de amikor más ösztönző könyveket is ajánlunk olvasásra, azt mondják nekünk: „Ne próbálj Isten dolgába avatkozni!”. A pókháló akadályozza őket, hogy kinyerjék a jót, bárhol is találják azt.

Ne próbálj beavatkozni Isten dolgába! Nos, ezek a jó emberek attól félnek, hogy szentségtörő dolog kutatni annak az értelemnek az erejét, amellyel Isten áldotta meg őket: választani, tervezni és befolyásolni a jövőjüket. Sok ösztönző könyvet írtak, amelyek segíteni akarják az olvasót, hogy képes legyen irányítani a gondolkozását, befolyásolni az érzelmeit és alakítani saját sorsát. Ezek a könyvek gyakran segítik az olvasót abban is, hogy megértse a *Biblia* igazságait.

Ez igaz például egy olyan könyv esetében, amilyen *A pozitív gondolkozás ereje*. Könyvében Norman Vincent Peale igyekszik arra serkenteni az olvasóját, hogy jobbjátssa magát. Ebből a célból közvetlenül idéz a *Bibliából*. Néhány idézet, amelyeket Dr. Peale használ a könyvében (és amelyeket bölcs dolog memorizálni):

„Mert aki számítgatja magában a falatot, olyan ő.”

„Jézus pedig mondá néki: Ha hiheted azt, minden lehetséges a hívőnek.”

„Hiszek Uram! Légy segítségül az én hitetlenségemnek.”

„Legyen néktek a ti hitetek szerint.”

„A hit cselekedetek nélkül megholt.”

„A mit könyörgéstekben kértek, higyjétek, hogy mindazt megnyeritek, és meglészen néktek.”

„Ha az Isten velünk, kicsoda ellenünk?”

„Kérjétek és adatik néktek; keressetek és találtok; zörgessetek és megnyitattik néktek.”

Az előzőekben ismertettük a gondolkodásban megnyilvánuló pókháló néhány esetét. Ezek:

1. Negatívumok: (a) érzések, (b) *érzelmek*, (c) szenvedélyek; (d) szokások, (e) hiedelmek és (f) előítéletek.
2. A szálkát is észrevenni a másik szemében.
3. Viták és nézeteltérések szemantikai nehézségek következtében.
4. Hibás kiindulási tételek eredményeként hibás következtetések.
5. Mindent magukba foglaló vagy mindent kizáró szavak vagy kifejezések, mint kiindulási előfeltételek.
6. Az olyan elképzelés, hogy a szükség indokolja a tisztességtelen magatartást.
7. Tisztátlan gondolatok és szokások.
8. Félelem, hogy szentségtörő dolog használni az értelem erejét.

Látható hogy, a pókhálóknak sok fajtája van — vannak közöttük kicsik, nagyok, gyengék, erősek. Mégis, ha készítesz egy további listát a sajátjaidról, aztán gondosan megvizsgálod mindegyik szálait, azt fogod látni, hogy ezek csupán gyenge fonalacsók az NLB-vel összehasonlítva.

Ha elgondolkozol rajta, belátod azt is, hogy az NLB által font legerősebb háló a *tehetetlenség*. A tehetetlenség az, ami arra bír, hogy semmit se tégy; vagy ha a rossz irányban haladsz, megakadályozza, hogy ellenállj vagy megállj.

A tudatlanság a tehetetlenség eredménye. Ami logikusnak tűnik az olyan személynek, aki ismeri a dolgok *know-how-ját*, (vagyis azt, hogy *hogyan kell csinálni* a dolgokat), logikátlanak tűnik annak, aki ezt nem ismeri. Amikor úgy hozol döntéseket, hogy nem vagy hajlandó nyitott szemmel nézni és tudomásul venni a tényeket, ez *tudatlanság*. Az NLB-t a tudatlanság tartja életben, azon hízik kövérre. Számold fel! Ez a könyv, *A siker titka: PLB* világosan megmutatja, hogyan számolhatod fel.

Előfordulhat, hogy a PLB-személy nem ismeri a tényeket, vagy nincs birtokában a *know-how-nak*. Lehet, hogy esetleg nem érti a dolgokat. Mégis, még ha hiányzik is a megfelelő tudása és megértése, felismeri a legfontosabb kiindulási tételt: hogy az igazság az igazság és nem hamisság. Éppen ezért igyekszik elfogulatlanul gondolkozni a dolgokról és tanulni. A következtetéseit alapozhatja arra amit tud, de kész arra, hogy megváltoztassa őket, ha felvilágosultabbá válik.

Van bátorságod, hogy gondolkozásodból eltávolítsd a pókhálókat? Ha a válaszod „igen”, akkor hagyd, hogy a 3. sz. Kalauz átvezessen a negyedik fejezethez. Kész leszel arra, hogy elfogulatlanul gondolkozz a dolgokról. Kész leszel arra, hogy tanulmányozd értelmed erejét! És ezt téve — kutatásaid eredményeként nagy felfedezésre jutsz. Ezt azonban csak te magad teheted meg.

3. sz. Kalauz IRÁNYMUTATÓ GONDOLATOK

1. Az vagy, amik a gondolataid. A gondolataid aszerint értékelhetők, hogy a beállítottságod pozitív vagy negatív. Vedd magad szemügyre: 1) Jó ember vagy? ... 2) Rossz ember vagy? ... 3) Egészséges vagy? ... 4) Pszichoszomatikusan beteg? ... 5.) Gazdag? ... 6.) Szegény? ... Ha az vagy, akkor 1) jó gondolataid vannak? ... 2) gonosz gondolataid vannak? ... 3) a gondolataid jó egészségre vonatkoznak? ... 4) a gondolkozásmódod miatt van? ... 5) gondolataidban csak a gazdagságot fogadod el? ... 6) gondolataidban megbékélsz a szegénységgel?
2. Negatívumok: érzések, érzelmek, szenvedélyek — előítéletek, hiedelmek, szokások: fordítsd a talizmánod az NLB oldalról a PLB oldalára, és a PLB segítségével takarítsd el a lelki pókhálókat.
3. Ha a PLB oldalára fordítod a lelki talizmánod, képes vagy eltakarítani lelki pókhálóidat, amelyek negatív szenvedélyekből, érzelmekből, hajlamaidból, előítéleteidből, hiedelmeidből és szokásaidból fakadnak. Amint reagálsz azokra a dolgokra, amelyeket e könyvben olvasol, megtanulod, hogyan kell ezt tenned.
4. Ha olyan problémád van, amelynek egy másik személlyel való nézeteltérése az alapja, magaddal kell kezdened.
5. Egyetlen szó vitára és nézeteltérésre vezethet, boldogtalanságot és végül szenvedést okozhat. Ugyanaz a szó a PLB-vel pontosan ellenkező hatást vált ki, mint az NLB-vel. Egyetlen szó meghozhatja a békét vagy háborúra vezethet, eredményezhet „igen” vagy „nem”, szeretetet vagy gyűlöletet, tisztességet vagy tisztességtelenséget.
6. Kezdd az elmék találkozásával. Amikor Dr. Fosdick létrehozta az elmék találkozását, a fiatal ember maga jutott arra a következtetésre, hogy valójában nem ateista, hanem hisz Istenben.
7. A békacombok megtanították a logikára. Ha logikai következtetéseket alkalmazol a gondolkodásodban, bizonyosodjál meg, hogy a kiindulási tételeid helyesek.
8. Az olyan mindent magukba foglaló, ill. korlátozó szavakat, mint: mindig csak — sosem — semmi — minden — mindenki — senki — nem lehet lehetetlen, a következtetéseid során el kell távolítanod a gondolkodásodból. Csak akkor szabad újra használnod őket, ha biztos vagy abban, hogy alkalmazásuk indokolt.
9. A *szükség* — szó. Mire ösztönöz a *szükség*? Arra, hogy becsületesen és tisztességesen nagy teljesítményekre törj, vagy arra, hogy becsapással, tisztességtelen módon igyekezz eredményekre jutni?
10. Nehezen nevelhető kamasz: lehet ilyen gyereked. De ne add fel a reményt. Lehet, hogy nem lesz belőle szent. De egy napon a világa és a te világod is jobbá válik.
11. Irányítsd a gondolataid; *uralkodj* az érzelmeiden; és *vedd kézbe* a sorsodat! Memorizáld és ismételd magadban gyakran a 212. oldalon lévő idézeteket a Bibliából.
12. Tanuld meg megkülönböztetni a tényeket a feltételezésektől. Aztán tanuld meg megkülönböztetni a fontos és nem fontos tényeket.

IRÁNYÍTSD A GONDOLKOZÁSOD A **PLB** SEGÍTSÉGÉVEL,
HOGY KÉPES LÉGY ELLENŐRIZNI AZ ÉRZELMEIDET ÉS
KÉZBE VENNI A SORSODAT!

4. Van bátorságod, hogy megvizsgáld elméd erejét?

„Egy elme vagy — testtel!”

Mivel egy elme vagy, titokzatos erővel rendelkezel — ismert és ismeretlen erővel. Legyen bátorságod felderíteni értelmed erőit! Miért kell felderíteni ezeket?

Ha részed lesz azokban a felfedezésekben, amelyek várnak rád, ezek meghozhatják számodra: (1) a testi, a lelki és az erkölcsi egészséget, a boldogságot és a gazdagságot; (2) a sikert választott hivatásodban; sőt (3) azokat az eszközöket is, amelyek lehetővé teszik számodra, hogy befolyásold, felhasználj és urald vagy összhangba hozd

az ismert és ismeretlen erőket.

Legyen bátorságod kutatni mindazokat a nem-fizikai erőket, amelyek az ismert fizikai folyamatok határain kívül esnek — azokat az erőket, amelyeket fel fogsz tudni használni, ha megtanulod alkalmazni őket. Ez nem lesz nehéz számodra. Nem lesz nehezebb, mint első alkalommal bekapcsolni a tévékészüléket.

Még egy kisgyermek is képes beállítani azt a műsort, amit szeretne nézni. Pedig semmit sem tud az adóállomásokról, a vevőkészülékekről, sem pedig az alkalmazott technológiákról. De nincs semmi probléma. Mert a gyermeknek mindössze annyit kell tudnia, hogy melyik kapcsolót fordítsa el vagy melyik gombot nyomja meg.

Ebben a fejezetben megtudhatod, hogyan kell elfordítani a megfelelő kapcsolót vagy megnyomni a megfelelő gombot, hogy megkapd amit akarsz attól az elektronikus berendezéstől, amely a leghatékonyabb mindazok között, amelyek valaha is léteztek. Noha ez a konkrét berendezés az Isteni Erő keze munkája, a *tulajdonosa* te vagy. Milyen a felépítése? Nos egyebek mellett 80 trillió elektromos cellát tartalmaz. Természetesen sok-sok alkatrésze van. És mindegyik önmagában is egy elektronikus berendezés.

Az egyik része egyenesen elektronikus csoda. És mégis, mindössze körülbelül 1500 gramm. A mechanizmus mintegy 10 billió cellából áll, amely energiát állít elő, ad át, fog fel és rögzít.

Mi ez a csodálatos berendezés, ami a te tulajdonod? A tested. Ugyanaz a valaki lesz akkor is, ha elveszted a fél karod, a fél szemed vagy tested valamely részét.

És az elektronikus csoda? *Az agyad és az idegrendszered.* Ez az a berendezés, amelyen keresztül a test irányítása történik, és amelyen keresztül *működik az értelmed, az elméd.*

Az elméd két részből áll. Az egyik a *tudatos rész*, a másik a *tudatalatti rész*. Ezek szinkronban vannak.

Együttműködnek. A tudósok rengeteget tudtak meg a tudatos részről. De alig száz éve, hogy kutatni kezdték a tudatalatti hatalmas birodalmát, noha a primitív ember a történelem előtti időktől kezdve mindig is tudatosan használta a tudatalatti titokzatos erőit.

Kezdjük el a felderítő utunkat!

Napról napra egyre gazdagabb és gazdagabb leszek! Kezdjük azzal, hogy elkísérjük Bill McCallt az ausztráliai Sydneyből azon az úton, amely a kudarcától és a vereségtől a sikerhez és a kiemelkedő teljesítményhez vezetett.

Bill 19 éves volt, amikor saját üzleti vállalkozásba fogott — bőrök és prémek. Sikertelen volt. 21 évesen indult a szövetségi kongresszusi választásokon. Ismét sikertelen volt. Nos, úgy tűnik, ezek a kudarcok ahelyett, hogy összetörték volna, ezt a fiatal ausztráliait inkább arra serkentették, hogy kifejlessze magában az ösztönző elégedetlenséget.

Kezdte kutatni a siker szabályait.

Bill McCall ugyanis gazdag akart lenni, és úgy gondolta, a megfelelő ösztönző könyvekben megtalálhatja a meggazdagodás szabályait. Ezért, amikor a könyvtár megfelelő szekcióját átnézte, érdeklődését felkeltette egy cím: *Think and Grow Rich* (Gondolkozz és gazdagodj!) Kikölcsonzte a könyvet és olvasni kezdte. Elolvasta egyszer, kétszer. Bár harmadszor is elolvasta, McCall képtelen volt pontosan megérteni, hogyan alkalmazhatja azokat az elveket, amelyek segítségével a világ leggazdagabb emberei szert tettek a gazdagságra. Ezt mesélte nekünk:

„Negyedszer olvastam a *Think and Grow Rich* (Gondolkozz és gazdagodj!) c. könyvet, miközben ráérvén sétáltam Sydney üzleti negyedében. És akkor váratlanul megtörtént! Hirtelen jött. Megálltam egy húsbolt kirakata előtt és felnéztem. Ebben a szempillantásban jött a sugallat." Mosolygott, majd így folytatta:

„Hangosan felkiáltottam: »Ez az! Megvan! Rájöttem!« Megdöbrentett saját érzelmi kitörésem. Megdöbrent az a hölgy is, aki éppen elment mellettem. Megállt és csodálkozva rám nézett. Én meg rohantam haza az új felfedezéssel." Aztán komolyan folytatta:

„Tudják, a negyedik fejezetet olvastam, amelynek a címe: *Önszugesztio*. Az alcím pedig: *A tudatalatti befolyásolásának eszköze*.

Emlékszem, hogy amikor kisfiú voltam, apám hangosan olvasta Émile Coué könyvét: *Self-Mastery Through Conscious Autosuggestion* (Önuralom tudatos önszugesztio útján)." Aztán Napoleon Hillre nézve, ezt mondta:

„Őn a könyvében rámutatott, hogy ha Coué az önszugesztioval sikeresen gyógyított betegeket, akkor az önszugesztio felhasználható a gazdagság megszerzéséhez, vagy bármilyen vágy megvalósításához. »Gazdagodj az önszugesztio segítségével!« — ez volt a nagy felfedezésem. Ez új gondolat volt számomra." McCall aztán leírta az elvet. Úgy tűnt, mintha memorizálta volna a könyv megfelelő részét.

„Őnök tudják: az önszugesztio az az eszköz, aminek segítségével az egyén tudatosan alkotó gondolatokkal táplálhatja a tudatalattiját. Vagy ha nem teszi ezt, megengedi, hogy romboló gondolatok hatoljanak be elméjének gazdag kertjébe.

Ha naponta kétszer hangosan felolvasod a pénzre vonatkozó vágyadról készített nyilatkozatod, és mindezt olyan átéléssel, olyan összpontosítással, hogy már a pénz birtokában érezd magad, közvetlenül bejuttatod vágyad célját a tudatalattidba. E művelet ismétlésével tudatosan alakítasz ki olyan gondolkozási szokásokat, amelyek előnyösek abban az erőfeszítésedben, hogy a vágyad átalakítsd a megfelelő pénzbeli egyenértékké.

Hadd ismétljem meg: A legfontosabb, hogy amikor hangosan olvasod a vágyadról írt nyilatkozatot, amelyen keresztül pénztudatosságot akarsz kialakítani magadban, ezt mély átéléssel és erős érzésektől kísérve kell tenned. Hogy az egyén milyen mértékben lesz képes felhasználni az önszugesztio elvét, döntően attól függ, mennyire képes koncentrálni egy adott vágyra mindaddig, amíg ez nem válik benne kiolthatatlanná.

Amikor hazaértem, zihálva a rohanástól, azonnal leültem az ebédlő asztalához, és a következőket írtam le: »Konkrét célom az, hogy 1960-ra milliomos legyek". Még mindig Napoleon Hillre nézve így folytatta: „Ön azt mondta, hogy az embernek konkrétan kell lennie azt az összeget illetően, amelyet meg akar keresni, és meg kell adni a pontos dátumot is, amikorra célját el akarja érni. Nos, ennek megfelelően jártam el."

Nos ez a Bill McCall, nem az a fiatalember volt, aki 19 éves korában kudarcot vallott. William V. McCall Ausztrália Parlamentjének legfiatalabb képviselője lett. Nem beszélve a többiről: a Coca-Cola ausztráliai cégének előző elnöke; 22 családi tulajdonú részvénytársaság igazgatója. Ami a gazdagságát illeti — milliomos lett, és olyan gazdag, mint néhányan azok közül, akikről abban a könyvben olvastam, amelyből ösztönzést merített, hogy *önszugesztio alkalmazásával felderítse tudatalattijának erőit*. (Mellesleg négy évvel a megadott határidő előtt lett milliomos!)

Napról napra, minden nappal, jobban és jobban érzem magam! *Amint észrevetted, az „önszugesztio" kifejezést használjuk, ami azzal szinonim, amit Émile Coué „tudatos autoszugesztionak" nevezett.*

McCall emlékezett arra, hogy amikor gyerek volt, az apja felhasználta azt a nagy felfedezését, amelyre korának egyik könyvében bukkant rá. Ez olyan felfedezés, amelyet minden férfi, minden nő és minden gyerek hatékonyan alkalmazhat, ha maga fedezi fel. Hasonlóan McCallhoz és apjához, te is felhasználhatod a tudatos autoszugesztio erejét.

Émile Coué azért volt képes felfedezni a tudatos autoszugesztio, mert volt bátorsága, hogy kutassa saját és mások elméjének erőit. Felfedezését megelőzően hipnózissal gyógyította betegeit, de felfedezése után, amely valójában egyszerű természettörvényen nyugszik, felhagyott a hipnózissal.

Hogyan ismerte fel ezt a természettörvényt?

Émile Coué hatalmas felfedezése annak köszönhető, hogy választ keresett néhány kérdésre. Ezek a következők:

1. *Kérdés:* Az orvos szugesztioja vagy pedig a beteg elméjének szugesztioja az, ami kiváltja a gyógyulást?
Válasz: Coué meggyőzően bizonyította, hogy a páciens elméje a forrása annak a tudatos vagy nem tudatos szugesztionak, amelyre az elméje és a teste reagál. Akár *a nem tudatos, akár a tudatos autoszugesztio* nélkül a külső szugesztio hatástalan.
2. *Kérdés:* Ha az orvos szugesztioja a páciens belső szugesztioját váltja ki, miért ne lehetne gyógyítható a beteg olyan módon, hogy önmagának egészséges, pozitív gondolatokat szuggerál? És miért ne tudná kizárni a káros, negatív szugesztiokat?

E második kérdésre nagyon gyorsan megkapta a választ: Bárki, még egy gyermek is megtanítható arra, hogy kialakítsa magában a pozitív lelki beállítottságot. Ennek módszere az, hogy pozitív állításokat ismétel magának, mint pl. az alábbi: *Napról napra, minden módon, Isten kegyelméből, egyre jobban és jobban vagyok.*

E könyvben sok-sok hasonló *önszerkentő* mondattal fogsz találkozni, amelyeket felhasználhatsz az önszugesztiohoz. És ha mindeddig nem értetted meg, hogyan kell alkalmazni az autoszugesztio, mire befejezed a könyv olvasását, már érteni fogod.

Amikor már-már kitérül a halál kapuja. Évenként mintegy 450 000 gyermek születik házasságon kívül az Egyesült Államokban, és mintegy másfél millió tinédzser kerül büntetésvégrehajító intézményekbe kocsilopásért és más bűnökért. Ezeket a személyes tragédiákat sok esetben el lehetne kerülni, ha: (a) a szülők megtanulnák, hogyan kell megfelelő módon alkalmazni a szugesztio, és (b) ha fiaikat és lányukat megtanítanák arra, hogyan kell hatékonyan alkalmazni az önszugesztio. A szugesztio megfelelő alkalmazásával ezeket a fiatalokat arra lehetne ösztönözni, hogy tudatos autoszugesztioval kifejlesszék magukban a minden emberre kötelező erkölcsi normákat. És akkor tudnák, hogyan lehet semlegesíteni intelligens módon társaik nemkívánatos szugesztioit. Az ember sokkal gyakrabban reagál élete során a (*nem tudatos*) autoszugesztio, mint a *tudatos* autoszugesztio. Ilyenkor a szokásai lépnek működésbe és tudatalattija belső unszolására cselekszik. Amikor egy PLB-személynek súlyos személyes problémái vannak, az önszerkentő gondolatok a tudatalattijából bevilágnak a tudatába, és segítik őt. Ez különösen igaz a rendkívüli helyzetekben. Akkor, amikor a halál ajtaja már-már kinyílik. Ez történt Ralph Weppnerrel, az ausztráliai Toowoombából, aki egyike volt a „PLB, a siker tudománya" című tanfolyamunk hallgatóinak.

Hajnali fél kettő volt. Egy kis kórházi szobában két ápolónő virrasztott Ralph teste mellett. Az előző nap délutánján fél ötkor értesítették Ralph családját, hogy sürgősen jöjjenek a kórházba. Amikor megérkeztek, Ralph egy súlyos szívroham eredményeként kómában feküdt. A család most kint várt a folyosón, mindenki aggódott és imádkozott.

A homályosan megvilágított szobában két ápolónő dolgozott fáradhatatlanul. Mivel Ralph az elmúlt hat óra

során nem jött ki a kómából, az orvos, mivel úgy vélte, mindent megtett, amire képes, elhagyta a szobát. Elment megnézni egy másik betegét, aki szintén kritikus állapotban volt.

Ralph nem tudott mozdulni, szólni vagy bármit is érezni. De hallotta a nővérek beszédét. Egész idő alatt képes volt világosan gondolkodni. Hallotta, amint az egyik nővér izgatottan ezt mondja:

„Nem lélegzik! Érzed a pulzusát?”

A válasz: „Nem.”

„Jól vagyok — gondolta — de ezt valahogy tudatnom kell velük.”

Egyidejűleg szórakozott azon, milyen ügyesen csapja be a nővéreket. Tovább gondolkozott: „Egészen jól vagyok. Nem fogok meghalni. De hogyan — hogyan mondjam meg ezt nekik?”

És akkor eszébe jutott az *önserkentő*, amit tanult: *Meg tudod tenni, ha hiszel benne, hogy képes vagy rá!*

Próbálta kinyitni a szemét, de minél jobban igyekezett, annál kevésbé sikerült. Szemhéja nem engedelmeskedett akarátának. Próbálta megmozdítani a kezét, a fejét — de semmilyen reakciót sem érzett. Valójában egyáltalán nem érzett semmit. Ismét és ismét megpróbálta kinyitni a szemét, amíg meg nem hallotta a szavakat: „Láttam, hogy az egyik szemhéja megrezzen — még itt van.”

„Nem éreztem félelmet—mondta Ralph—és még mindig arra gondoltam, milyen mulatságos. Az egyik nővér rendszeresen beszélt hozzám: »Hall minket, Mr. Weppner? Hall minket?« Igyekeztem válaszolni, mozgatva a szemhéjamat, tudatva velük, hogy itt vagyok és minden rendben van.”

Ez így ment egy jó ideig, amíg végül Ralph — állandó erőfeszítése eredményeként — képes volt kinyitni először az egyik szemét, aztán a másikat. Akkor jött vissza az orvos. Az orvosok és az ápolónők csodálatos hozzáértéssel visszahozták őt az életbe.

Rejtett szuggerálók. A siker annak az autoszugesztióknak az eredménye volt, amelyet Ralph a „PLB, a siker tudománya” című tanfolyamunkon sajátított el. *Meg tudod tenni, ha hiszel benne, hogy képes vagy rá.* Ezt az *önserkentőt* a tanfolyamon memorizálta. Ez segítette neki, hogy visszajöjjön a halál torkából.

A könyvek, amiket olvasunk és a gondolatok, amelyek foglalkoztatnak, hatással vannak a tudatalattinkra. De vannak láthatatlan erők, amelyeknek szintén erőteljes hatása van, noha a tudatküszöbünk alatt hatnak, vagyis létezésüknek és hatásuknak nem vagyunk tudatában.

Ezeknek a láthatatlan erőknek lehetnek ismert fizikai okai, de származhatnak ismeretlen forrásból is. Mielőtt tárgyalnánk ez utóbbiakat, illusztráljuk egy példával. Az eset, miután Vance Packard a *The Hidden Persuaders* (Rejtett szuggerálók) című könyvében leírta, széles körben ismertté vált. A történet először az amerikai újságokban jelent meg, aztán a magazinok is átvették. Elemezzünk egy tudósítást, ami egy nagy képes magazinban jelent meg a tudat alatt ható hirdetések témájában. A tudósítás egy New Jersey-i moziban elvégzett kísérletről számol be, ahol a hirdetéseket olyan gyorsan vetítették ki és szüntették meg, hogy a nézők szinte semmit sem vettek észre.

Hat héten keresztül mintegy negyvenezer mozilátogató öntudatlanul is kísérleti alany volt. Speciális eljárással, a szem számára követhetetlen sebességgel kivetítve két olyan terméket hirdettek, amit a filmszínház előterében lehetett kapni. A hat hét leteltével összegezték az eredményt: az egyik termék 50, a másik pedig majdnem 20 százalékkal jobban fogyott.

Az eljárás felfedezője megmagyarázta, hogy bár az üzenetek láthatatlanok voltak, mégis sok nézőre hatottak, mert a tudatalatti képes olyan benyomásokat is felfogni, amelyek túl gyorsak ahhoz, hogy az egyén tudatosan rögzítse őket.

Amikor mindez megjelent a sajtóban, a nagyközönség elszörnyülködött azon a „próbálkozáson, hogy vásárlási és gondolkodási szokásokat csatornázzanak be” szubliminális szugesztió útján. Az emberek megijedtek. Félték az agymosás kifinomult módszereitől. Ugyanakkor meglepő számunkra, hogy senki sem közelített a dologhoz a PLB oldaláról. A szubliminális szugesztió az egyén által kívánatos dolgok elérésére is felhasználható. Mindenki tudja, hogy a hatalom jóra és rosszra is felhasználható, attól függ, hogyan irányítjuk.

Nos, miután a kísérlet bebizonyította a kiinduló feltételezést, nem kell nagy képzelőerő, hogy lássuk, milyen előnyök fakadnának a nézők számára abból, ha a vásznon a következő önserkentő gondolatok villannának fel:

Az Isten mindig jó!

Napról napra, minden nappal, Isten kegyelméből jobban és jobban érzem magam!

Legyen bátorságod szembenézni az igazsággal!

Amit az emberi elme képes kigondolni és hisz benne, azt az emberi elme képes megvalósítani a PLB segítségével!

Minden szerencsétlenségben benne rejlik egy vele egyenértékű vagy annál nagyobb előny csírája azok számára, akiknek pozitív a lelki beállítottsága.

Meg tudod tenni, ha hiszel abban, hogy képes vagy rá!

Ez egy PLB megközelítés lenne, feltéve természetesen, hogy előzőleg a hallgatóság a beleegyezését adja a módszer alkalmazásához.

Egy másik illusztrációja annak, milyen befolyása lehet a tudatalattira ismert fizikai erőknek, a radar hatása a navigátorokra.

Miért süllyedt el két hajó: az Andrea Doria és a Valchem? Amikor az *Andrea Doria* (kapitánya Pierre Clamai) és a *Stockholm* (kapitánya H. G. Nordenson) körülbelül 80 kilométerre Nantucket szigetétől összeütközött, 50 ember halt meg.

A *Stockholm* radarosa észlelte *Andrea Doriát*, amikor még 15 kilométerre voltak egymástól.

A Grace Line luxus tengerjárója, a *Santa Rosa* (kapitánya Frank S. Siwik) 1959. március 26-án, 35 kilométerre New Jersey partjaitól összeütközött a *Valchem* tankhajóval. Négy tengerész vesztette életét. Walter Wells, a *Santa Rosa* másodkapitánya, a radar kezelője azt állította, kétszer is ellenőrizte a *Valchem* irányát.

A vizsgálatok alapján egyik esetben sem volt megállapítható, mi volt az ütközés valódi oka. Lehet, hogy a radarhullámok hatásában keresendő a valódi ok? Talán Sidney A. Schneider ismeri a választ.

Sidney A. Schneider (az illinoisi Skokie-ből) még tinédzser korában érdeklődni kezdett a hipnózis iránt, amikor látta, hogy egyetemi hallgató bátyja hogyan hipnotizált életében először, sikeresen. Sidney a hipnózis szakembere lett. Pályafutása során kitanulta a rádiós mesterséget, és elektronikai mérnök lett.

A második világháborúban Sidney Schneider rendkívül fontos része volt annak a rendszernek, amelyet „I. F. F.”-nek (Information Friend or Foe — barát- vagy ellenségfelismerő rendszernek) neveztek. Gondoskodnia kellett arról, hogy minden hajó, amely elhagyja országunkat, fel legyen szerelve radarral. Észrevette, hogy a radarkezelők néha transzba estek. *Amikor aztán kijöttek a transzból, nem voltak tudatában annak, hogy benne voltak.*

A hipnózisra és az elektronikára vonatkozó ismeretei alapján Schneider arra a következtetésre jutott, hogy ez a jelenség akkor lép fel, amikor a radarberendezés hullámhossza megegyezik a radarkezelő agyhullámainak hosszával. Ebből a hipotézisből kiindulva megváltoztatta a radarhullámok hosszát és kiküszöbölte a transz jelenségét.

Sidney Schneider elmondta nekünk, hogy a radarkezelőknél tapasztalt transzból levont következtetése alapján a háború után megépített egy ún. agyhullám-szinkronizáló berendezést.

Mi ez az agyhullám-szinkronizátor?

Ez egy olyan elektronikus berendezés, amely különböző szintű hipnózist képes kiváltani az agyhullámok tudatküszöb alatti (szubliminális) és fotikus (fény útján történő) serkentésével. A berendezés alkalmazható önmagában, vagy az orvos szóbeli sugallatainak magnófelvételével kombinálva. A páciensre nincs rákapcsolva semmilyen készülék. Bármilyen távolságról hatékony a berendezés, ahonnan még látható a benne lévő fény. A berendezéssel az alanyok 90 százalékánál kiváltható a könnyű és mély hipnózis, és átlagosan három perc elég a transz eléréséhez.

Az agyhullám-szinkronizátorral végzett egyik kísérlet során a kísérleti személyeket nem tájékoztatták a berendezésről és annak lehetőségeiről. Azt sem mondták el nekik, hogy egy kísérlet résztvevői. Mégis 30 százalékuk átlagosan mindössze három perc alatt a könnyűtől a mély transzig terjedő hipnózisba került.

„Miért hat és hogyan működik az agyhullám-szinkronizátor?” — kérdeztük.

„Olyan, mint a tévé-adó” — mondta Schneider. „Az emberi agy különböző rezgésszámú elektromágneses hullámokat bocsát ki. Ezt a jelenséget már 1929 óta felhasználják az orvostudományban, és az elektroencefalográf, ismertebb nevén az EEG, nem más, mint olyan berendezés, amely az agyhullámokat érzékeli és rögzíti.”

„A berendezésem a televíziós rendszerhez hasonlóan működik” — folytatta Schneider. „A készülékben a kép azért nem szalad lefelé vagy felfelé, mert a készülékben gerjesztett rezgések szinkronban vannak az adóban gerjesztett rezgésekkel. A vevő *kényszerítve van, hogy az adó által ellenőrzött sebességen működjék és a képnek engedelmesskednie kell.*

Az agyhullám-szinkronizátor, a televíziós adóhoz hasonlóan, szinkronizáló hullámokat produkál. A szinkronizátorból küldött hullámok fotikus ingerlés útján arra kényszerítik az agyhullámokat, hogy *lépést tartsanak*. Ennél a pontnál fellép a hipnózis. Tekints az agyadra úgy, mint egy tévé-vevőkészülékre és az agyhullám-szinkronizátorra, mint egy tévé-adóállomásra.

Folytatva az olvasást látni fogod, hogy az agyad nemcsak vevőkészülékhez, hanem adóállomáshoz is hasonlít.

Egy kevéske tudás veszélyes dologgá válik. A fentiekben azokkal a láthatatlan erőkkel foglalkoztunk, amelyek *ismert fizikai okokra* vezethetők vissza. Folytassuk a vizsgálódást az ismeretlen birodalmával: a parapszichológiai jelenségekkel. Ezek közé tartozik:

1. Az extraszenzori érzékelés (ESP Extra Szenzori Perception) ... ez olyan külső esemény vagy befolyás tudatosodása, amely az öt érzék- 'szerv egyikével sem érzékelhető. Az alábbiakat foglalja magába:
 - (a) Telepátia gondolatátvitel
 - (b) Látnoki képesség képesség olyan dolgok észlelésére, amelyek az érzékek számára nem elérhetőek.
 - (c) Jövőbe látás
 - (d) Múltba látás
2. Pszichokinézis ... az elme hatása tárgyakra.

Nos, legyünk realisták, és lábunkkal álljunk szilárdan a tények talaján. Tanulmányozzuk az ismeretlent a józan ész segítségével! Veszélybe kerülsz, ha nem alkalmazol helyes logikát és nem kerülöd el a pókhálókat a gondolkozásodban. A tényeknek kell lennie azoknak a köveknek, amelyekre lépve átjuthatsz a kétségek folyamán. Adjuk át hát a vezetést egy tapasztalt kalauznak. Előbb azonban beszéljünk a múltról.

Thomas J. Hudson híres könyve, a *The Law of Psychic Phenomena* (A pszichikai jelenségek törvénye) az 1893-as kiadását követően igazi sikerkönyv lett. (A könyvet a Hudson-Cohen Publishing Company, Monterey, California ismét kiadta). A könyvben sok izgalmas történet van a pszichikai jelenségekről. Több tízezer olvasójának képzeletére hatottak ösztönzőleg az olvasottak. Egyesek készek voltak a befogadásra, mások nem. Azóta a nyilvánosság érdeklődése a pszichikai jelenségek iránt egyre fokozódik. Sokan azonban, akik felkészületlenek voltak, rögeszméssé váltak, ezzel ártva maguknak. Ez annak a félelemmel vegyes áhítatnak és fokozott érdeklődésnek volt köszönhető, amit a pszichikai erőkre vonatkozó csekélyke ismeretük ébresztett bennük. Határozottan megfigyelhető olyan tendencia, hogy olyanokat, akiknek hiányos a képzettségük, akiknek nem elég érett a gondolkozásuk és érzelmileg nem eléggé kiegyensúlyozottak, megbűvölnék ezek a dolgok. Könnyű megérteni, miért van, hogy sok vallásos vezető, tudós és az emberek jólétéért felelős személy kiátkozta, elutasította a pszichikai jelenségek vizsgálatát. Ennek magyarázata:

1. A képzelet ámokfutásba kezdett, és azzal fenyegetett, hogy az emberek elveszítik a józanságukat.
2. Lehetetlen volt megkülönböztetni a tényeket és a kitalálásokat.
3. Az amatőrök, kabarék szórakoztatói, fákírok, médiumok, sarlatánok, az általuk művelt trükkökkel és csalásokkal visszaéltek az emberek hiszékenységgel.
4. Fontos vallási elvek olyan irányban torzultak, hogy gonoszsághoz vezettek.

Mindent, ami pszichikai jelenségekhez kapcsolódott, elutasítottak. Tabu lett.

A veszélyek, a tabuk, a társadalmi és tudományos kiközösítés ellenére voltak bátor, tiszteleltre méltó emberek, akik a józan észre támaszkodva tovább kutatták az igazságot.

De hosszú és állhatatos harcra volt szükség, amíg a pszichikai jelenségek tanulmányozása elfoglalta helyét a tiszteleltre méltó kutatások között. Ez elsősorban Dr. Joseph Banks Rhine-nek és Dr. Louisa E. Rhine-nek köszönhető, akik a *Duke Universityn* dolgoztak. Köszönhető ez Dr. Rhine kifogástalan jellemének is, és annak, hogy 30 éven át folytatott *ellenőrzött* laboratóriumi vizsgálatokat a matematikai statisztika felhasználásával. A feladata nem volt egyszerű, mert a spontán pszichikai jelenségek nem könnyen idézhetők elő laboratóriumban. Ezek a jelenségek a legváratlanabb módon következnek be, és leggyakrabban akkor, amikor az emberek erős érzelmi befolyás alatt állnak, vagy amikor mély, szenvedélyes vágy fűti őket. Gyakran olyankor, amikor meghal valaki, akit szeretnek.

A Westinghouse befektet az ESP (extraszenzori érzékelés) kommunikációba.

Nyilvánvaló, hogy mindenki, aki ma a pszichikai jelenségekről ír, igyekszik magára öltetni Dr. Rhine tiszteleltre méltó palástját, hogy saját elméletét elfogadhatóvá tegye. Mi sem vagyunk kivételek ez alól. Aki mélyebben érdeklődik a téma iránt, annak javasoljuk, hogy olvassa el Dr. Rhine könyvét, amelynek címe: *The Reach of the Mind* (Az elme megközelítése), és más könyveket, amelynek szerzője vagy társszerzője Dr. Rhine. Legyen Joseph Banks Rhine a kalauzunk.

Milyen mértékben volt sikeres Dr. Rhine tevékenysége abban, hogy letörje a kutatásokkal szembeni ellenállást és azt a kételkedést, ami az agynak ezt a különös erejét körülvette? A korrekt választ erre megadja a következő tény. Egy interjúban Dr. Peter A. Castruccio, a Westinghouse Astronautics Institute igazgatója megerősítette, hogy a Westinghouse tudósai azt kutatják, hogyan lenne alkalmazható a telepátia és a látnoki képesség a nagy távolságú kommunikáció céljára. Dr. Castruccio sok hosszú látogatást tett Dr. Rhine-nál, mielőtt döntött, hogy belekezd ebbe a kutatásba.

És valóban lehetővé fogják tenni ezek a kutatások, hogy hasznosítsuk a telepátiát és a látnoki képességet és sikeresen értékesítsük a piacon? Hadd válaszoljunk erre a kérdésre a következőkkel: Nem is olyan régen az emberek gúnyolódtak olyan dolgokon, amelyek *akkor* hihetetlennek tűntek számukra, *ma* viszont ezeket a dolgokat garantálnak veszik. Melyek ezek? (a) Az anyagot energiává változtatták, az energiát pedig anyaggá; (b) atommaghasadás; (c) műholdak; (d) sugárhajtóművek; (e) használati tárgyak, például a televízió.

És az elektronikus számítógép, amelyet az emberi számítógép, vagyis az emberi agy és idegrendszer alapján építettek meg? Mindent ember gondolt ki és valósított meg, még hozzá a PLB segítségével! Ezek olyan berendezések, amelyek a fény sebességével működnek, vagyis 300 000 kilométer másodpercenkénti sebességgel! Olyan berendezések ezek, amelyek 40 000 számtani műveletet oldanak meg másodpercenként, és képesek felfedezni és kijavítani a tévedéseiket! Ezek a berendezések azért váltak lehetségessé, mert olyan áramkörökből épülnek fel, amelyek hasonlóan működnek, mint az idegrendszerünk. A kulcs minderre: *Amint az emberi elme képes kigondolni és hisz benne, azt az emberi elme a PLB segítségével képes megvalósítani!*

De egyetlen berendezés vagy emberi felfedezés sem olyan csodálatos, mint a rendelkezésedre álló emberi számítógép: az agyad és az idegrendszered.

Az ember több, mint test és agy.

Egy elme vagy, testtel — *egy elme*, amely ismert és még ismeretlen erőkkel rendelkezik és reagálni is képes az ilyen erőkre! Ez az elme két részből áll: a tudatosból és a tudatalattiból.

Mi a hangsúlyt itt a tudatalattira fektettük; a tudatalatti erőire, és azokra az ismert és ismeretlen erőkre, amelyek hatással vannak rá. De mi van a tudatos gondolkodással? Ez legalább olyan fontos. Erről fogsz olvasni a következő fejezetben, amelynek címe . . . *És még valami más is!*

Nos, ha mindannak alapján, amit eddig olvastál, még nem értetted meg, hogyan kell elfordítanod a megfelelő kapcsolót, vagy megnyomnod a megfelelő gombot, hogy berendezésedtől megkapd, amit akarsz, ne tétovázz tovább kutatni az elméd erejét. Ebben segítségedre lesz a 4. sz. Kalauz . . . *És még valami más is!*

5. sz. Kalauz IRÁNYMUTATÓ GONDOLATOK

1. *Egy elme vagy* — *testtel*. Tested egy elektromos berendezés. Az agyad — elektronikus csoda.
2. Az elmédnek két része van: a tudatos és a tudatalatti. Ezek kapcsolatban állnak és úgy működnek.
3. *A tudatos autoszugesztio* és az *önszugesztio* ugyanazt jelenti, szemben az *autoszugesztioval*, amely nem tudatos aktivitást jelöl. Az *autoszugesztio* automatikusan küld jeleket a tudatalattiból a tudatosba, és a test más részeibe. A tudatalattiban fészkelnek a szokások, az emlékezet, a viselkedés normái stb.
4. *4 Napról napra, minden vonatkozásban jobban és jobban érzem magam*. Az ilyen *önserkentők*, ha gyakran, gyorsan és érzelemmel átítatva ismétljük őket, hatással vannak a tudatalattira, és arra bírják, hogy reagáljon. Bill McCall az önszugesztiónak köszönhetően nyerte vissza egészségét.
5. Coué nagy felfedezése a következő: egészséges, pozitív gondolatokat szuggerálhatsz magadnak, hogy segíts magadon. Lehetőséged van arra is, hogy elutasítsd a negatív, ártó sugallatokat.
6. Tanuld meg a *szugesztio* megfelelő alkalmazását, hogy hatni tudj másokra. Tanuld meg helyesen alkalmazni a tudatos autoszugesztiót. Ha ezt teszed, testileg, lelkileg és erkölcsileg egészséges leszel, sikerben és boldogságban lesz részed.
7. *Meg tudod tenni, ha birtokában vagy a PLB-nek és hiszel abban, hogy képes vagy rá!*
8. Rejtett szuggerálók: közelíts hozzá a PLB oldaláról.
9. Az agyad agyhullámok formájában energiát sugároz ki. Ez az energia olyan erő, amely képes hatással lenni másokra és az élettelen tárgyakra.
10. A kevés tudás veszélyes lehet. Legyen bátorságod kutatni elméd erőit. Ha belépsz a pszichikai jelenségek még nem vizsgált, veszélyes területére, legyen a kalauzod Dr. Joseph Banks Rhine.

NAPRÓL NAPRA, ISTEN KEGYELMÉBŐL, EGYRE JOBBAN ÉS JOBBAN ÉRZEM MAGAM A **PLB** SEGÍTSÉGÉVEL.

5. ... És még valami több

Őszintén próbálkoztál, mégis sikertelen voltál?

Talán azért voltál sikertelen, mert *valami többre is* szükséged lett volna, hogy elérd a sikert. Euklidész tétele kimondja, hogy „az egész egyenlő a részek összegével, és nagyobb, mint bármelyik rész.” Ez vonatkoztatható és alkalmazható bármilyen eredményre és teljesítményre. Igaz a fordítottja is: bármilyen rész kisebb, mint az egész. Éppen ezért nagyon fontos hozzáadni a szükséges részt, hogy így létrejöjjön az egész.

A negatív lelki beállítottság a sikertelenség"első számú oka. Előfordulhat, hogy nem ismersz tényeket, egyetemes törvényeket és erőket. Előfordulhat, hogy ismersz közülük sokat, de nem tudod alkalmazni őket sajátos szükségleteiddel összhangban. Előfordulhat, hogy nem tudod, hogyan befolyásold, irányítsd vagy hogyan hangolhatod össze az ismert és ismeretlen erőket.

Ha sikert akarsz elérni a PLB segítségével, állhatatosan kell próbálkoznod. Állhatatosan keresd a *valami többet*. A kudarcban azoknak van része, akik vereséget szenvedve feladják, nem próbálkoznak tovább, hogy *még valami többet is találjanak*.

Könnyűvé válik, ha megtanulod ezt a valami többet és a „know-how”-t, vagyis, hogy hogyan kell csinálni!

Adj fel egy rejtvényt a gyermeknek, és lehet, hogy nem tudja megoldani. Ha állhatatosan próbálkozik és megtanulja, hogyan kell csinálni, utána már gyorsan megoldja. Te már nem vagy gyermek. De talán vannak az életnek olyan rejtvényei, amelyeket meg szeretnél oldani. A PLB segítségével könnyen megy. Például élt valamikor egy dalszerző, aki komponált egy dalt, de nem talált kiadót. George M. Cohan megvásárolta, és hozzáadott *még valami többet*. Ez a *valami több* gazdaggá tette George M. Cohant. Csupán ezt a három kis szót tette hozzá: *Hip, Hip, Hurrá!*

Thomas Edison több mint tízezerszer kísérletet végzett, mielőtt sikeresen kifejlesztette az izzólámpát. De minden sikertelen próbálkozás után folytatta a keresést *valami több* után, amíg meg nem találta, amit keresett. Amikor az

ismeretlen ismertté vált számára, elképzelhetetlen számú izzólámpa vált előállíthatóvá. Csupán az egyetemes törvényt kellett alkalmaznia, amely mindig is létezett, de korábban nem ismerték fel, és nem alkalmazták konkrét felfedezéshez.

A betegségek gyógyítására és megelőzésére sokféle módszer van. A gyermekbénulás megelőzésének módja nem volt ismert addig, amíg Dr. Jonas Edward Salk nem alkalmazta azt az egyetemes törvényt, amelyet korábban nem alkalmaztak ennek a rettenetes betegségnek a megelőzésére.

Szert tehetsz egy millió dollárra, alkalmazva a siker-receptet. Ha elveszted a pénzed, újabb milliót vagy képes keresni — vagy még többet! Feltéve, ha ismered a receptet és alkalmazod is. Tétélezzük fel, hogy nem ismerted fel azt a képletet, azt a receptet, amely lehetővé tette, hogy megszerezd az első milliódat. A második próbálkozásnál sikertelen lehetsz, mert eltérsz azoktól a siker-elvektől, amelyek az eredményt garantálják. Második próbálkozásodnál esetleg alkalmazkodnod kell a megváltozott feltételekhez. De az elvek ugyanazok maradnak.

Orville és Wilbur Wright azért voltak képesek elsőként repülni, mert hozzáadtak valami többet! A

Wright-fivérek előtt sok felfedező jutott közel ahhoz, hogy egy működő repülőgépet építsen. A Wright fivérek ugyanazokat a fizikai elveket alkalmazták, amiket mások. De hozzáadtak — *valami többet*. Egy új kombinációt alkottak meg. Ennek köszönhetően sikeresek voltak abban, amiben mások kudarcot vallottak. Ez a *valami több* igen egyszerű dolog volt. Speciális kialakítású, mozgatható lapokat erősítettek a szárnyak széleihez, hogy ezek mozgatásával a pilóta egyensúlyban tarthassa a gépet. Ezek a toldalékok voltak a mai csűrőlapok előfutárai. Észreveheted, hogy minden sikertörténetnek van egy közös vonása. A titkos adalék minden esetben egy korábban nem alkalmazott egyetemes törvény. Ez a különbség. Ezért, ha a siker küszöbén állsz és nem vagy képes átlépni rajta, próbálj hozzáadni *valami többet*. Ennek nem kell túl soknak lennie. A „Hip! Hip! Hurrá!” szavak elégségesek voltak a sikerhez. Piciny toldalékok elégségesek voltak ahhoz, hogy a gép repüljön, miután mások sikertelenek voltak. Ennek a *valami több-nek* a mennyisége nem érdekes. Ami számít: az a „sugallt minőség”, a gondolat *minősége*.

Miért döntött a Legfelső Bíróság úgy, hogy Alexander Graham Bell fedezte fel a telefont? Sokan

tulajdonították maguknak azt az érdemet, hogy Alexander Graham Bell előtt találták fel a telefont. Köztük olyanok, mint Gray, Edison, Dolbear, McDonough, Vanderweyde és Reis. Philipp Reis volt az egyetlen, aki valóban közel jutott a megoldáshoz. A kis különbség, ami végül nagy különbség lett, mindössze egy piciny csavar volt. Reis nem tudta, hogy ha egy csavart egy negyed fordulattal elfordít, a megszakított áramot folytonos árammá alakítja át. Ha tudta volna, elérte volna a sikert!

Az Egyesült Államok Legfelső Bírósága döntésében a következőket olvashatjuk:

Az, hogy Reis tudta, mit kell csinálni, hogy a hangot elektromosság segítségével közvetíteni tudjuk, nyilvánvaló, mivel az első szabadalmában ezt írja: „Ha bármilyen módon képesek leszünk olyan rezgéseket kelteni, amelyeknek a görbéi azonosak bármilyen hang vagy hangkombináció görbéivel, ez ugyanúgy fog ránk hatni, mint a tényleges hangok vagy hangok fenti kombinációja.”

A Bíróság így folytatta:

Reis felfedezte, hogyan lehet reprodukálni zenei hangokat, de ennél nem jutott tovább. Képes volt a berendezés segítségével énekhangokat továbbítani, de beszédhangokat nem. Ezt kezdettől fogva elismerte. Ugyanúgy, mint a Wright-fivérek esetében, az a *valami több*, amit Bell hozzáadott, egy viszonylag egyszerű valami volt. A megszakított áramról áttért a folytonos áramra. Az egyetlen módra, ahogyan emberi beszéd reprodukálható. Mindkettő egyenáram. De az egyikben apró szünetek vannak. A Bíróság ezzel a következtetéssel zárta:

Reis sosem gondolt ilyen megoldásra, ezért nem sikerült neki a hangot telegráf-fal közvetítenie. Bellnek ez sikerült. Ilyen körülmények között nem tartható fenn az az állítás, hogy az, amit Reis csinált, Bell felfedezésének megelőző változata. Reis gondolatmenetét követve az eredmény a kudarc, de Bell logikáját követve a sikerhez érünk. A kettő közötti különbség pontosan a kudarc és a siker közötti különbség. Ha Reis folytatta volna erőfeszítéseit, rájöhetett volna a megoldás titkára, de felhagyott kísérletezéseivel, ezért kudarcot vallott. Bell továbbfejlesztette az eredményeit, és dolgozott, amíg sikerre nem jutott.

Rangidős csendestársa ösztönözte őt a sikerre. R. G. LeTourneau, a nagy teljesítményű földmunkagépek gyártója, ezeket és ezeket ösztönözte beszédeivel. Ezekben állandóan hivatkozott a „rangidős csendestársára”.

Beszélt azokról az ösztönzésekről és segítségről, amit „tőle” kapott. LeTourneau nem végzett sok iskolát, de olyan mérnöki teljesítmények állnak mögötte, amelyek megdöbbentőek.

A nagy Hoover-duzzasztógát építésének alvállalkozójaként egy vagyont veszített annak következtében, hogy olyan sziklás rétegbe ütköztek, amelyre nem számítottak. A sziklák áttörése több pénzébe került, mint számította, amikor megkötötte a szerződést. Csődbe jutott, mert teljesíteni próbálta szerződéses kötelezettségeit.

Ahelyett azonban, hogy búslakodott volna a veszteségén, LeTourneau az imához fordult segítségért. Hogyan imádkozott? Úgy, hogy őszinte háláját fejezte ki azért, ami megmaradt neki: az egészségéért, az erős kezéért, az agyáért, amely hatékonyan képes gondolkodni. És *valami többért*. „A legnagyobb kétségbeesés óráiban —

mondja LeTourneau — a legnagyobb erőt abból merítettem, hogy felfedeztem a felettem álló »Csendestársamat«. Azóta mindig velem van személyes életemben és az üzleti tevékenységben is. Mindent, amim van, mindent, amit tettem és értékes, Neki köszönhetem."

Napoleon Hill tizennyolc hónapon át dolgozott együtt Mr. LeTourneau-val és volt módja közéről megfigyelni őt. LeTourneau ekkor már az ösztönző, önsegítő témák jól ismert előadója volt. Sok időt töltött azzal, hogy magánrepülőjén utazta az országot, hirdetve üzenetét: „Csodálatos dolog partneri kapcsolatban lenni Istennel." Egyik este, amikor egy Észak-Karolinában tartott előadás után hazafelé repültek, érdekes dolog történt. Röviddel azután, hogy a gép felszállt, Mr. LeTourneau elaludt. Úgy harminc perc múlva Napoleon Hill azt látta, hogy zsebéből elővesz egy kis jegyzetfüzetet, és néhány sort ír bele. Miután a gép leszállt, Napoleon Hill megkérdezte Mr. LeTourneau-t, emlékszik-e arra, hogy írt valamit a jegyzetfüzetébe? Hogyan?! Nem! Egyáltalán nem!" Azonnal elővette a zsebéből a noteszt és belenézett. Majd ezt mondta: „Itt van! Már néhány hónapja kereselem a megoldást! Itt van a válasz arra a problémára, ami akadályozta, hogy befejezzem azt a gépet, amelyen dolgozom!"

Ha valamilyen hirtelen ötleted, gondolatod, egyfajta sugallatod van, írd le azonnal! Ez lehet az a *valami több*, amit keresel. Meggyőződésünk, hogy a Végtelen Intelligenciával való kapcsolat a tudatalattin keresztül valósul meg. Meggyőződésünk, hogy ki kell alakítanod magadban azt a szokást, hogy azonnal leírod a váratlan ötleteket, sugallatokat, amint azok a tudatalattidból bevillannak a tudatodba.

Albert Einstein bonyolult elméleteket dolgozott ki a világmindenségre vonatkozóan. Mégis a legegyszerűbb, de egyben a legfontosabb eszközöket használta: papírt és ceruzát. Leírta a kérdéseit és a válaszait. A lelki és szellemi képességeid jelentős mértékben megnövekednek, ha elsajátítod azt a szokást, hogy használd a papírt és ceruzát, hogy leírd magadnak kérdéseidet és válaszaidat, ötleteidet, elgondolásaidat.

Valószínűtlen, hogy Einstein és más tudósok eljuthattak volna a következtetéseikre, ha nem merítenek az őket megelőző matematikusok és tudósok írásban lejegyzett eredményeiből. Az is valószínűtlen, hogy Einstein nekilátott volna a feladatnak, ha nem ösztönözte volna őt az egyetemes törvények felfedezésének vágya, miután szokásává vált, hogy elmélkedjen és cselekedjen. Ismersz egyetlen olyan nagy gondolkodót is, egyetlen embert, aki kiemelkedő eredményeket ért el, és aki nem készített feljegyzéseket a gondolatairól, az ötleteiről, amikor azok eszébe jutottak?

Tanulj alkotó gondolkozást az alkotó gondolkodóktól! Alex F. Osborn könyvei, a *Your Creative Power* (Az alkotó erőd) és az *Applied Imagination* (Alkalmazott képzelet) százezreket és százezreket inspirált arra, hogy alkotó módon gondolkozzanak. Ami ugyanilyen fontos, ezek a könyvek pozitív, alkotó cselekvésre ösztönözték az embereket. A gondolkozás nem lehet alkotó, ha nem követi megfelelő cselekvés.

Osborn, oly sok alkotó gondolkodóhoz hasonlóan, kedvenc munkaeszközeként használta a noteszt és a ceruzát. Amikor egy gondolat eszébe jutott, leírta. Más nagy emberekhez hasonlóan, ő is időt szentelt a gondolkozásnak, a tervezésnek, a tanulmányoknak.

Alex Osborn nyilvánvaló igazságot fogalmazott meg, amikor ezt mondta: „Mindenkinek rendelkeznie kell alkotóképességgel, de a legtöbb ember nem tanulta meg, hogyan aknázza ki azt."

Osborn dolgozta ki az ún. „brainstorming" (ötletbörze) módszert, amelyet az *Applied Imagination* című, közérthető könyvében fejtett ki. A módszer könnyen alkalmazható az osztálytermekben, a gyárakban, a hivatalokban, az egyházközségekben, a klubokban és otthon is. A módszer lényege a következő. Két vagy több fő a kollektív képzelőerőt aknázza ki új ötletek kidolgozására. Amint a résztvevők tudatalattijából valami bevillan a tudatukba, azonnal leírják. Bármilyen abszurdnak tűnjék is valamilyen ötlet, tilos bírálni, ami le lett írva. Később aztán értékelik az ötleteket és megvizsgálják a használhatóságukat.

A philadelphiai *LaSalle College-n* külön tantárgyként oktatják az alkotó gondolkodást. Ez magába foglalja azokat a módszereket, amelyeket az ipari tevékenység és az üzleti élet különböző területein alkalmaznak az alkotó gondolkodók. Az alkotó gondolkodás volt az, amely lehetővé tette Dr. Gatesnek, hogy hozzájáruljon az emberi élet jobbításához. Dr. Gates kiemelkedő amerikai tanár, filozófus, pszichológus, tudós és felfedező volt. Élete során több száz szabadalma és felfedezése született a technika és a tudomány legkülönbözőbb területein.

Az alkotó gondolkodás sajátos módja: „ülés ötletekért". Dr. Gates élete a bizonyíték arra, hogy az általa kifejlesztett agy- és testfejlesztési módszer egészséges testet eredményez, és megnöveli az elme teljesítőképességét. Napoleon Hill elmondja, hogy Andrew Carnegie ajánlólevelével a kezében hogyan látogatta meg Dr. Gatest a Chevy Chase-i laboratóriumában. Amikor Napoleon Hill megérkezett, Dr. Gates titkárnője ezzel fogadta: „Sajnálom, de ... ebben az időben Dr. Gatest nem szabad zavarnunk."

„Mit gondol, mennyi idő múlva találkozhatom veled?" — kérdezte Hill.

„Nem tudom, de akár három óra is eltelhet" — válaszolta a hölgy.

„Elmondaná nekem, miért nem zavarhatja őt?"

A hölgy tétozva, majd ezt mondta: „*Ötletekért ül!*"

Napoleon Hill elmosolyodott. „Mit jelent az, hogy ötletekért ülni?"

A hölgy szintén mosolyogva ezt válaszolta: „Talán jobb lesz, ha ezt maga Dr. Gates mondja el önnek. Nem tudom, mennyi idő múlva fejezi be, de várja meg nyugodtan. Ha önnek megfelelőbb, hogy újból jöjjön, előjegyezhetek egy időpontot."

Mr. Hill úgy döntött, hogy vár. Helyes döntés volt. Amit megtudott, megérte, hogy megvárja. Így meséli el a dolgot

Napoleon Hill maga:

Amikor Dr. Gates végül bejött a szobába, és a titkárnője bemutatott minket egymásnak, viccelődve elmondtam neki, mit hallottam titkárnőjétől. Miután elolvasta Andrew Carnegie ajánlólevelét, udvariasan ezt mondta: „Akarja látni, hol ülök az ötletekért és hogyan jutok hozzájuk?”

Bevezetett egy kicsi, hangszigetelt szobába. A szoba bútorzata csupán egy asztalból és egy székből állt. Az asztalon egy írófüzettel, néhány ceruza és egy gomb volt, amivel a lámpát ki és be lehetett kapcsolni.

Beszélgetésünk során elmagyarázta, hogy amikor valamilyen problémájára képtelen megoldást találni, bemegy a szobába, bezárja az ajtót, leül, eloltja a lámpát, és mélyen összpontosít a megoldandó feladatra. A figyelem-összpontosítás sikerelvével alkalmazza, azt kérve tudatalattijától, hogy adjon választ a konkrét kérdésére. Előfordul, hogy nem jön ötlet. Más alkalommal azonnal bevillan több is. Néha viszont ez két óráig is eltart. Amint egy ötlet kezd a fejében kikristályosodni, felgyújtja a lámpát és írni kezd.

Dr. Elmer Gates több mint kétszáz felfedezést és találmányt tökéletesített, amelyet mások kezdtek el, de nem tudtak sikerrel végigvinni. Ő képes volt hozzáadni a

hiányzó részt — a valami többet. A módszere azt volt, hogy egy-egy szabadalom leírásának és a megfelelő rajzoknak a tanulmányozásával kezdte, megállapította a gyengéit, azt a többletet, ami hiányzott. A szabadalom leírását és a rajzot magával vitte a szobába. Miközben ötletekért ült, konkrét problémák megoldására összpontosította a figyelmét.

Amikor Napoleon Hill megkérdezte Dr. Gatestől, mi az *ötletekért való ülés* eredményességének a titka, a következő magyarázatot kapta: „Az ötletek lehetséges forrásai a következők:

1. Az a tudás, amely a tudatalattiban van elraktározva, és amely az egyén tapasztalatainak megfigyeléseinek és tanulásának eredményeként halmozódik fel.
2. Mások telepatikus úton közvetíthető tudása, amely ugyanilyen módon halmozódik fel.
3. A Végtelen Intelligencia hatalmas tárháza a világmindenségben, amely magába foglal minden tudást, minden ténnyel, és ami a tudatalattin keresztül érhető el.

Amikor ötletekért ülök, ráhangolhatom magam e három forrás valamelyikére. Lehet, hogy vannak más források is, de én nem ismerem őket." Dr. Elmer Gates talált időt arra, hogy koncentráljon és *gondolkozzék*, hogy megtalálja azt a *valami többet*. Mindig pontosan tudta, mit keres. És az ötleteket végigvitte pozitív cselekvéssel! A hetedik fejezetben azt a kérdést fogjuk tárgyalni, hogyan „tanulhatsz meg látni”, hogy könnyebb legyen keresned ezt a *valami többet*. Kutatásod végződhet eredménytelenül. De e kudarc során az eredeti céldhoz képest valami sokkal fontosabbat fedezhetsz fel. Tedd fel magadnak a kérdést: „Miért?” Légy figyelmes! Gondolkozz! Cselekedj!

A Bibliának, egy jó értelmező szótárnak és egy jó enciklopédiának ott kell lennie minden otthonban. Ezek segíthetnek a *valami több* utáni kutatásodban.

NEM KELL SZÉGYELLNED MAGAD, HA ÚGY VALLASZ KUDARCOT, MINT KOLUMBUSZ KRISTÓF!

Vedd elő az *Encyclopaedia Britannicát* és megtalálod benne Kolumbusz Kristóf izgalmas történetét. A Pádúai Egyetemen tanulmányozta az asztronómiát, a geometriát és a kozmográfiát. Képzetelet a legkülönbözőbb dolgok fűtötték — *Marco Polo utazásai*, geográfusok elméletei, tengeri utazók elbeszélései és hagyományai, nem-európai eredetű hajóépítési eljárások.

Lépésről lépésre, több éves elmélkedés eredményeként arra a következtetésre jutott, hogy a Föld gömbölyű.

Innen a deduktív gondolkodás segítségével arra a meggyőződésre jutott, hogy Ázsia úgy is elérhető, ha Spanyolországból *nyugat felé* indulunk, mint ahogyan Marco Polo úgy érte el Ázsiát, hogy *keletnek* hajózott. Égő vágyat fejlesztett ki magában, hogy feltételezését igazolja. Kutatta annak lehetőségét, hogyan szerezhetne hajót, pénzt, embereket az ismeretlen kutatásához, és megtalálja a *valami többet*.

Cselekedni kezdett! Figyelmét a célra szegezte. Az elkövetkező tíz év során többször is közel volt már ahhoz, hogy megkapja a szükséges támogatást. De a király fortélyos ... a gúnyolódás, a gyanakvás, a szervilis hivatalnokok ... azoknak a hitetlensége, akik akarták segíteni, de az utolsó pillanatban tanácsadóik kételkedését hallgatva visszaléptek ... mindez sorozatos vereségekre vezetett. *Ő azonban folytatta erőfeszítéseit.*

1492-ben végre megkapta a támogatást, amelyet oly sokáig keresett, és amelyért oly sokat imádkozott! Az év augusztusában, nyugatnak véve az irányt, elindult Indiába, Kinába és Japánba. A helyes úton volt és a helyes irányba ment.

A történet ismert. Miután elérte a Karib-szigeteket, arannyal, gyapottal, papagájjal, furcsa fegyverekkel, titokzatos növényekkel, ismeretlen madarakkal s vadakkal és néhány bennszülöttel tért vissza Spanyolországba. Azt hitte, elérte célját, és az India előtti szigeteken kötött ki. Azonban célkitűzésének megvalósításában sikertelen volt. Nem érte el Ázsiát. De anélkül, hogy akkor tudatában lett volna, Kolumbusz *valami sokkal többet* talált! Sokkal többet!

Kolumbusz Kristófhhoz hasonlóan veled is előfordulhat, hogy sikertelen leszel legfontosabb célod elérésében. Hozzá hasonlóan lehetsz sikertelen abban az erőfeszítésedben, hogy az ismeretlen birodalmában elérd távoli

célotat. De felfedezhetsz *valami többet* — valamit, ami egyenértékű Amerika kincseivel. Hasonlóan Kolumbuszhoz, ösztönzést és irányt adhatsz azoknak, akik követnek, és folytatják útjukat az ismeretlenben, amíg el nem érik azt a fontos célt, amit te gondoltál ki. Kolumbuszhoz hasonlóan neked is van időd és hatalmad, hogy gondolkozz. Hozzá hasonlóan te is törekedhetsz arra, hogy a pozitív lelki beállítottság segítségével elérd a legfontosabb célotat, és találj *valami többet is*.

Nem kell szégyenkezned, ha úgy leszel sikertelen, mint Kolumbusz Kristóf.

... És még valami több! Hogyan alkalmazhatod? Eljutva idáig már képes vagy arra, hogy a konkrét esetekből kihámozd az elveket vagy meglásd összefüggéseiket, hogy magadévá tedd és alkalmazd őket. Egyetértünk H. G. Rickover tengernaggyal abban, amit így fogalmazott meg:

Azok között a fiatal mérnökök között, akikkel beszélgetünk, kevés olyan van, akinek a mérnöki alapokat és elveket illetően alapos képzettsége van. Legtöbbször egy halom tényt ittak magukba . . . amelyeket sokkal könnyebb megtanulni, mint az elveket, de az elvek alkalmazása nélkül nem sok hasznukat veszik. *Ha az ember magáévá tett egy alapelvet, az egész lényének szerves részévé válik, és többé sosem felejt el.* Új problémákhoz is alkalmazható, és nem avul el, mint a változó társadalom tényei...

Sajátítsd el az elveket. Alkalmazd őket. Ha nem sikerül előbbre jutnod célotat megvalósításában, kutass a *valami több* után! Ez a valami több lehet ismert vagy ismeretlen. De rá fogsz találni, ha időt szentelsz a tanulásnak, a gondolkodásnak, a tervezésnek és annak, hogy megtaláld.

Ez a fejezet hiányos lenne, ha nem szólnánk a *kozmosz szokás-erőkről*. A *kozmosz szokás-erők alkalmazása* a 17 siker-elv egyike.

A kozmosz szokás-erőket könnyű megérteni. Ezt a nevet adtuk mindazoknak az egyetemes érvényű elveknek vagy természettörvényeknek, ismerteknek és ismeretleneknek, amelyek *hatnak, megnyilatkoznak*.

A kozmosz szokás-erőket egyszerűen egyetemes érvényű törvények *megnyilatkozásaként határozhatjuk meg*, akár ismertek számodra ezek a törvények, akár nem.

Egy példa, amit nagyon könnyű megérteni: amikor egy test leesik a földre, ez a gravitáció törvényének az érvényesülése. Ezért aztán ha azt akarod, hogy egy bizonyos test egy adott magasságból leessék, kozmosz szokás-erőt használj fel. E a konkrét esetben ez a gravitáció törvénye.

A *gravitáció vagy más hasonló törvény önmagában nem erő*. Viszont ha megfelelően *alkalmazod* az elvet, akkor az erőt az egyetemes törvénynek megfelelően használtad ki.

Ennek megfelelően az atomhasadás, minden felfedezés, minden vegyi képlet, minden pszichikai jelenség — legyen az fizikai, lelki vagy szellemi természetű — természetes törvények érvényesülésének eredménye. Minden okozat valamilyen okból következik. És ez az eredmény a kozmosz szokás-erők érvényesülésének megnyilatkozása.

Ismét csak: *az ember nem más, mint elme — testtel*. És gondolkodó lény. A gondolkodás segítségével tanulja meg, hogyan használhatja fel a kozmosz szokás-erőket. A gondolkozása az, amely megvalósíthatja, amit gondol. Ezt a koncepciót nem nehéz megérteni egy példán. 1905-ben Albert Einstein megajándékozta a világot híres képletével, amelynek megfelelően $E = mc^2$. Ez a képlet megmagyarázza az energia és az anyag közötti kapcsolatot. Amikor az anyag eléri a fény sebességét, energiának nevezzük, és amikor a sebesség nullára csökken, anyag marad. A képletben az E — az energia, M — az anyag tömege, c — a fény sebessége.

Látjuk tehát, hogy Einstein képlete a kozmosz szokás-erők egyik törvényének szimbóluma. Ennek a törvénynek a megértése és alkalmazása lehetővé tette az ember számára, hogy anyagot energiává és energiát anyaggá változtasson, és az atomenergiát konstruktív célokra alkalmazza: elektromos erőműveket, hajókat működtessen atomenergiával.

... És még valami több. Mivel most már tudjuk, hogy az anyag és az energia ugyanaz, a világmindenségben minden mindennel összefügg.

Nos, „problémád van? Nagyon jó!” A következő fejezetben megtalálhatod, hogy az itt tanultakat hogyan alkalmazhatod a saját életedre. Így képes leszel megoldani azokat a problémákat, amelyek a változás egyetemes törvényéből fakadnak, amely — a többi természettörvényhez hasonlóan — a kozmosz szokás-erők megnyilatkozása.

4. sz. Kalauz IRÁNYMUTATÓ GONDOLATOK

1. ... És van még valami több. Mit mond számodra e fejezetben kifejtett fontos elv, és hogyan alkalmazhatod a tevékenységben?
2. Ha erőfeszítéseid nem hozták meg a sikert, lehet, hogy ez azért van, mert hiányzik az a *valami több* — egy hiányzó komponens a siker nyerő kombinációhoz?
3. Az egész a részek összege, és mindig nagyobb, mint a részek. Vannak olyan hiányzó részek, amelyek akadályoznak a sikerben?
4. A siker és a kudarc közötti piciny különbség gyakran *valami több*. Hip! Hip! Hurrá! Egy mozgatható

- szárnytoldalék. Egy negyed fordulattal elfordított csavar.
- Partneri kapcsolatban vagy a Rangidős Csendestársaddal?
 - Használd a legegyszerűbb, de legfontosabb eszközöket — a papírt és a ceruzát —, hogy azonnal leírd a villanásszerűen megjelenő ötleteket, sugallatokat.
 - Miben különbözik az „ötletbörze” módszere az „ötletért való ülés” módszerétől? Miben rejlik ezek értéke?
 - Alkalmazd az *összpontosított figyelem* siker-elvét.
 - Ne félj attól, hogy úgy leszel sikertelen, mint Kolumbusz Kristóf.
 - Kialakítottad magadban azt a szokást, hogy elveket tanulj, vagy csupán tények sokaságát szívod magadba?
 - Megértetted és képes vagy alkalmazni tevékenységében a H. G. Rickover tengernagy által megfogalmazott igazságot?

Azok között a fiatal mérnökök között, akikkel beszélgetünk, kevés az olyan, akinek a mérnöki alapokat és elveket illetően alapos képzettsége van. Legtöbbször egy halom tényt ittak magukba ..., amelyeket sokkal könnyebb megtanulni, mint az elveket, de az elvek nélkül nem sok hasznukat vesznek. Ha az ember magáévá tett egy alapelvet, az egész lényének szerves részévé válik, és többé sosem felejt el. Új problémákhoz is alkalmazható, s nem avul el, mint a változó társadalom tényei. . .

NE SZÉGYELLD, HA ÚGY LESZEL SIKERTELEN, MINT KOLUMBUSZ KRISTÓF

II. RÉSZ

ÖT LELKI BOMBA A SIKER OSTROMÁHOZ

6. Problémád van? Nagyon jó!

Tehát problémád van? Nagyon jó! Miért? Azért, mert egy-egy probléma legyőzése a sikerhez vezető lépcső egy-egy foka. Minden győzelemmel gazdagabb leszel tapasztalatokban, bölcsességben, tudásban. Jobbá és sikeresebbé válsz minden alkalommal, amikor a PLB segítségével megoldasz egy problémát.

Állj meg és gondolkodj el egy pillanatra. Emlékszel egyetlen olyan komolyabb teljesítményedre is, vagy bárki komolyabb teljesítményére a történelemben, amely ne egy probléma megoldásának eredménye lett volna? Mindenkinnek vannak problémái. Ez azért van, mert a világmindenségben minden állandóan változik. A változás — a természet örök törvénye. Nagyon fontos tehát, hogy megértsd: azt, hogy sikeres vagy sikertelen leszel-e a változások kezelésében, a lelki beállítottságod határozza meg.

Te is képes vagy arra, hogy irányítsd a gondolataidat, uralkodj az érzelmeiden, és így szabályozd a beállítottságodat. Magad döntheted el, hogy pozitív leszel, vagy negatív. Magad döntesz arról, ki akarod-e használni és harmonikusan együtt akarsz-e működni a benned és a környezetemben lejátszódó változásokkal, hatással akarsz-e lenni rájuk. Lehetőséged van rá, hogy magad irányítsd a sorsodat. Ha a változás kihívásait a PLB-vel fogadod, minden problémádat, amellyel találkozol, intelligensen meg tudod oldani.

Hogyan oldhatod meg problémáidat a **PLB** segítségével? Ha ismered a pozitív lelki beállítottság első fő elemét, hogy az Isten jó, és hiszel ebben, a problémák megoldásában hatékonyan tudod alkalmazni az alábbi receptet: Amikor problémád van, tűnjék bármilyen nehéznek, tedd a következőket:

- Kérj isteni útmutatást. Kérj segítséget, hogy megtaláld a helyes megoldást!
- Fordíts időt a gondolkozásra, a megoldás keresésére! Emlékezz arra, hogy minden szerencsétlenség magában rejt egy vele egyenértékű vagy annál nagyobb előny csíráját, ha valaki PLB-vel közelít a nehézségekhez!
- Fogalmazd meg világosan a problémát. Elemezd és pontosan határozd meg!
- Mondd magadnak lelkesen: „Ez így jó!”
- Tégy fel magadnak néhány konkrét kérdést! Ilyeneket:
 - Mi a jó ebben a problémában?
 - Hogyan változtathatom ezt a bajt egyenértékű vagy nagyobb előny csírájává; vagy hogyan változtathatom ezt a hátrányt nagyobb előnnyé?
- Keresd tovább a megoldást, amíg legalább egyet nem találsz, amely *működik* a gyakorlatban.

Általánosságokban szólva a problémáid háromfélék lehetnek: személyes problémák — érzelmi, pénzügyi, lelki, erkölcsi, testi problémák; családi problémák; végül szakmai és üzleti problémák. Mivel személyes problémáink

állnak hozzánk mindig a legközelebb, elmeséljük egy ember történetét, aki a legsúlyosabb problémákkal találkozott, amivel ember csak találkozhat. Olvasva a történetet, kövesd figyelemmel, hogyan alkalmazta a PLB-t gondjainak megoldására, mígnem végül győzedelmeskedett.

Aki a változás kihívásával a leavenworthi börtönben nézett szembe. Szegénységben nőtt fel. Általános iskolásként újságot árult, cipőt tisztított, hogy segítsen édesanyjának a család eltartásában. Később a nyári hónapokban kabinos fiúként dolgozott egy teherhajón. Amikor tizenhétévesen befejezte középiskoláit, elhagyta otthonát. Egyike lett azoknak a csavargóknak, akik járták az Egyesült Államok útjait, potyáztak a vasutakon és bekóborolták az egész országot.

A társai keménykötésű fickók voltak. Szerencsejátékokat űzött, barátkozott csőceselékkel. Szerencselovagok, hontalanok, csempészek, marhatolvajok és hasonlók voltak a társai. Mexikóban csatlakozott Pancho Villa seregéhez. „Nem korcsolyázhatasz túl közel a törvénytelen dolgokhoz úgy, hogy ne tudnál róluk, még ha nincs is hozzájuk semmi közöd — mondta Charlie Ward. — Ott követtem el a hibát, hogy rossz társakat választottam. A legnagyobb bűnöm az volt, hogy rossz emberekkel szövetkeztem.”

Időről-időre nagy összegeket nyert szerencsejátékon, aztán mind elvesztette. Végül kábítószer-csempészésért letartóztatták. Bíróság elé állították és elítélték. De Charlie Ward élete végéig hangoztatta, hogy ártatlanul ítélték el.

Charlie Ward harmincnégy éves volt, amikor belépett a leavenworthi börtön ajtaján. Előtte sosem volt még börtönben. El volt keseredve. Megesküdött, nincs olyan börtön, amely elég erős ahhoz, hogy képes legyen őt a falai között tartani. Kutatott a szökés lehetőségei után.

Aztán történt valami! Charlie úgy döntött, megváltoztatja a beállítottságát: negatívról pozitívrá. A PLB-vel fogadta a *változás* kihívását. Valami legbelül azt súgta neki, *hagyja abba a gyűlölködést*, és legyen a börtön legpéldamutatóbb elítélte. Ettől a pillanattól kezdve életének menete előnyös irányba kezdett változni. Egyszerűen csak azzal, hogy a *negatív gondolkodásról a pozitív gondolkodásra váltott át*, Charlie Ward kezdte átalakítani önmagát.

Megváltoztatta törekvésének, harcos szellemének irányát. Megbocsátott magában a szövetségi nyomozónak, aki elfogta. Felhagyott azzal, hogy gyűlölje a bírót, aki elítélte.

Alaposan szemügyre vette a régi Charlie Wardot. Elhatározta, hogy a jövőben még a rossz látszatát is elkerüli. Körülnézett, hogyan tehetné minél kellemesebbé börtönnapjait.

Először néhány kérdést tett fel magának. És felnőtt életében először talált választ ezekre könyvekben. Különösen a *Bibliában*. A cellájában kezdte olvasni a *Bibliát*. Olvasa és újra olvasta. Attól kezdve, egészen hetvenhárom éves korában bekövetkezett haláláig, minden nap olvasta a *Bibliát*, hogy napi problémáinak megoldásához útmutatást, inspirációt és segítséget merítsen belőle.

Megváltozott beállítottságának és viselkedésének következményeként kezdtek róla előnyös véleményt kialakítani a börtön vezetői. Egyik nap rabtárs-hivatalnok elmondta neki, hogy egy megbízható ember, aki a börtön erőművében dolgozik, három hónap múlva szabadul. Charlie keveset tudott az elektromosságról, de a börtön könyvtárában voltak könyvek a villamosságtanról. Így hát tanulmányozni kezdte őket. Megtanult mindent, amit meg lehetett belőlük tanulni.

Három hónap elteltével Charlie kész volt. Jelentkezett a munkára. Volt valami a hangjában és a modorában, ami kedvező benyomást tett az igazgatóhelyettesre. Ez a *valami* Charlie Ward pozitív lelki beállítottságának komolysága és őszintesége volt. Megkapta a munkát! •

Mivel PLB-vel folytatta a tanulást és a munkát, Charlie Ward az erőmű főellenőre lett, százötven beosztottal. Mindegyiküket próbálta lelkesíteni, ösztönözni.

Amikor Herbert Hughes Bigelowt, a *Brown & Bigelow* cég elnökét adócsalásért elítélték és a leavenworthi börtönbe zárták, Charlie Ward összebarátkozott vele. Mindent megtett, hogy arra ösztönözze Bigelowt, alkalmazkodjék a környezetéhez. Mr. Bigelow nagyra értékelte Charlie barátságát, és amikor büntetési ideje a végéhez közeledett, ezt mondta neki: „Jó volt hozzám. Ha kiszabadul, jöjjön St. Paulba, és munkát fog kapni.”

Öt hét múlva Charlie szabadult és St. Paulba ment. Mr. Bigelow ígéretéhez híven munkát adott neki.

Munkásként heti 25 dollárt keresett. Mivel Charlie PLB-vel dolgozott, két hónapon belül művezető lett. Egy év múlva főművezető. Végül Charlie elnökhelyettes és főigazgató lett. Amikor Mr. Bigelow meghalt, Charlie lett a *Brown & Bigelow* cég elnöke, és az maradt sok évvel később bekövetkezett haláláig. Charlie irányítása alatt a forgalom évi három millióról több, mint évi ötven millióra emelkedett. A *Brown & Bigelow* egyike lett a legnagyobb cégeknek az adott területen.

Ward pozitív lelki beállítottságának, és annak a vágyának köszönhetően, hogy segítsen a nála kevésbé szerencséseken, megelpte lelki békéjét, boldogságát, a szeretetet, a jó életet. Elnöki döntéssel, példamutató életének elismeréseként, visszakapta állampolgári jogait. Akik ismerték őt, a legnagyobb tisztelettel viseltettek irányában, és maguk is úgy érezték, segíteniük kell másokat.

Talán a legkülönösebb és legdicséretesebb érdeme az volt, hogy ötszáznál több olyan nőt és férfit foglalkoztatott, akik a börtönből szabadultak. Szigorú, de megértő irányítása mellett folytatták rehabilitációjukat. Sosem felejtette el, hogy valamikor maga is elítélt volt. Egy emblémát hordott a karkötőjén, rajta szimbólumként a

börtönben viselt száma.

Charlie Wardot börtönbüntetésre ítélték. Ez jó volt! Miért? Ki tudja, mivé lehetett volna Charlie Ward, ha továbbra is a régi irányban halad? De a börtönben szembe kellett néznie a változás kihívásával. Ott megtanulta, hogyan használható a **PLB** személyes problémáinak megoldására. Jobbá tette a világát.

Szerencsére nem mindenkinek kell szembenéznie olyan súlyos problémákkal, mint Charlie Wardnak. De azon túl, hogy a negatívról pozitívrá változtatta a beállítottságát, egy másik tanulsága is van Charlie történetének.

Emlékezhetsz rá, hogy Charlie ezt mondta: „A legnagyobb tévedésem az volt, hogy rossz emberekkel szövetkeztem.” A negatív beállítottság igen gyakran ragályos, és a rossz szokások ragályosak. Helyes ezért, ha szemügyre veszed azokat, akikkel kapcsolatot tartasz, és igyekszel minél érdemesebbeket választani. A gyermekednek azzal teszed a legnagyobb szolgálatot, ha serkented, ösztönözze önmagát arra, hogy a legjobb barátokat és társakat válassza. Emlékezz e sorokra:

A bűn egy szörnyeteg, olyan rettenetes arccal,

Hogy gyűlölni kell, de nem szabad látni,

Mert ha túl gyakran látjuk, ismerős lesz az arca,

Először elviseljük, aztán megsajnáljuk, aztán megöleljük.

Egy másik erő, amellyel minden embernek meg kell küzdenie — a szex. Ha a szexuális érzéshez az egyén nem PLB-vel közelít, fizikai, erkölcsi és lelki rombolás lehet az eredménye. A szex az egyik legnagyobb kihívás, amely változást igényel az embertől. Mindenkinek lehetősége van magának eldönteni, hogy a szex hatalmas erejét jó vagy rossz irányban használja-e fel. Ezzel a kérdéssel mindenkinek szembe kell néznie az életében.

Rajtad múlik, hogy a szexet erénnyé vagy bűnné változtatod. Az egyik legnagyobb isteni ajándék az embernek az a képessége, hogy nemzéssel egy másik emberi lényt alkosson. A szex a faj fenntartásának eszköze. A szex — erő. Más erőhöz hasonlóan felhasználható jóra és rosszra is.

A szex olyan testi funkció, amely a tudat és a tudatalatti irányítása alatt áll. E tulajdonságot az egyén öröklí. A szex szervei Isten alkotásai, és mint minden ilyen, jók. A *lelki beállítottság* az a csekély különbség, ami a szex erejét erénnyé vagy pedig bűnné változtatja.

Az ember lényegéhez tartozó szexuális érzés a tudatalatti leghatalmasabb erőinek része. Ösztönző hatása már jóval a kamaszkor előtt is megfigyelhető. Ez az erő minden más érzellemmel ötvöződik, és megsokszorozza azok hajtóerejét.

Amikor összeütközésbe kerül a tudatos akarattal, általában a képzelet ereje győz, amely befolyással van a szexuális érzelmre. Ez csak úgy kerülhető el, ha a tudatos gondolkodás erői képesek befolyásolni, irányítani a tudatalatti erőket, harmonikusan együttműködni velük. Rendelkezel azzal a hatalommal, hogy válassz. Válassz bölcsen — PLB-vel. Változtasd a szexet erénnyé! Ez lehetővé teszi, hogy megoldd az egyik legnagyobb problémádat, amellyel személyes életedben találkozhatasz. És mind fizikailag, mind lelkileg, mind pedig erkölcsileg jobban fogod magad érezni.

Mi a hét erény? Az *erény* — erkölcsös cselekvés vagy tett, erkölcsi kiválóság; becsületesség; bátorság; erkölcsösség. A hét erény a következő: *okosság, állhatalosság, mértékletesség, igazságosság, hit, remény, emberszeretet.*

1. *Okosság, körültekintés* — az a képesség, hogy az egyén az értelmével fegyelmezze és irányítsa magát.
2. *Állhatalosság* — lelkierő, amely képessé teszi az egyént, hogy bátran elviselje a fájdalmakat, a nehézségeket, a veszélyt. Az egyén birtokában van annak az erélynek, ami szükséges, hogy szembenézzen azzal, ami taszítja és ijeszti őt, vagy elviselje azokat a megpróbáltatásokat, amelyek egy vállalt feladat végrehajtásából fakadnak. A hasonló jelentésű szavak: határozott, szilárd jellemű, gerinces, merész
3. *Mértékletesség* — szokásszerű önmérséklet a különböző vágyak és szenvedélyek kielégítésében.
4. *Igazságosság* — az igazságnak megfelelő cselekvés elve vagy eszménye; ennek az elvnek vagy eszménynek való megfelelés, integritás (hűség saját meggyőződésünkhöz).
5. *Hit* — bizalom Istenben.
6. *Remény* — bizalom abban, hogy megkapjuk, amire vágyunk, hit abban, hogy vágyunk tárgya elérhető.
7. *Emberszeretet* — minden ember szeretete, mert mindnyájan Isten gyermekei Hangsúlyozza a jóakaratot mások segítségében, messzemenő megértésében, és a jóindulatú türelmet.

Hogyan változtathatod át a szex erejét jóvá és gyönyörűvé? A kérdésre kristálytisztá választ kaphatsz e könyv olvasásával és tanulmányozásával. Eredményeket akkor érhetsz el, ha az elveket saját életedre vonatkoztatod, és magadévá teszed őket.

De önmagára vonatkozóan mindenkinek magának kell megszereznie a tudást. Az alábbi gondolatok segíthetnek a válasz keresésében, miközben olvasod a könyvet:

1. Gondolataidat irányítsd azokra a dolgokra, amelyeket akarsz és tartsd távol azoktól a dolgoktól, amelyeket nem akarsz Ez azt jelenti, hogy figyelmedet azokra a dolgokra összpontosítod, amelyekre most, a nem távoli jövőben és a távoli jövőben vágysz A szex ösztöne türelmes lesz a tudatalattidban, ha reménykedik abban, hogy teljesíti küldetését. Azoknak, akik őszintén szeretik egymást és azt tervezik, hogy összeházasodnak, nem lesz szexuális problémájuk, ami különben lehetne
2. Ha többen házasodnának fiatalabb korban, kevesebb szexuális probléma lenne Az élet fajfenntartással kapcsolatos célja a házasságban valósul meg De a szeretet vigyen a házasságba, ne a szexuális ösztön
3. Folytass kiegyensúlyozott, tisztességes életet
4. Dolgozz hosszú órákat azon a munkán, amit szeretsz csinálni Ez elfoglal, leköti a gondolataidat és lecsapolja a fölös energiádat
5. Fejlessz ki magadban egy Nagyszerű Szenvedélyt Tanulmányozd alaposan mindazt, ami a negyedik fejezetben van
6. Vonatkoztasd az életedre és tedd magadévá mindazt, ami a második fejezetben (címe: „Képes vagy megváltoztatni a világot!"), és ami a hetedik fejezetben olvasható (címe: „Tanulj meg látni!")
7. Válassz olyan környezetet, amely a célod eléréséhez szükséges legjobb tulajdonságokat fejleszti benned.
8. Válaszd ki azokat az *önserkentőket* az önszuggesztióhoz, amelyekben hiszel, hogy segítenek neked! Memorizáld őket! Építsd be őket szervesen a lényedbe, így amikor szükség lesz rájuk, autoszuggesztióként a tudatalattidból bevillannak a tudatos elmédbe.

A személyes életnek nem minden problémája ilyen mély és átható Igen gyakran a megoldáshoz elég egy kis gondolkodás, alkalmazkodókészség, és megegyeszer szemügyre venni, mi okozza a problémát Gyakran egyetlen ötlet, amit cselekvés követ, elég ahhoz, hogy a kudarcot sikerré változtassa

Egyetlen ötlet, amit cselekvés követ, elég a sikeredhez ott, ahol mások sikertelenek. 1939-ben Chicago North Michigan sugárútján, amelyet Nagyszerű Mérföldként is emlegetnek, kezdtek kiürülni az irodaházak, mert egyre kevesebb bérlőt lehetett találni Akinek az épületét félig kibérelték, már szerencsésnek számított. Rossz év járt a businessre, és az NLB sötét felhőként árnyékolta be a chicagói ingatlanpiacot. Gyakran lehetett olyan véleményeket hallani, hogy „nem érdemes hirdetni, sehol sincs pénz a bérleti díjra" Vagy. „Mit tehetnénk? Nem győzheted le az elkerülhetlent!" Egy napon aztán ezen a sötét képen megjelent egy PLB-s irodaház menedzser Volt egy ötlete És cselekedni kezdett!

Ezt az embert a Northwestern Mutual Life Insurance Company alkalmazta, hogy menedzselje a North Michigan sugárúton lévő egyik nagy irodaházuk hasznosítását. Amikor munkába állt, az irodaház csak 10 százalékban volt kibérelve Egy éven belül 100 %-ig ki volt adva, és egy hosszú várólista volt. Mi volt ennek a titka? Az új menedzser nem szerencsétlenségként tekintett arra, hogy nincs igény irodahelyiségekre, hanem egyfajta kihívásként. Íme mit tett, ahogyan egy interjúban elmondta

Pontosan tudtam, mit akarok Azt akartam, hogy az ingatlan 100 százalékosan ki legyen adva, válogatott, tekintélyes bérlőknek Tudtam, hogy az adott feltételek mellett több évig sem lehet találni bérlőket, és az irodák üresen fognak állni. Ezért arra a következtetésre jutottam, hogy mindent nyerhetünk és semmit sem veszíthetünk, ha az alábbiakat csináljuk

1. Kívánatos, ígéretes bérlőket fogok keresni, akiket magam választok ki
2. Ösztönözni fogom minden potenciális bérlő képzelőerejét Chicago üzleti negyedének legszebb irodáit fogom nekik felajánlani
3. Mindezt olyan bérleti díjért, ami nem magasabb a jelenleginél
4. Átvesszem a felelősséget a mostani bérlményükért, ha ugyanazt a havi díjat fizetik nekünk egyéves szerződés keretében
5. Mindehhez megújítom a belső dekorációt, ami semmibe se fog kerülni a bérlőnek Tehetséges belsőépítészeket fogok alkalmazni, akik az új bérlők ízlésének megfelelően áttervezik az irodákat

A következőképpen okoskodtam:

1. Ha egy irodát nem sikerül kiadni az elkövetkező néhány évben, semmilyen jövedelmünk sem lesz utána. Tehát semmilyen veszteség sem ér bennünket, ha az ismertetett módon járunk el. Lehet, hogy az év végén semmi nyereségünk sem lesz, de ez nem lesz rosszabb, mint ha semmit sem csinálnánk. És jobban fogunk járni, mert elégedett bérlőink lesznek, akik később majd ragaszkodni fognak hozzánk.
2. Továbbá: elfogadott szokás, hogy irodákra csak éves szerződéseket kötnek. Általában csak néhány hónap az, amíg az új bérlőim régi bérleti szerződése lejárnak. Ezért átvenni ezeknek az intézését nem túlságosan nagy kockázat.
3. Ha egy bérlő az év leteltével elmegy, egy teljesen kitöltött épületben lévő irodához viszonylag könnyű új bérlőt találni. Az irodák belső átalakítása nem jelent kiadást, mert ez növeli az épület értékét.

Az eredmény csodálatos volt. Minden újabb iroda, amelyet átalakítottak, szebb lett, mint az előző. A bérlők olyan lelkesek voltak, hogy többen hozzájárultak az átalakítás költségeihez. Egy esetben például egy bérlő 22 000 dollárt adott rá.

Így aztán az irodaház, amely induláskor tíz százalékban volt kihasználva, év végére száz százalékosan ki lett adva. A bérleti idő lejártával egyetlen bérlő sem akart távozni. Elégedettek voltak új, ultramodern irodáikkal. Mi pedig elnyertük a tartós jóindulatukat, mert az egyéves szerződés lejártával nem emeltük a bérleti díjakat.

Érdemes újból átgondolni ezt a történetet. Itt volt egy ember, akinek szembe kellett néznie egy komoly problémával. Ott volt neki egy óriási irodaház, amelyben minden tíz irodából csak egyet béreltek. És mégis, egy év leforgása alatt minden irodát bérbeadott. Közben pedig a Nagyszerű Sugárúton jobbra és balra kihasználatlan, gyakorlatilag üres irodaházak.

A különbség természetesen abban a lelki beállítottságban volt, amely az egyes irodaházak menedzsereit jellemezte. Az egyik azt mondta: „Itt van ez a probléma! Szörnyű!” A másik azt mondta: „Van egy problémám. *Ez nagyon jó!*”

Az, aki úgy néz a problémáira, hogy azok *áruhába öltözött lehetőségek*, és figyelmesen tanulmányozza őket, hogy meglássa bennük a pozitív elemeket — olyan valaki, aki a tökéletesen megértette, mi is a PLB. Az, aki kifejleszt egy ötletet, és azt következetes cselekvéssel megvalósítja, a kudarcot sikerré változtatja.

A séma időről időre ismétlődik: a problémák és a nehézségek a legjobb dolgok, amik történhetnek velünk — *feltéve*, hogy előnyökké változtatjuk őket.

Az a probléma, amivel az irodaház menedzserének szembe kellett néznie, a gazdasági válság idején merült fel. 1939-ben, amikor a problémát megoldotta, még meglehetősen nehezen mentek a dolgok. De korábban még sokkal nehezebb volt a helyzet. Nos, az ország és a világ gazdasági problémái — válságok következményei. A válságok a gazdasági élet ciklikus jellegéből fakadnak. De attól még nem kell ölbetett kézzel ülni. Ez nem azt jelenti, hogy az embernek hagynia kell magát, hogy az ciklusok kényükre-kedvükre, ide-oda dobálják. A válságokkal intelligensen szembe lehet nézni, és kezelni lehet őket. Ha ezt teszed, gyakran vagyonokra tehetsz szert.

Tégy szert vagyonra vagy érd el célodat a ciklusok természetének megértésével! Sok évvel ezelőtt Paul Raymond, az *American National Bank & Trust Company of Chicago* kölcsönökért felelős elnökhelyettese különös módon bővítette az ügyfeleinek nyújtott szolgáltatásokat. Elküldte nekik Dewey és Dakin könyvét, amelynek címe: *Cycles* (Ciklusok). Ezt követően az üzletfelei közül sokan vagyonokat hoztak létre. Megtanulták és megértették a gazdasági ciklusok természetét és a trendeket. Közülük kerülnek ki majd azok, akik nem fogják elveszíteni a vagyonukat, bárhogy is változzanak a ciklusok és a gazdasági trendek. Edward R. Dewey, aki éveken át a *Study of Cycles Foundation* (Ciklusok tanulmányozására létrehozott alapítvány) igazgatója volt, rámutat, hogy minden élő szervezet, legyen az ember, üzleti vállalkozás vagy nemzet, addig fejlődik, amíg el nem éri az érettséget, majd hanyatlani kezd és elpusztul. De ami legalább ennyire fontos, hogy rámutat egy megoldásra, ami az egyén számára lehetővé teszi, hogy ciklustól és trendtől függetlenül tegyen valamit a saját érdekében. Sikeresen nézhetsz szembe a változás igényéből fakadó kihívással. Ami a te érdekeidet illeti, megváltoztathatod a változás trendjét, függetlenül az általános trendtől: új ötletekkel, új gondolatokkal, új cselekvési módokkal.

Előre látta a leszálló ágat és felkészült az emelkedésre. Mielőtt az újságokban olvasni lehetett volna az 1957 második felében kezdődő recesszióról, a bank egyik ügyfele munkának látott. Energikusan, pozitív lelki beállítottsággal kereste az üzleti lehetőségeket. 1958-ban a cég prémiumnövekedése 30 százalékos lett, szemben az előző év 25 százalékaival. Az ipar egésze azonban lemenő ágban volt.

Néha a problémát okozó ciklus nem terjed ki egy egész iparágra vagy egész országra. Lehet egyetlen vállalkozásban jelentkező ciklus is. Az ilyen problémára szintén fel kell készülni, és megoldást kell rá találni. Ezt tanúsítja sok amerikai vállalkozás, amelyek állandóan fejlődnek, noha a dolgok normális menete az lenne, hogy elérik az érettséget, hanyatlani kezdenek és meghalnak. Az *E. I. du Pont de Nemours & Co., Inc.* kiemelkedő példa erre.

Új ötletekkel, új aktivitással fogadták a kihívást. Az *E. I. du Pont de Nemours & Co., Inc.* folytonosan növekedik. De mi a sikere titka? Miért nem követi a növekedés, érettség, hanyatlás és pusztulás természetes ciklusát?

A *du Pont* a változásból fakadó kihívásra új ötletekkel, új aktivitással válaszolt. A vezetői PLB-vel fogadták ezt a problémát és azzal az elhatározással, hogy megoldják. Kiterjedt kutatásokat folytatnak, és ezek eredménye egy sor új felfedezés. Új termékeket fejlesztenek ki, és korszerűsítik a régieket. Rendszeresen felfrissítik a vállalat vezetését, tanulmányozzák és javítják a marketing-módszereiket. Tanulj a sikereikből!

Akár egy kisvállalkozás tulajdonosaként, akár mint egyén, tanulhatsz és kísérletezhetsz. Megértheted és magadévá teheted azokat az elveket, amelyeket az ilyen nagy vállalatok alkalmaznak. Te is fejlődhetsz az új ötletek, új gondolatok, új aktivitás bázisán. A leszálló trendet emelkedő trenddév változtathatod. Lehetsz más, mint a többi! Amikor mások a lemenő áramlásban vannak, te lehetsz a felmenő áramban!

Ebben a könyvben sok-sok olyan történettel fogsz találkozni, amelyek mutatják, hogy „ha problémád van, az jó!” Jó, ha *megtanulod látni*, hogyan változtatható a nehézség vele egyenértékű vagy nála nagyobb előnnyé. Lehet, hogy még nem ismerted fel az elvet. A következő fejezet, amelynek címe: „Tanulj meg látni!”, segíthet ebben.

4. sz. Kalauz IRÁNYMUTATÓ GONDOLATOK

1. Tehát problémád van? Ez jó! Miért? Azért, mert minden alkalommal, amikor találkozol egy problémával, és a PLB segítségével megbirkózol vele, jobb, tapasztaltabb és sikeresebb emberré válsz.
2. Mindenkinek vannak problémái. Akikre a PLB jellemző, azok a nehézséget képesek vele egyenértékű vagy nagyobb előny csírájává változtatni.
3. Azt, hogy sikeres vagy sikertelen leszel a változások kihívásából fakadó problémák megoldásában, saját lelki beállítottságod határozza meg.
4. Képes leszel irányítani a gondolataidat, uralkodni az érzelmeiden és kézbe venni a sorsodat, ha felismered, magadévá teszed és alkalmazod azokat az elveket, amelyek e könyvben találhatóak.
5. *Az Isten mindig jó.*
6. Amikor problémád van: (a) Kérj isteni útmutatást; (b) gondolkozz; (c) állapítsd meg a problémát; (d) elemezd; (e) tedd magadévá a PLB-magatartást: „Ez jó!"; (f) aztán változtasd a nehézséget nagyobb előnyök csírájává.
7. Charlie Ward kiemelkedő példa arra az emberre, aki sikeresen nézett szembe a változás igényéből fakadó kihívásokkal. Készülj fel a változás igényéből fakadó kihívások fogadására, kifejlesztve magadban a PLB-t.
8. A szex a legnagyobb kihívás, ami a változás igényéből fakadhat. Változtasd át a szexuális érzéseket erényekké.
9. A hét erény: az okosság, az állhatatosság, a mértékletesség, az igazságosság, a hit, a remény és az emberszeretet. Ez a könyv megmutatja, hogyan vonatkozathatod magadra, hogyan teheted magadévá ezeket a tulajdonságokat.
10. Egyetlen jó gondolat, amelyet cselekvés követ, a kudarcot sikerré változtathatja.

PROBLÉMÁD VAN? EZ JÓ! MERT EZ EGY
NAGYOBB ELŐNY CSÍRÁJA AZOK SZÁMÁRA, AKIK
BIRTOKÁBAN VANNAK A PLB-NEK

7. Tanulj meg látni!

George W. Campbell vak volt, amikor megszületett.

„Bilaterális congenital cataracts” — így nevezte az orvos.

George apja ránézett az orvosra, és nem akarta elhinni: „Semmit sem lehet tenni? Nem segíthet valamilyen operáció?”

„Nem — mondta az orvos. — Ma még nincs olyan módszer, amivel gyógyítani lehet.”

George Campbell nem látott, de szüleinek szeretete és hite gazdaggá tette az életét. Kisgyermekként nem volt tudomása arról, hogy bármi is létezik, amit hiányolhatna.

Aztán egyszer, amikor George hatéves lett, történt valami, amit nem volt képes megérteni. Egyik délután egy másik gyerekkel játszott. A társa, elfeledkezve arról, hogy George vak, odadobta neki a labdát, közben felkiáltott: „Figyelj oda, mert megüt!”

A labda megütötte George-ot, és ettől kezdve többé semmi sem volt életében a régi. George nem sebesült meg, de nagy zavarban volt. Később megkérdezte az édesanyját: „Hogyan tudhatta Bill, mi fog velem történni, amikor én nem tudtam?”

Édesanyja sóhajtott, mivel elérkezett az a pillanat, amitől rettegett. Most már meg kellett hallani a fiának, először az életében: „Kisfiam, vak vagy.” És íme, hogyan tette ezt az édesanya:

„Ülj le George — mondta gyengéden, megfogva a kisfiú kezét. — Lehet, hogy nem tudom elmondani neked, te pedig lehet, hogy nem tudod megérteni, de hadd próbáljam valahogy megmagyarázni.” Együttérzően megfogta a fiúcska egyik kezét, és kezdte számolni rajta az ujjakat.

„Egy — kettő — három — négy — öt. Ezek az ujjak hasonlatosak ahhoz, amit úgy hívunk, hogy az öt érzékünk.” Sorba vette a gyermek ujjait, megszorítva a mutatóujjával és a nagyujjával, és közben így folytatta a magyarázatot: „Ez a kicsi ujj a hallást jelöli; ez a kicsi ujj a tapintást; ez a kicsi ujj a szaglást; ez pedig az ízlelést” — és kicsit tévovázott, mielőtt folytatta volna: „ez a kicsi ujjacska pedig a látást jelöli. Ez az öt érzékelés, hasonlóan az öt ujjacskához, küldi üzeneteit a fejecskédben lévő agyba.”

Aztán összezárta azt az ujjacskát, amelyet „látásnak” nevezett el, és megkötötte úgy, hogy az George tenyeréhez lapult.

„George, te különbözöl a többi fiútól — magyarázta —, mert neked csak négy érzéked van, hasonlóan a négy ujjacskához: első a hallás, második a tapintás, harmadik a szaglás, negyedik az ízlelés. De te nem tudod használni a látásodat. Most meg akarok mutatni neked valamit. Állj fel!” — mondta gyengéden.

George felállt. Az édesanyja felvette a labdát. „Nyújtss ki most a kezéd, mintha el akarnád kapni” — mondta. George kinyújtotta a kezét, ebben a pillanatban érezte a kemény labdát, amint az ujjait érintette. Szorosan megfogta a labdát és tartotta.

„Nagyon jó, nagyon jó! — mondta az anya. — Azt szeretném, ha sosem felejtene el, amit most tettél. El tudod kapni a labdát négy ujjal is, neked nem kell hozzá öt ujj, George. Ugyanígy *megragadhatod és megőrizheted* a boldogságod a négy érzékeddel. Ugyanígy boldog és teljes életet élhetsz, mint öt érzékkel — ha nekilátsz és nem hagysz fel ezzel az igyekezetteddel." Nos, George édesanyja metaforát használt, és ez a leggyorsabb és a leghatékonyabb módja az egyének közötti gondolatok közvetítésének.

George sose felejtette el azt a szimbólumot, amit az a kifejezés hordozott, hogy „négy ujjal öt helyett”. A reményt szimbolizálta számára. És valahányszor kétségbeesett a hátránya miatt, *önserkentőként* használta. Egyfajta önszuggesztióvá vált számára. Gyakran ismételte magában: „négy ujj öt helyett”. Amikor aztán szükség volt rá, a tudatalattijából bevillant a tudatába.

És azt tapasztalta, hogy édesanyjának igaza volt. Képes volt megragadni a teljes életet, és megtartani azzal a négy érzékkel, amivel rendelkezett.

De George Campbell története ezzel még nem fejeződik be.

A középiskola alsó osztályaiba járt, amikor megbetegedett és kórházba kellett feküdnie. Miközben lábadozott, az édesapja tudomására jutott, hogy a tudomány kifejlesztette a *congenital cataracts* gyógyításának módját.

Természetesen fennállt a kudarc lehetősége, de a siker esélye nagyobb volt, mint a kudarcé.

George annyira szeretett volna látni, hogy hajlandó volt ezért kockázatot vállalni.

Az elkövetkező hat hónap során négy nagyon bonyolult orvosi műtétet hajtottak rajta végre — kettőt-kettőt mindkét szemén. Négy napig feküdt George az elsötétített kórteremben, kötéssel a szemén.

Végül eljött a nap, amikor a kötéseket el lehetett távolítani. Az orvos lassan, óvatosan letekerte a kötést George fejéről. Csak nagyon homályos fény volt.

George Campbell technikailag még vak volt!

Egy szörnyű pillanatig ott feküdt gondolkozva. Aztán hallotta, hogy az orvos mozog az ágya mellett. Valamit a szemére tettek.

„Nos, most lát?” — jött az orvos kérdése.

George enyhén felemelte fejét a párnáról. A homályos fény színné változott, a szín pedig egy alakká állt össze.

„George!” — mondta a hang. Megismerte. Édesanyja hangja volt.

A 18 év alatt George Campbell először látta az édesanyját. Ott voltak a fáradt szemek, a 62 éves öreg arc, és a bütykös kezek. De George számára ő volt a leggyönyörűbb nő.

Számára az anyja egy angyal volt. A bajlódás és a türelem évei, a tanítás és a tervezés évei, azok az évek, amikor anyja szemei voltak az ő látó szemei, a szeretet és gyengédség: ez volt az, amit George látott.

A mai napig őrzi ennek az első képnek az emlékét: az anyja képét. És, amint látni fogod, gyermekkori tapasztalatainak köszönhetően, megtanulta becsülni a látás érzékét.

„Senki sem képes megérteni — mondja — a látás csodáját, ha nem kényszerült arra, hogy nélküle éljen.”

A látás tanult képesség. De George megtanult valami mást is, ami nagy segítségére lehet mindenkinek, aki érdeklődik a PLB iránt. Sosem fogja elfelejteni édesanyját, amint ott állt előtte a kórteremben, és nem tudta, ki ő — vagy egyáltalán mi — amíg nem hallotta meg a hangját. „Amit látunk — mondja George — mindig az elme értelmezése. Meg kell tanítanunk az elménket értelmezni azt, amit látunk.”

Ezt a megállapítást a tudomány is alátámasztja. „A látás folyamatának legnagyobb része egyáltalán nem a szem működésének eredménye” — mondja Dr. Samuel Renshaw, a látás lelki mechanizmusát ismertette. „A szem úgy működik, mint a kéz, amely »kinyúl oda«, hogy megragadja a jelentés nélküli »dolgokat« és beszállítsa az agyba. Az agy aztán beviszi a »dolgot« a memóriába. Csak akkor fogjuk *meglátni* a dolgot, amikor az agy összehasonlítás útján értelmezi azt.”

Sokan úgy éljük le az életünket, hogy csak nagyon keveset „látunk” a bennünket körülvevő erőből és dicsőségből. Nem szűrjük meg kielégítő módon azt az információt, amit a szemünk szolgáltat nekünk az agy lelki folyamatainak keresztül. Ennek eredményeként észreveszünk dolgokat anélkül, hogy ténylegesen *látnánk* őket. Fizikai benyomásokhoz jutunk anélkül, hogy felfognánk, milyen jelentésük van számunkra. Más szóval: nem vonatkoztatjuk a PLB-t azokra a benyomásokra, amelyek elérik az agyunkat.

Itt az ideje, hogy ellenőrizd lelki látóképességed? Nem a fizikai látásod — ez a szemorvos dolga. De a lelki látóképesség, hasonlóan a fizikai látóképességhez, eltorzulhat. Ha ez bekövetkezik, sötétben fogsz tapogatózni a hamis fogalmak ködében . . . ide-oda ütődve, szükségtelen sérüléseket szenvedve és sérüléseket okozva másoknak.

A szem fizikai hibája általában két szélsőségben nyilvánul meg — rövidlátásban és távollátásban. Ezek a lelki látóképesség eltorzulásának is a legfontosabb megnyilvánulásai.

Aki lelkileg rövidlátó, hajlik arra, hogy figyelmen kívül hagyjon olyan dolgokat és lehetőségeket, amelyek a távolban vannak. Csak a közvetlen közelében lévő dolgokra figyel. Vak az olyan lehetőségekre, amelyeket előnyére aknázhatna ki, ha a jövő kategóriáiban gondolkodna és tervezne. Rövidlátó vagy, ha nem készítesz terveket, nem tűzöl ki célokat, és nem fekteted le a jövő alapjait.

Másrészt — a lelkileg távollátó személy hajlamos arra, hogy figyelmen kívül hagyja azokat a lehetőségeket, amelyek közvetlenül előtte vannak. Csak a jövő álomvilágát látja, amelynek nincs kapcsolata a jelennel. Rögjön

legfelül akarja kezdeni, ahelyett, hogy lépésről lépésre haladna. Nem ismeri fel, hogy csak egyetlen dolgot lehet rögtön legfelül kezdeni: egy gödröt ásni.

Néztek és felismerték, amit láttak. Ezért a látás képességének elsajátítása során meg kell tanulnod közeire is és távolra is látni. Aki tudja, hogyan kell meglátni azt, ami közvetlenül előtte van, óriási előnyökkel rendelkezik. Évek során egy kis város, Darby (Montana) lakói felnéztek arra, amit ők Kristályhegynak hívtak. A hegy azért kapta ezt a nevet, mert az erózió felszínre hozott egy kristályos szirtet, ami nagy darab kősóhoz volt hasonlatos. Már 1937-ben gyalogutat építettek a szirtet át. De csak 1951-ben, vagyis 14 évvel később vette valaki a fáradságot, hogy lehajoljon és felvegyen egy darab fénylő követ, és valóban megnézzé, mit is lát. 1951-ben történt, hogy Mr. A. E. Cumley és Mr. L. I. Thomson egy ásványkiállítást látott a városban. Thomson és Cumley nagyon izgatottak lettek. Az ásványok között berilium-minták is voltak, amelyeket, a mellettük lévő ismertetés szerint, az atomenergia kutatásában használnak. Azonnal bejelentették igényüket a Kristályhegy kincseinek kiaknázására. Thomson ércmintákat küldött a Spokaneai Bányászati Hivatalba, és egyben felkérte őket, küldjenek egy szakembert, aki megtekinti a beküldött ásvány „nagykiterjedésű lelőhelyét”. A Hivatal még ugyanabban az évben felküldött a hegyre egy bulldózer, és kitermeltek egy nagyobb mennyiséget az ásványból. Megállapították, hogy a világ egyik legnagyobb berilium-lelőhelyére bukkantak. A berilium pedig egy igen értékes anyag. Ma óriási tehérgépkocsik kúsznak fel a hegyre és ereszkednek le, megrakva a rendkívül nehéz érccel, miközben lent, szó szerint dollárbankjegyekkel a kezükben, ott állnak a *Unated States Steel Company* és az Egyesült Államok kormányának képviselői, igyekezték megvásárolni a nagyon értékes ércet. Mindez csak azért vált lehetségessé, mert egy nap két fiatalember nemcsak észrevette ami előtte volt, hanem vette a fáradságot, hogy az eszével lássa meg azt. Ma a legjobb úton vannak afelé, hogy multimilliomosok legyenek. Egy lelkiileg messze látó személy, eltorzult lelki látóképességgel, nem lett volna képes arra, amire Thomson és Cumley képesek voltak. Mivel ő csak a távolban lévő értékeket veszi észre, míg a lába előtt heverő lehetőségek elkerülik a figyelmét. Lehet, hogy vagyonok hevernek a küszöböd előtt? Nézz szét magad körül. Napi teendőid során vannak-e kisebb bosszúságokra okot adó területek? Talán már sokszor gondoltál arra, hogy ezeket meg kellene valahogy szüntetni — valami módon, ami nemcsak neked, hanem másoknak is előnyére szolgál. Sokan hoztak létre vagyonokat azzal, hogy ilyen egyszerű szükségleteket elégitettek ki. Ilyen volt az, aki feltalálta a hullámos hajcsatot vagy a gemkapcsot. Ilyen volt az is, aki feltalálta a cipzárat és a hasonló dolgokat. Nézz szét magad körül! Tanulj meg látni. Lehet, hogy az aranybánya ott van a hátsó udvarodban.

A lelki rövidlátás ugyanolyan nagy probléma, mint a lelki távollátás. Az ilyen ember csak azt látja, ami az orra előtt van, míg a távolabbi lehetőségeket nem veszi észre. Olyan, aki nem érti a tervezés erejét. Nem érti, milyen óriási lehetőségek vannak abban, ha időt különít el a gondolkozásra. Annyira el van foglalva a közvetlenül előtte lévő problémákkal, hogy nem szabadítja fel értelmét, hogy az behatoljon a távolba, új lehetőségeket tárjon fel, trendeket állapítson meg, átfogó képet alakítson ki a dolgokról és a kapcsolataikról.

Az emberi agy egyik legkiemelkedőbb képessége, hogy a jövőbe lásson. Lent délen, a citrus öv szívében, Floridában, van egy kis város, Winter Haven. Körülötte farmok. A legtöbben azt gondolnák, hogy egy ilyen vidék teljesen alkalmatlan a turizmusra. El van szigetelve. Nincs tengerpartja, nincsenek hegyek, csak lankás dombok, aprócska tavak és a völgyekben öreg ciprus-mocsarak — mindez mérföldeken és mérföldeken át. De jött valaki, aki másként nézett ezekre a ciprus-mocsarakra, mint a többiek. „Meglátott” bennük valamit. Ezt az embert Richard Pope-nak hívták. Dick Pope megvásárolta az egyik öreg ciprus-mocsarat, kerítéssel vette körül, és millió dolláros ajánlatokat utasított vissza, amit a világhíres *Ciprus Kertekért* akartak adni neki. Természetesen ez nem volt olyan egyszerű. Dick Pope-nak a munka során végig „látnia” kellett a célt, a nagy lehetőséget.

Például ott volt a reklámozás kérdése. Pope tudta, hogy csak óriási reklámhadjáratral bírhatja rá az embereket, hogy egy ilyen távoli, elszigetelt helyre jöjjenek. És a hirdetések sok pénzbe kerülnek. Ezért, amit Dick Pope tett, egészen egyszerű dolog volt. Fényképeszeti szalont rendezett be a Ciprus Kertben, a látogatóknak filmeket adott el, aztán megtanította őket arra, hogyan készítsenek csodálatos felvételeket a Kertről. Gyakorlott vízisielőket vett fel. Miközben ezek látványos bemutatókat tartottak, hangosbemondón tájékoztatta a közönséget, milyen kameraállást kell használniuk, hogy megragadják a pillanatot. Természetesen amikor a látogatók hazatértek, a legjobb képeik mindig a Ciprus Kertben készültek. Ez biztosította Dick Pope-nak a lehető legjobb reklámot — szájról szájra terjedő elismerő szavak, csodálatos felvételek kíséretében!

Ez az alkotó látásnak olyan megnyilatkozása, amelyre mindnyájunknak szüksége van, hogy fejlődjünk. Meg kell tanulnunk, hogyan nézhetünk friss tekintettel a világra — meglátni azokat a lehetőségeket, amelyek előttünk hevernek, de egyidejűleg belelátni a jövőbe, meglátni azokat a lehetőségeket, amelyek ott várnak ránk. Ez a látásmód — tanult képesség. De mint minden képesség, ezt is gyakorolni kell.

Lásd meg a másik adottságait, képességeit és nézőpontját. Azt hihetjük, hogy képesek vagyunk felismerni saját képességeinket. Ebben a vonatkozásban azonban lehetünk vakok. Hadd illusztráljuk ezt egy olyan tanító példáján, akinek szüksége volt arra, hogy megvizsgálja a lelki látóképességét. Egy hölgyről van szó, aki egyszerre volt rövidlátó és távollátó, vagyis az eltorzult látás mindkét fajtájában szenvedett. Nem volt képes

meglátni diákjainak sem jövőbeni, sem pedig a jelen képességeit, adottságait, nem volt képes arra sem, hogy megértse a nézőpontjukat.

Nos, mindenkinek — a kiválóaknak és a közel kiválóaknak is — valahol el kell kezdeniük, mindenkinek van egy starthelye. Ők sem születtek briliánsnak és sikeresnek. Sőt, a legkiválóbbak közül néhányat egészen ostobának tartottak az életük során. Csak akkor kezdtek emelkedni a siker felé, amikor megértették a pozitív lelki beállítottságot, megtanulták megismerni a képességeiket, megtanultak határozott célokat kitűzni és képzeletükben megvalósultként felidézni. Egy fiatalembert a tanítói különösen „ostobának és tökfeknek” tartottak.

A gyerkőc ült és képeket rajzolt a palatáblára. Nézegetett maga körül, és mindenkit meghallgatott. „Lehetetlen kérdéseket” tett fel, de nem volt hajlandó kimutatni, hogy mit tud, még akkor sem, ha veréssel fenyegették. A gyerekek „fajankóknak” hívták, és a legrosszabb volt az osztályban.

Ezt a fiút Thomas Alva Edisonnak hívták. Összesen három hónapig látogatta az általános iskolát. A tanáraitól és az iskolatársaitól azt hallotta, hogy ostoba. Mégis művelt ember lett, miután egy eset arra bírta, hogy a talizmánját az NLB-ről a PLB oldalára fordítsa. Tehetséges emberré nőtte ki magát. Nagy feltaláló lett.

Mi volt ez az eset? Mi történt Edisonval, ami teljesen megváltoztatta a beállítottságát? Elmondta anyjának: hallotta, amint a tanítója azt mondta róla az igazgatónak, hogy zavarodott, és nincs értelme tovább tartani az iskolában. Az anyja elment vele az iskolába, és haragtól reszkető hangon közölte, hogy fiának, Thomas Alva Edisonval több esze van, mint a tanítónak és az igazgatónak együtt.

Edison az anyját a leglelkesebb harcosnak tartotta, akivel életében valaha is találkozott. És attól a naptól kezdve más gyerek lett. Ezt mondta: „Anyám olyan hatással volt rám, ami végigkísért egész életemen. A tőle kapott gyermekkori nevelés pozitív hatását sosem vesztettem el. Anyám mindig kedves, mindig együttérző volt, és sosem értett félre, sosem becsült le.” Az, hogy anyja hitt benne, arra vezetett, hogy teljesen másként kezdett önmagára nézni. Arra serkentette őt, hogy tanulásban talizmánját a PLB oldalára fordítsa, és pozitív lelki beállítottsággal közelítsen a teendőihez. Ez a beállítottság megtanította Edisons arra, hogy meglásson mélyebb összefüggéseket, lehetővé tette, hogy kigondoljon és kifejlesszen olyan dolgokat, amelyek az emberiség javát szolgálják. A tanító talán azért nem látta meg mindezt a gyerekekben, mert nem nagyon érdekelte, hogy segítsen a gyerekeknek. Az anyját viszont igen.

Mint mindenki, te is hajlamos vagy arra, hogy azt lásd, amit látni akarsz.

Az, *hogy valamit hallasz*, egyáltalán nem jelent figyelmet vagy alkalmazást. Ha *meghallgatsz* valamit, ha odafigyelsz valamire, az viszont ezt jelenti. E könyvben ismét és ismét arra serkentünk, hogy figyelj oda az üzenetre. Ez azt jelenti, hogy képes légy *meglátni*, hogyan vonatkozathatod az olvasottakat magadra, hogyan ihatod magadba az elveket, és hogyan alkalmazhatod őket az életedben.

Talán szeretnéd látni, hogyan vonatkozathatod magadra a következő esetet:

Dr. Roy Plunkett, a *Du Pont* vállalat vegyésze elvégzett egy kísérletet. Nem sikerült. Amikor felnyitotta a reakcióedényt, úgy tűnt számára, nem tartalmaz semmit. Kíváncsi lett. Ezt kérdezte magától: „Miért?” Nem dobta el a kémcsövet, mint sokan tették volna hasonló körülmények között. Ehelyett megmérte a súlyát. Meglepetésére ez nagyobb volt, mint a hasonló típusú kémcsöveké. Dr. Plunkett ismét feltette magának a kérdést: „Miért?”

Keresve kérdésre a választ, felfedezte azt a csodálatos, átlátszó műanyagot, amit általában teflonnak hívnak. A koreai háború alatt az Egyesült Államok kormánya megvásárolta a gyár által termelt teljes mennyiséget.

Amikor valami olyasmivel találkozol, amit nem értesz, tedd fel magadnak a kérdést: „Miért?” Vizsgáld meg közelebbről. Felfedezhetsz valami nagy dolgot.

Tégy fel magadnak kérdéseket Ha kérdéseket teszel fel magadnak olyan dolgokkal kapcsolatban, amelyeket nem értesz, ennek gyakran gazdag jutalom az eredménye. Íme, a világ egyik legnagyobb felfedezésének története. Egy angol fiatalember szabadságát töltötte nagyszülei farmján és éppen pihent. A hátán feküdt, egy almafa alatt, és gondolataiba mélyedt. Egy alma esett a földre. A fiatalember felső matematikával foglalkozott. „Miért esett le az alma a földre? — tette fel magának a kérdést. — A föld vonzza az almát? Minden tárgy vonzza a másikat? Milyen általános elv megnyilatkozása ez?”

Isaac Newton alkalmazta a gondolkodás erejét, és nagy felfedezésre jutott. Lelkileg látni azt jelenti, gondolkozni. Megtalálta a választ, amit keresett: a Föld és az alma vonzzák egymást, és az a törvény, hogy a tömegek vonzzák a tömegeket, érvényes az egész világmindenségre.

Newton azért volt képes felfedezni a gravitáció törvényét, mert figyelmes volt, észrevette a dolgokat, és kereste a választ arra, amit észrevett. Mások, annak eredményeként, hogy észrevettek dolgokat és a látottak alapján cselekedtek, boldogságra és gazdagságra tettek szert. Newton önmagának tett fel kérdéseket. Mások szakember véleményét kérték ki.

Valaki, aki annak köszönhette gazdagságát, hogy meghallgatta a tanácsot. 1869-ben, amikor még csak tizenegy éves volt, Kokichi Mikimoto folytatta édesapja mesterségét, aki metéltészta-készítő volt Toba japán városban. Apja megbetegedett, és többé nem tudott dolgozni. A gyerek eltartotta hat öccsét, három húgát és a

szüleit. Azon túl, hogy a fiatal Mikimotónak naponta el kellett készítenie a metéltet, még el is kellett adnia. Jó üzletembernek bizonyult.

Mikimotót korábban egy szamuráj oktatta, aki azt tanította, hogy:

Az igaz hit nem a formális imádkozás gépies ismétlésében nyilatkozik meg, hanem olyan cselekedetekben, amelyek az embertársaink iránti szeretetünket és kedvességünket fejezik ki.

És a pozitív cselekvésnek ezzel a PLB filozófiájával Mikimoto egy *cselekvő* lett. Kialakította magában azt a szokást, hogy a gondolatait, az ötleteit valósággyá változtassa.

Húszéves korában szerelemre lobbant egy szamuráj lánya iránt. A fiatalember tudta, hogy jövőbeli apósa nem fogja áldását adni arra, hogy a lánya egy tésztakészítőhöz menjen feleségül. Ez arra ösztönözte, hogy tegyen valamit. Megváltoztatta foglalkozását, és gyöngykereskedő lett.

Hasonlóan azokhoz, akik a világ különböző részein sikereket érnek el, Miko-moto is kereste azt a speciális tudást, amely új foglalkozásában segítheti. Hasonlóan napjaink kiváló iparvezetőihez, az egyetemhez fordult szaktanácsért. Yoshikichi Mizukuri professzor beszélt Mikimotónak egy feltételezésről, amelyet a gyakorlatban még senki sem bizonyított be.

A professzor ezt mondta: „Akkor fejlődik ki a gyöngy, ha a kagylóba valamilyen idegen test kerül — például homokszem. Ha ez nem öli meg a kagylót, a természet ugyanolyan anyaggal vonja be az idegen testet, mint amivel a kagyló belseje van bevonva.”

Mikimoto izgalomba jött! Alig volt képes kivárni a választ arra a kérdésre, amit feltett magának: „Képes lennék gyöngyöket természetien olyan módon, hogy szándékosan telepíték idegen testet a kagylóba, aztán hagyom, hogy a természet elvégezze a dolgát?”

És amikor már megtanult látni, az elméletet pozitív tette változtatta.

Mikimotót ez professzor tanította meg látni. Aztán használta a képzelőerejét. Alkotó módon gondolkodott, nem sajnálva rá az időt. Alkalmazta a deduktív következtetés módszerét. Feltételezte, hogy ha minden gyöngy úgy keletkezik, hogy idegen test kerül a kagylóba, akkor ezt a természettörvényt fel tudja használni. Idegen testeket fog bevinni a kagylókba, és arra fogja bírni őket, hogy igazgyöngyöket állítsanak elő. Megtanulta észrevenni a dolgokat, megtanult cselekedni és sikeres ember lett.

Mikimoto életének tanulmányozása azt mutatja, hogy ő mind a 17 siker-elvet alkalmazta. Mert a tudás önmagában nem tesz sikeressé. De a tudás alkalmazása igen. *A cselekvés — igen!*

Sok gondolat, ötlet, ami akkor ébred bennünk, amikor megtanulunk friss szemmel nézni a dolgokra, mások számára túl merészek tünnek. Ezért vagy megijesztenek bennünket, vagy—ha cselekszünk a sugallatukra— vagyonokat hozhatnak nekünk. Itt van egy másik igaz történet a gyöngyökről. Ez alkalommal a hőse egy fiatal amerikai, Joseph Goldstone. Azzal foglalkozott, hogy ékszereket adott el iowai farmereknek, házról házra járva. Aztán a nagy válság éveiben eljutott hozzá a hír, hogy egy japán csodálatos mesterséges gyöngyöket állít elő. Itt volt egy minőségi termék, amely a természetes gyöngy árának töredékébe kerül!

Joe „meglátta” az óriási lehetőséget. Annak ellenére, hogy a válság éveit élték, feleségével, Estherrel pénzzé tették mindenüket, és elindultak Tokióba. Kevesebb, mint 1000 dollárral értek Japánba — de világos tervük volt, és tele voltak PLB-vel.

Lehetőséget kaptak rá, hogy találkozzanak Mr. K. Kitamurával, a Japán Gyöngykereskedők Szövetségének vezetőjével. Joe nagy célt tűzött maga elé. Beszélt Mr. Kitamurának arról a tervéről, hogy japán mesterséges „igazgyöngyöket” áruljon az Egyesült Államokban. Arra kérte Mr. Kitamurát, adjon neki 100 000 dollárnyi hitelt — induló tőkeként — méghozzá gyöngyökben. Ez fantasztikus összeg volt, különösen egy gazdasági válság kellős közepén. Mr. Kitamura néhány nap múlva beleegyezett az üzletbe.

A gyöngyöknek jó keletje volt. Goldstone-ék a legjobb úton voltak ahhoz, hogy gazdagok legyenek. Néhány év múlva úgy döntöttek, hogy saját gyöngyfarmot hoznak létre. Ezt Mr. Kitamura segítségével valósították meg. Ismét csak: meglátták a lehetőséget ott, ahol mások semmit sem vettek észre. A tapasztalatok azt mutatták, hogy a kagylók pusztulási aránya, amelyekbe idegen testet plántáltak, 50 százalékos.

„Hogyan szüntethetjük meg ezt a nagy veszteséget?” — kérdezték.

Sok-sok vizsgálódás után Goldstone-ék a kórházban alkalmazott módszereket vezették be a farmjukon. A kagylók külső felületét levakarták, hogy csökkentsék a fertőzés veszélyét. A „sebész” egy érzéstelenítő folyadékot használt, hogy könnyítsen a kagyló fájdalmain. Aztán egy piciny kagylódarabkát juttatott a kagylóba a képződő gyöngy gócaiként. Az operációt fertőtlenített sebészkeszéllel végezték. Ezután a kagylót ketrecbe helyezték, és a ketrecet visszadobták a vízbe. A ketreceket minden negyedik hónapban felhúzták és ellenőrizték a kagylók állapotát. Ezzel a technikával a kagylók 90 százaléka maradt életben és fejlesztett gyöngyöt, és a Goldstone házaspár mesés gazdagságra tett szert.

Időről-időre látjuk, hogy emberek sikert érnek el, miután megtanulták, hogyan használják fel a lelki látás képességét. A látás képessége sokkal több, mint pusztán a fénysugarak érzékelése a szem retinahártyáján. Ez az a képesség, hogy értelmezni tudjuk, amit látunk, és alkalmazzuk azt életünkre és mások életére.

Ha megtanulsz látni, ez olyan lehetőségeket teremt számodra, amelyekről sosem álmodtál. De a PLB útján elért siker sokkal több, mint a lelki látás képességének elsajátítása. Meg kell tanulnod cselekedni annak bázisán, amit látsz. A cselekvés azért fontos, mert a dolgok a tetteken keresztül valósulnak meg.

Ne késlekedj tovább! Olvasd el a könyv következő fejezetét, amelynek címe: *Hogyan valósíthatjuk meg a dolgokat?* Emelkedj a PLB lépcsőfokán egy szinttel magasabbra!

5. sz. Kalauz IRÁNYMUTATÓ GONDOLATOK

1. Tanulj meg látni! *A látás olyan képesség, amelyet tanulással sajátítunk el.* A látás kilenczted része az agyban történik.
2. *Négy ujj öt helyett:* ez volt az a szimbólum, amelynek segítségével George Campbell, a vak kisfiú képes volt megragadni a teljes és boldog életet, és megtartani azt. Hogyan alkalmazhatod te ezt a szimbólumot?
3. A látást asszociációk útján, vagyis a látott dolog más dolgokkal való összehasonlításával tanuljuk. Georg Campbell számára csak azért volt értelmezhető a látvány, amikor először pillantotta meg édesanyját, mert megismerte a hangját.
4. Lehet, hogy ideje ellenőrizned a lelki látóképességed? Ha eltorzult, arra vagy kárhozotva, hogy hamis fogalmak ködében botladozz, ebbe-abba ütközve, szükségtelenül megsértve magad és másokat. Világosabbá válik lelki látóképességed az éveid múlásával?
5. Nézz körül figyelmesen, nagyon figyelmesen, és vedd észre, amit láatsz. Lehet, hogy az aranybánya ott van a hátsó udvarodban!
6. Ne légy rövidlátó — lásd a jövőt is. A Ciprus Kertek azért váltak valósággá, mert Richard Pope konkrét jövőbeni célként tekintett rájuk.
7. „Légy képes meglátni” a másik képességeit, adottságait, és légy képes megérteni a nézőpontját. Különböző előfordulhat, hogy nem veszel észre egy zsenit. Thomas Edison története jó példa erre.
8. Képes vagy látni, hogyan vonatkoztathatod magadra, hogyan teheted magadévá, hogyan alkalmazhatod az életedben *A siker titka: PLB* elveit?
9. Tanulj a természettől! Hogyan? Tegy fel magadnak kérdéseket, mint ahogyan Isaac Newton tette. Ha nem találsz választ, kérdezz meg egy szakembert.
10. Cselekvéssel változtasd valósággá azt, amit láatsz! Mikimoto az elméletet a gyöngyök gazdagságává változtatta. Goldstone megismerte, céljainak tükrében értelmezte és alkalmazta azokat az elveket és módszereket, amelyeket a kórházakban használnak a emberi élet megmentésére. Rájött, hogy ezekkel megmenthető azoknak a kagylóknak az élete, amelyek gyöngyöket állítanak elő.

ELMED LEGYEN NYITOTT ÉS TANULJ MEG LÁTNIT!

8. Hogyan valósítsuk meg a dolgokat?

Ebben a fejezetben megismerkedhetsz annak titkával, hogyan kell a dolgokat megcsinálni. Birtokába jutsz egy *önserkentőnek* is, amely tudat alatt kényszerít, hogy elvégezd a kívánt cselekvést. Ez valójában egy *önindító*.

Akaratod szerint használhatod. Ha használod, legyőzöd a halogatás és a tehetetlenség szokását.

Ha olyan dolgokat csinálsz, amiket nem akarsz, vagy nem csinálod meg azokat a dolgokat, amelyeket meg akarsz csinálni, akkor ez a fejezet hozzád szól.

Azok, akik magasra emelkednek, alkalmazzák a dolgok megvalósításának ezt a receptjét. Vedd például James Keller atyát. Keller atyát már jó ideje foglalkoztatta egy gondolat. „Kisembereket akart ösztönözni nagy dolgokra. Arra bátorítani őket, hogy a saját kis körükön túl kinyúljanak a világba.” A *Biblia* parancsa vezérelte őt: „menj az emberek közé!”

Amikor reagált erre a parancsra, azt a receptet alkalmazta, hogyan kell a dolgokat csinálni. Nekilátott a cselekvésnek. Ez 1945-ben történt. Ekkor alapította meg különös szervezetét, a *Christophereket*.

Ez olyan szervezet, amelynek nincsenek tagozatai, nincsenek bizottságai, nincsenek gyűlései, még tagsága sincs a szó szokásos értelmében. Egyszerűen olyanokból áll — senki sem tudja megmondani hány emberből —, akik egy eszménynek hódolnak.

Mi ez az eszmény?

Minden Christopher magával viszi a vallását, bárhová menjen is — a vásári nyüzsgés porába és forróságába, a főutakra és mellékutcákba, az otthonába. Így a hit nagy igazságait eljuttatja másokhoz.

Ennek izgalmas történetét James Keller tiszteletes a *You Can Change the World* (Képes vagy megváltoztatni a világot) című könyvében meséli el. Ez azért született meg, mert hitt egy eszményben. De semmit sem tett érte mindaddig, amíg nem ismerte meg annak titkát, hogyan kell a dolgokat csinálni.

Erre a titokra ráérezhetsz abból, amit E. E. Bauermeister oktatási felügyelő mondott a szerzőknek:

„Az önnevelési órákon mindig azt mondom az embereknek, hogy mindaz, amit olvasunk és tanítunk, gyakran csupán könyvtárunk és szókincsünk része lesz, ahelyett, hogy életünk részévé válna.”

Emlékezz a bibliai mondásra: „Mert nem a jót cselekszem, amelyet akarok, hanem a gonoszt cselekszem, melyet nem akarok.” Nos, a kérdés az, hogyan szoktathatod magad rá, hogy amint kívánatos, azonnal cselekvéshez láss? Ezután elmondtuk Mr. Bauermeisternek, hogy azok a jó dolgok, amelyeket olvasunk és tanulunk, hogyan válhatnak életünk részévé. Kezébe adtuk az *önindítót* a cselekvő magatartáshoz.

Hogyan lehet életed szerves része az a képesség, ahogyan a dolgokat meg lehet csinálni? Szokás útján. A szokást pedig ismétlés útján alakítod ki magadban „Elvetsz egy cselekvést és egy szokást aratsz; elvetsz egy szokást és egy jellemet aratsz; elvetsz egy jellemet és amit aratsz, az a sorsod.” — mondta a nagy pszichológus és filozófus, William James Azt tanította, hogy az vagy, akivé a szokásaid tesznek. És van lehetőség arra, hogy megválaszd a szokásaidat Bármilyen szokást kialakíthatsz magadban, ha alkalmazod az *önindítót*

Mi hát a dolgok megvalósításának, a cselekvésnek a kulcsa, mi az az *önindító*, amely arra bír, hogy használd ezt a kulcsot?

A dolgok megvalósításának kulcsa az, hogy cselekszünk Az *önindító* a CSINÁLD MOST' *önserkentő*.

Amíg csak élsz, sose mondd magadnak azt, hogy „CSINÁLD MOST”, hacsak nem csinálod végig, amit elhatározta! Amint kívánatos, hogy cselekedj, és a CSINÁLD MOST! szimbólum bevillan a tudatalattidból a tudatodba, *azonnal cselekedj!* Ez rendkívül fontos

Gyakorold, hogy kis dolgokban azonnal és pozitívan reagálj a CSINÁLD MOST' *önindító*ra Ennek eredményeként hamarosan ki fog benned alakulni az a reflexszerű válaszreakció, az az erős szokás, hogy a rendkívüli helyzetekben, vagy amikor felmerül a kedvező lehetőség, azonnal *cselekedj*.

Mondjuk, hogy valakit fel kell hívnod telefonon, de hajlamos vagy halogatni Nemcsak ebben a konkrét esetben, de általában Mondjuk, hogy elhalasztottad a hívást Amikor a CSINÁLD MOST! *önindító* bevillan a tudatalattidból a tudatodba, *cselekedj!* Azonnal hívd fel az illetőt.

Vagy tételezzük fel például, hogy az ébresztődöt 6⁰⁰-ra állítottad Mégis, amikor megszólal, álmosnak érzed magad, és az agyban maradsz Ki fog benned alakulni az a szokás, hogy a jövőben is mindig ezt tedd De ha a tudatalattidból bevillan a tudatodba a CSINÁLD MOST!, bármi is legyen, AZONNAL CSINÁLD! Kellj fel! Miért? Azért, mert ki akarod magadban alakítani azt a szokást, hogy pozitívan reagálj a CSINÁLD MOST' *önindító*ra.

H G Wells megtanulta, hogyan kell a dolgokat csinálni És H G Wells azért volt termékeny író, mert megtanulta ezt Sosem hagyta, hogy egy jó gondolatot elveszítsen Ahogy eszébe jutott, azonnal leírta Néha ez az éjszaka közepén történt Nem számított Wells bekapcsolta a lámpát, megkereste a papírt és a ceruzát, ami mindig ott volt az ágya mellett, és leírta a gondolatot Aztán lefeküdt és folytatta az alvást

Gondolatok, amelyek egyébként elveszhettek volna, eszébe jutottak, amikor megnézte azokat a feljegyzéseket, amelyeket rögtön a gondolat megjelenésekor készített Wellsnek ez a szokása annyira spontán volt, annyira nem igényelt semmilyen akaratlagos erőfeszítést, mint ahogy az sem igényel részéről erőfeszítést, hogy mosolyogj, ha kellemes gondolat jut eszedbe

Sokakra jellemző a halogatás rossz szokása Miatta lekésztetik a vonatot, elkésztetik a munkából, vagy ami még ennél is rosszabb, elszalaszthatnak lehetőségeket, amelyek egész életüket jobbá tehetnék. A történelem tele van olyan csatákkal, amelyeket azért vesztek el, mert halogatták a szükséges cselekvést

A „PLB, a siker tudománya” című tanfolyamaink új hallgatói gyakran mondják, hogy azért iratkoztak be, mert meg akarnak szabadulni a halogatás szokásától. Akkor elmondjuk nekik annak titkát, hogyan kell a dolgokat megcsinálni Megismertetjük őket az *önindítóval*. Ősztönzéseként elmesélünk nekik egy igaz történetet arról, mit jelentett az *önindító* egy második világháborús hadifogoly számára.

Mit jelentett az *önindító* egy hadifogoly számára. Kenneth Erwin Harmon civilként szolgált a haditengerészetnél Manilában, amikor a Japánok partra szálltak. Elfogták és két napig egy szállodában tartották, majd fogolytáborba vitték

Az első nap Kenneth meglátta, hogy az egyik szobatársa párnája alatt egy könyv van. „Kölcsönkaphatom?” — kérdezte A könyv a *Think and Grow Rich* (Gondolkozz és gazdagodj!) volt Kenneth olvasni kezdte Miközben olvasta, találkozott a legfontosabb élő személlyel, aki birtokában van annak a láthatatlan talizmánnak, amelynek egyik oldalára az NLB, a másik oldalára a PLB betűk vannak vésvé

Korábban a kétségbeesés már kezdett eluralkodni rajta Rettegett attól, hogy talán kínozni fogják, sőt, esetleg meghal a fogolytáborban De most, hogy olvasta a könyvet, beállítottága a reményre váltott Vágyott arra, hogy övé legyen a könyv. Szerette volna, hogy vele legyen a rá váró nehéz napokban Beszélgetve a könyvről a fogolytársával rájött, hogy a *Think and Grow Rich* (Gondolkozz és gazdagodj!) a tulajdonosa számára is nagyon sokat jelentett

„Lemácsolhatom?” — kérdezte tőle

„Természetesen, láss neki” — volt a válasz

Kenneth Harmon alkalmazta azt a receptet, hogyan kell a dolgokat megcsinálni *Azonnal* nekilátott a dolognak Lázás sietséggel kezdte gépelni a szöveget Szót szó után, lapot lap után, fejezetet fejezet után Éjjel-nappal dolgozott, mivel rettegett annak lehetőségétől, hogy bármelyik pillanatban elvihetik

Jó is volt, hogy ezt tette, mert egy órával azután, hogy az utolsó lapot is legépelte, fogvatartói elvitték a hirhedt

Santo Tomas fogolytáborba Időben fejezte be, mert időben kezdte el Kenneth Harmon magánál tartotta a kéziratot a három év, egy hónap során, amíg fogoly volt Újból és újból elolvasta És ez táplálékot szolgáltatott neki a gondolkozáshoz Lelkesítette őt, hogy bátorságot fejlesszen magában, terveket kovácsoljon a jövőre, hogy megőrizze fizikai és lelki egészségét Santo Tomas sok foglya állandóan gyengélkedett fizikailag is lelkileg is, mert rosszul táplálták őket és feltek — féltek a jelentől és féltek a jövőtől „De amikor elhagytam Santo Tomast, jobban éreztem magam, mint amikor internáltak Jobban fel voltam készülve az életre, nyitottabb, éberebb voltam lelkileg” — mesélte nekünk Kenneth Harmon Megerezheted, milyen volt a gondolkozásmódja, az alábbi mondásából „A sikert állandóan gyakorolni kell, különben szárnyat növeszt és elszáll.”

Most! Ez a legalkalmasabb idő a cselekvésre.

Mert ha valaki elsajátította annak titkát, hogyan lehet a dolgokat megcsinálni, ez az egyén negatív beállítottságát pozitívrá változtathatja. A nap, amely egy összeomlás napja lehetett volna, boldog nappá válhat.

A nap, amely különben elveszhetett volna. Jorgen Juhdahl a Koppenhágai Egyetem diákja volt, és az egyik nyáron turistavezetőként dolgozott. Mivel örömmel végezte munkáját és sokkal többet tett, mint amiért fizették, néhány chicagói látogató szervezett számára egy ingyenes amerikai utat. A programja, útban Chicago felé, tartalmazott egy látogatást Washington D. C-be is.

Washingtonba érve Jorgen a Willard Hotelben szállt meg, ahol a szobáját előre kifizették. Úszott a boldogságban. Kabátzsebében a Chicagóba szóló jegye, zsebében a tárcája, benne az útlevelemmel és a pénzzel. És akkor történt valami, ami sokkolta a fiatalembert!

Lefekvéshez készülődve észrevette, hogy tárcája eltűnt. Lerohant a recepcióba.

„Mindent megteszünk, amit tudunk” — mondta a szálloda menedzsere.

De másnap reggel még mindig nem találták meg a tárcát. Jorgen Juhdahlnak csak két dollár aprója volt. Egyedül egy idegen országban — azon tűnődött, mit tehet. Táviratozzék a barátainak Chicagóba és mondja el nekik, mi történt? Menjen el a Dán Követségre és jelentse, hogy elveszett az útlevelem? Úljön a rendőrségen, amíg nincs valami hír a tárcájáról?

Aztán hirtelen, a maga számára is váratlanul, ezt mondta: „Nem! Egyiket sem fogom csinálni! Megnézem Washingtont. Előfordulhat, hogy többé sosem leszek itt. Egyetlen drága napom van arra, hogy megnézzem ezt a nagy fővárost. Még mindig megvan a jegyem, amivel elutazhatom Chicagóba, és ott rengeteg időm lesz, hogy megoldjam a pénz és az útlevelem problémáját. De ha *most* nem nézem meg Washingtont, lehet, hogy sosem fogom látni. Mérföldeket szoktam otthon gyalogolni, itt is élvezni fogom a járását.

Most van itt az ideje annak, hogy boldog legyek!

Ugyanaz az ember vagyok, aki tegnap voltam, mielőtt elvesztettem volna a tárcát. Akkor boldog voltam. Most is boldognak kell lennem — csupán azért, mert Amerikában vagyok — csupán azért, mert itt lehetek, ebben a szép városban.

Nem fogom arra pocskólni az időmet, hogy bánkódom az elveszett tárca miatt.”

És nekiindult a városnak — gyalog. Megnézte a Fehér Házat, a Capitoliumot, meglátogatta a nagy múzeumokat, felmászott a Washington Emlékmű tetejére. Nem tudta meglátogatni az Arlingtoni Temetőt és néhány más helyet, amelyeket szeretett volna látni. De amit látott, azt alaposan megnézte. Földimogyorót és cukorkát vett, hogy elűzze az éhségét.

Amikor visszatért Dániába, arra a napra emlékezett a legjobban, amelyet gyalogolva töltött el Washingtonban. Ez a nap elveszhetett volna Jorgen Juhdahl számára, ha nem alkalmazza azt a receptet, hogyan kell a dolgokat megcsinálni. Mert felismerte, mekkora igazság rejlik abban az állításban, hogy MOST VAN ITT AZ IDEJE. Tudta, hogy a MOST-ot meg kell ragadni, mielőtt az használhatatlan tegnappá változik. Az lesz belőle, amire úgy emlékezünk: tegnap megcsinálhattam *volna* . . .

De hogy befejezzük a történetet, hozzátesszük, hogy öt nappal később a rendőrség megtalálta a tárcáját és az útlevelemet, és utánaküldte.

Meg vagy ijedve a legjobb ötleteidről? Az egyik dolog, ami megakadályozza, hogy megragadjuk a MOST-ot: egyfajta féltékenység, hogy hallgassunk saját belső sugallatainkra. Kicsit meg vagyunk ijedve saját gondolatainktól, amikor először jutnak az eszünkbe. Szokatlanok, túlzásnak tűnhetnek. Kétségtelen, hogy bizonyos bátorságra van szükség ahhoz, hogy kiálljunk egy még nem ellenőrzött gondolat mellett. De pontosan ez a fajta bátorság az, ami gyakran a leglátványosabb eredményeket produkálja. Elsie Lee, a jól ismert író a következőket írja Ruth Butlerről és nővéréről Eleanorról, akik egy országosan ismert New York-i szücs lányai voltak:

„Apám egy sikertelen festő volt — mondja Ruth. — Volt tehetsége, de mivel meg kellett keresnie a megélhetéshez szükséges pénzt, nem volt ideje, hogy művészi hírnevét megalapozza. Ezért festményeket gyűjtött. Később festményeket kezdett venni nekem és Eleonornak.”

Így a lányok megismerték és megszerették a festőművészetet, kifinomult ízlésre tettek szert. Amikor idősebbek lettek, barátaik kikérték a véleményüket, milyen festményeket vegyenek az otthonukba. Gyakran rövid időre kölcsön adtak egy-egy festményt a gyűjteményükből.

Egy nap Ruth hajnali háromkor váratlanul felébresztette Eleonort: „Ne kezdj velem vitatkozni! *Fantasztikus*

ötletem van! Egy Mester Elme szövetséget szervezünk."

„Mi az ördög az a Mester Elme szövetség?” — kérdezte Ruth.

„*A Mester Elme szövetség koordinált tudás és erőfeszítés, a harmónia szellemében, két vagy több ember között, egy meghatározott cél elérése érdekében.* Üzleti vállalkozásba fogunk festmények kölcsönzésére!”

Ruth egyetértett. *Fantasztikus* ötlet volt. Még azon a napon munkához láttak, noha barátaik próbálták figyelmeztetni őket a veszélyekre: Értékes képeiket ellophatják vagy elveszhetnek; bírósági és biztosítási problémáik lehetnek. De azonnal nekiláttak, hogy összegyűjtsenek egy 300 dolláros tőkét, és rábeszéljék apjukat, adja ki nekik díjtalanul szörmeüzletének alagsorát.

„Összeszedtünk 1800 festményt a saját gyűjteményünkéből, és nem vettük figyelembe apánk rosszálló tekintetét. Az első év szörnyű volt. Valóságos küzdelem.”

De az újdonság végül meghozta a jutalmát. Cégük, amelynek neve *New York Circulating Library of Paintings* (New York-i Festménykölcsönző) sikeres lett. 500 festmény állandóan ki van adva cégeknek, orvosoknak, jogászoknak és otthonok díszítésére. Egyik nagyrabecsült ügyfelük a massachusettsi börtön lakója volt. Szerényen azt írta, hogy talán a Festménykölcsönző nem fog neki kölcsönözni, tekintettel a lakóiméire. Megkapta a festményeket bérleti díj nélkül, csak a szállítást kellett fedeznie. Válaszként Ruth és Eleonor egy szép levelet kapott a börtön vezetőitől, amelyben leírták, milyen sokat segítettek nekik a festmények egy tanfolyamon, amelyet a festészet megszerettetésére rendeztek a börtönben, és amelyet többszáz elítélt hallgatott végig. Ruth és Eleonor egy ötlettel kezdte a vállalkozást. Az ötletüket azonnali cselekvéssel erősítették meg. Az eredmény: profit saját maguknak, boldogság és öröm másoknak.

Kész vagy arra, hogy megduplázd a jövedelmedet? W. Clement Stone egy héttagú csoport tagjaként beutazta Ázsiát és a csendes-óceáni szigetvilágot. A résztvevők mind igazgatók voltak, akik a *National Sales Executives Internationalt* képviselték. Egyik kedden Stone előadást tartott Melbourne-ben üzletemberek egy csoportjának. Csütörtökön este kapott egy telefonhívást. Edwin H. East hívta, aki fémszekrényekkel kereskedett. Mr. East izgatott volt: „Valami csodálatos dolog történt! Ugyanúgy fog lelkesedni, mint én, ha meghallgatja!”

„Mondja el, mi történt?”

„Egy meglepő dolog! Kedden ön előadást tartott az ösztönzésről. Ennek során több könyvet is ajánlott. Megvettem a *Think and Grow Rich-et* (Gondolkozz és gazdagodj!), és még azon az estén olvasni kezdtem. Órákon át olvastam. Másnap reggel újból olvasni kezdtem, majd egy papírszeletre felírtam:

„A legfőbb célom, hogy ebben az évben megduplázzam a forgalmamat. A legmegdöbbentőbb az, hogy ezt negyvennyolc órán belül sikerült elérnem.”

„Hogyan csinálta? — kérdezte Mr. Stone. — Hogyan tudta megduplázni a forgalmát?”

East ezt válaszolta: „Ösztönző előadásában elmesélte, hogy az egyik wisconsini üzletembere, Al Allen, hogyan próbált üzleteket kötni előre be nem jelentett látogatásokon. Ön azt mondta, hogy Alnak szerencséje volt, mert egész nap dolgozott, és egyetlen üzletet sem kötött.

Beszélt arról, hogy Al kialakította magában az *ösztönző elégedetlenséget*. Al ugye elhatározta, hogy másnap újból végiglátogatta ugyanazokat a potenciális ügyfeleket, és több biztosítási kötvényt fog eladni, mint a csoportjából bárki egész héten.

Ön elmondta, hogy Al Allen végigjárta ugyanazokat az épületeket. Meglátogatta ugyanazokat a személyeket, és 66 új szerződést kötött. Emlékszem pontosan, mit mondott ön ezzel kapcsolatban: »Egyesek azt mondhatják, hogy ezt lehetetlen megcsinálni, de — Al megcsinálta.« Én elhittem önnek. Én fel voltam készülve.

Emlékeztem az önindítóra, amellyel ön megismertetett bennünket: CSINÁLD MOST!

Leültem a kartotékaim mellé, és elemezni kezdtem a »halott« kapcsolatok, vagyis a sikertelen próbálkozásaimról szóló beszámolóimat. Elkészítettem egy programot, ami korábban túl ambiciózusnak tűnt volna. Többször elismételtem az önindító szövegét: CSINÁLD MOST! Aztán pozitív lelki beállítottsággal felhívtam tíz potenciális üzletfelet, és nyolc nagy üzletet kötöttem. Egyszerűen meglepő, valóban meglepő, milyen segítséget nyújthat egy üzletkötőnek a PLB, ha felhasználja a benne rejlő erőt!”

Nos, Edwin H. East kész volt, hogy befogadja a PLB-t, amikor az ösztönzésről szóló előadást hallotta. Figyelt azokra az üzenetekre, amelyek alkalmazhatónak tüntek számára. Már előtte is kutatott a *valami több* után. A szándékunk ennek az esetnek az ismertetésével az, hogy te is olvastad Al Allen történetét. De lehet, hogy nem láttad, hogyan használhatod saját tevékenységében az általa alkalmazott elvet. Edwin H. East meglátta ezt. Te is megláthatod. Képes lehetsz arra, hogy saját tevékenységében alkalmazd mindazokat az elveket, amelyeket e könyv történetei illusztrálnak.

Most azonban el akarjuk sajátítani a CSINÁLD MOST! önindítót.

Néha egy döntés, hogy azonnal cselekszünk, a legmerészebb álmaink megvalósítását teszi lehetővé. Ez történt Manley Sweazey esetében is.

Ötvözheted a munkát az élvezettel. Manley szeretett vadászni és halászni. Az eszményi életet számára az jelentette, hogy az ember hetven kilométerre begyalogol az erdőbe a horgászfelszerelésével és a vadászpuskájával, és néhány nap múlva visszagyalogol, kimerülten, sárosan — és nagyon boldogan.

A legnagyobb probléma azonban az volt a hobbijával, hogy túl sok idejét rabolta el a munkától. Manley ugyanis biztosítási üzletkötő volt. Aztán egy nap, amikor vonakodva otthagya egyik kedvenc sügères tavát, hogy visszatérjen az íróasztalához, Manleynek egy vad ötlete támadt. Tétélezzük fel — mondta magának —, hogy vannak emberek, akik a vadonban élnek — emberek, akiknek szükségük van biztosításra. Akkor egész időben kint lehetne a természetben, és egyidejűleg dolgozhatna! És valóban: Manley kiderítette, hogy vannak ilyen emberek. Azok, akik az alaskai vasút számára dolgoznak. Elszórt házakban laknak, 800 kilométeres hosszúságban a pálya mentén. Mi lenne, ha ezeknek a vasutasoknak árulna biztosítási kötvényeket, és közben az aranyásókat és a prémvadászokat is felkeresné?

Sweazey még aznap tervezni kezdett. Konzultált egy utazási ügynökkel és pakolt. Nem állt le, hogy a kétkedés és a félelem elriassa, hogy végül elhiggye, az ötlete ostobaság . . . hogy esetleg sikertelen lesz. Ahelyett, hogy boncolgatni kezdte volna az ötlet gyengéit, az alaskai Seward felé vette útját.

Sokszor végigjárta a vasutat, teljes hosszában. „Gyalogló Sweazey” — mert így nevezték el — szívesen látott vendég lett az elszigeteltségben élő családoknál, nemcsak azért, mert biztosítási kötvényt árult nekik — azoknak, akikről mindenki úgy gondolta, nem érdemes velük törődni — hanem mert a világot képviselte a szemükben. Nem sajnálta a *többlet kilométert*. Megtanulta, hogyan kell haját vágni, és ingyen csinálta. Megtanult főzni. Mivel a magányos férfiak többnyire konzerveken és sonkán élnek, Manley a szakácsművészetével szívesen látott vendég volt. És eközben mindig azt csinálta, ami természetes volt számára, ami egybeesett a hajlamaival. Azt csinálta, amit csinálni akart: túrázni a hegyekben, vadászni, horgászni és — ahogy kifejezte magát: „Sweazey életét élni!”

A biztosítási üzletben különlegesen megtisztelő hely illeti azokat az üzletkötőket, akik egymillió dollár felett kötnek üzletet egy évben. Ezt Egymillió Dolláros Kerekasztalnak hívják. A legfigyelemreméltóbb Manley Sweazey történetében a következő: cselekedve az első sugallatra, nekivágva az alaskai vadonnak, rendszeresen végigjárva a vasút menti helyeket, ahová senkinek sem jutott eszébe elmenni, egyetlen évben egy milliónyi és azt meghaladó biztosítási üzletet kötött, vagyis egyetlen év leforgása alatt elfoglalta helyét a Kerekasztalnál. Ez sosem történhetett volna meg, ha tétovázik a csodarecept alkalmazásában, ha tétovázik abban, hogyan kell megvalósítani a dolgot, amikor a „vad” ötlete támadt.

Memorizáld az önindítót: CSINÁLD MOST!

A CSINÁLD MOST! életed minden területén segíthet. Segíthet, hogy megtegyd azokat a dolgokat, amiket meg kell tenned, de nem szereted őket csinálni. Megakadályozza, hogy halogasd a cselekvést, amikor kellemetlen feladat előtt állsz. De segíthet azokban a dolgokban is — mint ahogy Manley Sweazey esetében tette —, amelyeket *meg akarsz* csinálni. Segít, hogy megragadd azokat az értékes pillanatokat, amelyeket ha elveszítesz, soha többé nem nyerhetők vissza. Egy kedves, bátorító szó egy baráthoz — például. Egy telefonhívás az üzlettársadhoz, hogy elmondod neki, mennyire csodálsz a teljesítményét. Mindez reakcióként az önindítóra: CSINÁLD MOST!

Írj magadnak egy levelet! Íme egy ötlet, ami segít elkezdened. Ül le, és írd magadnak egy levelet, amelyben leírod azokat a dolgokat, amiket mindig is szeretnél volna megcsinálni, mintha azokat már megcsináltad volna. Ezek lehetnek személyes természetű, emberbaráti vagy másfajta közösségi tervek. Írd meg a levelet, mint ahogy egy életrajzíró megírná, milyen csodálatos ember vagy valójában, amikor a PLB befolyása alá kerülsz. De ne állj meg itt. Alkalmazd a receptet, hogy hogyan kell megcsinálni a dolgokat! Reagálj az önindítóra, arra, hogy CSINÁLD MOST!

Emlékezz, hogy tekintet nélkül arra, ki voltál vagy ki vagy, azzá válhatsz, aki lenni akarsz, ha *cselekszel* is a PLB segítségével.

A CSINÁLD MOST! az önszerkesztés eszköze, egy fontos lépés a következő fejezetben ismertetendő elv megértéséhez és alkalmazásához. A fejezet címe: „Hogyan ösztönözd magad.”

6. sz. Kalauz IRÁNYMUTATÓ GONDOLATOK

1. „Igen gyakran az, amit olvasunk és tanítunk, csak könyvtárunk és szókincsünk része lesz, ahelyett, hogy az életünk része lenne.” Állj meg, és gondolkozz el ezen. Ismersz olyan elveket, amelyek segíthetnek, hogy elérd azokat az értelmes célokat, amelyekre vágyol — de vajon tetszel-e valamit azért, hogy ezek az elvek életed részeivé váljanak?
2. „Vess egy cselekedetet és egy szokást aratsz; vess egy szokást és egy jellemet aratsz; vess egy jellemet és amit aratsz, az a sorsod lesz.” Milyen
3. gondolkozási és cselekvési szokásokat szeretnél elsajátítani, *minden* tevékenységben? Milyen szokásoktól szeretnél megszabadulni? Tudni fogod, hogyan alakíthatsz ki magadban kívánatos szokásokat és szabadulhatsz meg a rossz szokásaidtól, ha megérted, elfogadod, és alkalmazod az e könyvben leírt elveket.
4. Annak titka, hogyan lehet a dolgokat megcsinálni: CSINÁLD MOST!

5. Ha életed során bármikor is a sugallat, hogy CSINÁLD MOST! a tudatalattidból bevillan a tudatodba — arra ösztönözve, hogy megtedd, amit meg kell tenned — cselekedj azonnal. A szokás tesz képessé kiváló teljesítményekre.
6. A tanulás terhe azon van, aki tanulni akar. Ha meg akarod tanulni, hogyan valósíthatod meg életedben bármit, ami nem sérti Isten törvényeit és embertársaid jogait, *most* van a legjobb ideje, hogy elkezd a tanulást, és elsajátítsd azokat az elveket, amelyek mutatják, hogyan érheted el céljaidat. Tanulmányozd és alkalmazzd azokat az elveket, amelyeket e könyv tartalmaz. Ne felejtse, a könyv címe: „A siker titka: PLB” — ne csak olvasd, ami le van írva.
7. *Most* van a legjobb ideje, hogy cselekedj.

CSINÁLD MOST!

9. Hogyan ösztönözd magad?

Mi az ösztönzés?

Ösztönzésnek, vagy más néven motivációnak nevezzük azt, ami *cselekvésre készítet, és meghatározza a cél kiválasztását. Az ösztönzés az, ami szolgálja az indítékot. Az indíték az a „belső unszolás”, ami csak az egyéneken belül* létezik, és arra serkenti, hogy cselekedjék. Ilyen indíték lehet ösztön, szenvedély, érzelem, szokás, hangulat, sugallat, vágy vagy gondolat.

A cselekvést a remény vagy *más erő* indítja meg azzal a céllal, hogy konkrét eredményekre vezessen.

Ösztönözd magad és másokat! Ha ismered azokat az elveket, amelyek téged képesek ösztönözni, akkor azokat az elveket is ismered, amelyek másokat képesek ösztönözni. Ennek igaz a fordítottja is. Ha ismered azokat az elveket, amelyek másokat *képesek* ösztönözni, akkor ismered azokat az elveket is, amelyekkel saját magad ösztönözheted.

E fejezet azzal foglalkozik, hogyan ösztönözheted magadat. A tizedik fejezet foglalkozik majd azzal, hogyan ösztönözheted másokat. Végül soron az egész könyvnek az a célja, hogy megmutassa, hogyan ösztönözheted magadat és másokat. Lényegét tekintve *A siker titka: PLB* — az ösztönzésről szóló könyv.

Amikor mások sikeres és sikertelen tapasztalatait bemutatjuk, ezzel az a célunk, hogy a kíváncsi cselekvésre ösztönözzünk.

Ezért ahhoz, hogy képes légy magad ösztönözni, igyekezz megérteni azokat az elveket, amelyek másokat ösztönöznek — és ahhoz, hogy képes légy másokat ösztönözni, igyekezz megérteni azokat az elveket, amelyek téged ösztönöznek.

Sajátítsd el azt a szokást, hogy képes vagy magad ösztönözni a PLB segítségével... akarod szerint. Akkor képes leszel irányítani a gondolkodásodat, képes leszel uralkodni az érzelmeiden és magad fogod meghatározni a sorsodat.

Ösztönözd magad és másokat a bűvös alkotórészrel! Mi ez a bűvös alkotórész?

Egy valaki különösen szereti ezt. Itt áll a története.

Néhány évvel ezelőtt ez az ember, egy sikeres kozmetikai gyáros, hatvanöt évesen nyugdíjba ment. Ezután a barátai évenként rendeztek tiszteletére születésnap ünnepséget. Minden alkalommal megkérdezték tőle, mi a sikere receptje. Évről-évre udvariasan elutasította a kérést. Hetvenöt éves születésnapján, félig tréfásan, félig komolyan, ismét megkérték őt, tárja fel a titkot.

„Olyan csodálatosak voltak hozzám az évek során, hogy most elmondom nektek — kezdte. — Tudjátok, pluszként ahhoz a recepthez, amelyet más kozmetikusok is használnak, hozzáadtam egy bűvös alkotórészt.”

„Mi ez a bűvös alkotórész?” — kérdezték tőle.

„Én sosem ígértem azt egy nőnek, hogy a kozmetikumom gyönyörűvé teszi őt, de mindig tápláltam benne a reményt.”

A remény — ez az a bűvös alkotórész!

A remény — vágy, amely ötvöződik azzal a várákózással, hogy amire vágyol, megkaphatod, és azzal a hittel, hogy meg lehet kapni. Az ember tudatosan reagál arra, ami számára kíváncsi, hihető és elérhető.

Amikor a környezeti sugallatok, az önszuggesztió vagy az autoszuggesztió mozgósítja a tudatalatti erőket, ösztönösen reagál arra a belső unszólásra, ami cselekvésre sarkallja. A szuggesztiókra adott válasza egy konkrét szimbólummal kapcsolatosan azzal egybeeső, ahhoz viszonyítva semleges vagy ellentétes cselekvésben nyilvánulhat meg. Más szavakkal, különböző típusú és erejű ösztönző tényezők léteznek.

Minden eredmény egy ok okozata. Minden cselekedeted egy adott ok okozata, eredménye. Ez az ok az indíték.

A remény például arra ösztönözte a kozmetikai gyárost, hogy felépítsen egy jövedelmező üzleti vállalkozást. A remény ösztönözte a nőket is, amikor megvásárolták a kozmetikai szereket. A remény téged is ösztönözni fog.

A tíz fő indíték, ami minden emberi cselekvés mozgatója. Minden gondolatod, amit táplálsz, minden cselekvés, amire elszántad magad, visszavezethető valamilyen konkrét indítékra, vagy indítékok kombinációjára. Tíz fő indíték van, ami minden gondolat és minden akaratlagos cselekvés ösztönzője. Senki soha semmit sem csinált úgy, hogy ne lettek volna indítékai.

Amikor arról van szó, hogyan tanulhatsz meg ösztönözni önmagad valamilyen cél elérésére, vagy hogyan ösztönözz másokat, világosan értened kell ezt a tíz indítékot, tíz ösztönző erőt. Melyek ezek?

1. Az ÖNFENNTARTÁS vágya
2. A SZERETET érzése
3. A FÉLELEM érzése
4. A SZEXUÁLIS érzelem
5. A HALÁL UTÁNI ÉLET vágya.
6. A TEST ÉS A SZELLELEM SZABADSÁGÁNAK vágya.
7. A HARAG érzése.
8. A GYŰLÖLET érzése
9. Az ÖNKIFEJEZÉS ÉS AZ ELISMERÉS utáni vágy
10. AZ ANYAGI NYERÉS vágya

Olvasva ezt a fejezetet talán érezted, hogy sok anyagot nyújt a gondolkozáshoz. A jó szendvics kilenc rész kenyérből és egy rész húsból áll. A szendvicstől eltérően ez a fejezet kilenctized részben hús. A szerzők így is tervezték. Reméljük, hogy gondosan meg fogod rágni, és sikerül megemésztened.

Jók a negatív érzelmek? Olvasva e könyvet, láthatod, hogy a negatív érzelmek, érzések és gondolatok károsak az egyénre. Netán vannak esetek, amikor jók?

Igen. A negatív érzések és érzelmek *megfelelő időben és megfelelő körülmények között* jók.

Mert mindaz, ami jó az emberi nemnek, jó az egyénnek is. Világos, hogy az evolúció folyamán a negatív gondolatok, érzések, érzelmek és beállítottságok védtek az egyént. Valójában ezek az egyénben meglévő negatívumok óvták meg őt mások negatív erőivel szemben. Hasonló ez a mágnes rúdjaéhoz, ahol a negatív pólusok taszítják egymást. Ez így volt mindig. És mivel egyetemes természeti törvény, örökké fenn is marad — megnyilatkozásában azonban változik.

A kultúra, a civilizáció, mint ahogy maga az ember is, fejlődött, kiindulva egy primitív állapotból. Minél kulturáltabb, minél civilizáltabb egy társadalom vagy környezet, annál kevesebb szüksége van az egyénnek arra, hogy használja ezeket a negatív erőket. De egy negatív, ellenséges környezetben a józan ésszel megáldott egyén a PLB-vel együtt ezeket a negatív erőket is felhasználja, hogy szembe tudjon szállni a rosszal.

Mivel egy olyan országban élsz, amelyben a törvényeket úgy alkották meg, hogy a legnagyobb jót biztosítsák a lehetséges legtöbb embernek; és mivel az egyén jogait védik; és mert olyan társadalomban, olyan környezetben élsz, amely megfelel a kultúra és a civilizáció legmagasabb szintjének — azok a negatív gondolatok, érzések, érzelmek és szenvedélyek, amelyek öröklött múltadból fakadóan ott szunnyadnak benned, ma már nem szükségesek, mert nem állsz szemben azokkal a problémákkal, amelyeket a primitív ember nélkülük nem tudott volna megoldani. Mert ő maga volt a törvény. Az egyén törvénye pedig, éppen az egyén érdekében, engedelmes szolgálja lett a társadalom törvényének.

Nos, próbáljuk megvilágítani az elmondottakat. Vegyük példaként a haragot, a gyűlöletet és a félelmet.

A harag és a gyűlölet. A gonosszal szemben megnyilvánuló jogos felháborodás a harag és a gyűlölet egy formája. Az a vágy, hogy az egyén védje a nemzetét, ha támadás érte az ellenség részéről, vagy az a vágy, hogy megvédjük a gyengét egy bűnöző örült támadásával szemben, hogy emberi életet mentünk meg — mindez helyes. Ha szükség van arra, hogy az ember ilyen célból öljön, ez példa minden negatív érzés legrosszabb formájára, amelyet tisztességes célra használunk fel. A mi társadalmunkban a katona hazafisága vagy a rendőrtiszt kötelességtudása — elismerésre méltó erények.

Félelem. Minden új élmény során, minden új környezetben a természet véd a lehetséges veszélyektől. Ennek a védelemnek a módja az, hogy a félelem változó erejű érzésével éberré tesz. Biztos lehetsz abban, hogy egy új környezetben még a legbátrabb ember is először óvatosságot mutat, ami nem más, mint a félelem vagy féltékenység tudatos vagy tudatalatti megnyilvánulása. A PLB-s személy, ha azt látja, hogy a félelem hátrányos számára, semlegesíti magában a negatív érzéseket, pozitívakkal helyettesítve azokat.

Hogyan befolyásolhatod az érzelmeidet? Az ember az állatvilág egyetlen olyan tagja, amely tudatával képes ellenőrzése alatt tartani az érzelmeit. Ez azt jelenti, hogy inkább ő maga uralja ezeket belülről, mint hogy külső hatásnak engedve kényszerüljön rá.

Az ember az egyetlen lény, amely képes akaratlagosan megváltoztatni az érzelmi szokásait. Minél civilizáltabb, kulturáltabb, kifinomultabb vagy, annál *könnyebb számodra* ellenőrzésed alatt tartani érzelmeidet.

Az érzelmek az értelem és a cselekvés kombinációjával tarthatók ellenőrzés alatt. Amikor a félelem nem indokolt vagy káros, lehetséges, sőt kívánatos a semlegesítésük.

Hogyan?

Bár az érzelmeid nem mindig befolyásolhatók *közvetlenül* az értelemmel, de közvetlenül befolyásolhatók a *cselekvéssel*. Értelmeddel megállapíthatod a negatív érzelmeid indokolatlanságát, és ezzel ösztönözheted magad arra, hogy cselekedj. A félelmet pozitív értelemmel helyettesítheted. Hogyan kell ezt csinálnod?

Az egyik hatékony eszköz az önszuggesztió. Ez valójában önmagadnak adott utasítás egy néhányszavas szimbólum segítségével, ami magába foglalja, hogy milyen akarsz lenni. Így, ha meg vagy ijedve és bátor akarsz lenni, adj magadnak egy utasítást: „Légy bátor!” — gyorsan, többször is egymás után. Ezt kövesse a cselekvésed. Ha bátor akarsz lenni, cselekedj bátran.

Hogyan?

Használd a *CSINÁLD MOST!* önindítót. Aztán cselekedj.

Ebben és a következő fejezetben látni fogod, hogyan kell ellenőrzésed alatt tartani érzelmeidet és cselekedeteidet az önszuggesztió alkalmazásával. Addig is:

Értelmedet, figyelmedet azokra a dolgokra összpontosítsd, amiket akarsz, és fordítsd el azoktól a dolgoktól, amelyeket nem akarsz.

A siker mindig működő receptje. Azok közé a százezrek közé tartozol, akik olvasták Benjamin Franklin önéletrajzát, vagy azok közé a tízezrek közé, akik olvasták Frank Bettger könyvét: *How I Raised Myself from Failure to Success in Selling* (Hogyan változtattam a kudarcot sikerre az üzletkötésben)? Ha nem, ajánljuk, hogy feltétlenül olvasd el mindkettőt. Ezek a könyvek egy olyan receptet ismertetnek, amely mindig sikeres, ha a PLB-vel együtt alkalmazzák.

Franklin az önéletrajzában leírja, hogyan igyekezett segíteni Benjamin Franklinnek, hasonlóan ahhoz, ahogyan a legfontosabb élő személy igyekszik segíteni neked. A következőket írta:

„Lévén szándékomban mindezen erényekből *életmódot* formálni, úgy véltem, nem volna tanácsos, ha figyelmemet egyszerre osztom meg valamennyi között, hanem egyenként építem őket életembe; s mikor az egyik már véremmé vált, akkor térek a másikra, és így haladok tovább, míg végére nem járok mind a tizenháromnak. Minthogy pedig némely erények előbbi elsajátítása könnyítheti dolgomat, a továbbiakban e célszerűségi sorrend szem előtt tartásával formuláztam meg az erények lajstromát...”

A Franklin által felsorolt erények és a hozzájuk tartozó receptek (önserkentők az önszuggesztióhoz) a következők:

1. **MÉRTÉKLETESÉG** Ne egyél a tunyulásig, ne igyál a részegségig.
2. **CSÖND** Csak úgy szólj, ha a magad vagy a mások javát szolgálod: kerülj a felületes beszélgetést.
3. **REND** Legyen meg minden holmid helye; legyen meg minden tevékenységed ideje.
4. **HATÁROZOTTSÁG** Határozd el, mit kell megtenned; hiánytalanul tedd meg, amit elhatározottál.
5. **TAKARÉKOSSÁG** Csak úgy költs, ha a mások vagy a magad javát szolgálod; ne pocskolj.
6. **SZORGALOM** Ne veszíts időt; hasznos dolgon munkáld mindig; mellőzz minden fölösleges tevékenységet.
7. **ŐSZINTESÉG** Bántó módon senkit földre ne vezess; jámboran s méltányosan gondolkodj, s ha szólsz, ekképpen szóljál.
8. **IGAZSÁG** Senkit igaztalanul meg ne sérts; iránta való kötelességed el ne mulaszd.
9. **MÉRSÉKLET** Kerülj a végleteket; de légy türelmes a legvégső határig azok iránt, akik megsértenek.
10. **TISZTASÁG** Ne törd sem tested, sem ruhád, sem környezeted tisztátalanságát.
11. **NYUGALOM** Állj ellent az apró bosszúságnak; a hétköznapi és elkerülhetetlen hibák ne zavarjanak.
12. **MAKULÁTLANSÁG** Ritkán élj a kéjjel: céljának egészségedet vagy a nemzést tekintsd; csömörig, erőd fogytáig, mások vagy a magad békéjének, jóhírének rovására ne üzd.
13. **ALÁZAT** Kövesd Jézust és Szókratészt.

A továbbiakban Franklin ezt írta: „... Majd eszembe vettem, hogy Püthagorasznak az »Arany Versek«-ben adott tanácsához híven naponként való önvizsgálat volna szükséges; ehhez pedig a következő módszert dolgoztam ki. Kötöttem egy kis könyvet, melyben minden erény számára külön lapot nyitottam. A lapokra hét-hét hosszanti vonalat húztam vörös tintával, egy-egy hasábot tehát a hét minden napjának. Majd tizenhárom vörös vonalat húztam, megjelölve mindegyiket egy-egy erény kezdőbetűjével. E keresztvonal mentén, a hét megfelelő napjánál kis fekete ponttal megjelölhettem, milyen hibát találtam a napi önvizsgálat során.” A következő oldalon található a táblázat.

Nos, legalább olyan fontos tudni, *hogyan* kell alkalmazni a receptet, mint ismerni magát a receptet. Az alábbiak arra vonatkozó instrukciókat tartalmaznak, hogyan alkalmazd a tudásodat:

A RECEPT MŰKÖDÉS KÖZBEN.

1. *Koncentrálj egyetlen elvre egy héten át*, a hét minden napján. Reagálj megfelelő cselekvéssel, valahányszor alkalom kínálkozik rá.
2. Aztán a következő héten kezd a második elvvel vagy erénnyel. Hagyd, hogy az elsőt átvegye a tudatalattid. Ha olyan esettel találkozol, amikor az első elv bevillan a tudatodba, alkalmazd a CSINÁLD MOST! önindítót, aztán CSELEKEDJ! Folytasd azt az eljárást, hogy minden héten csak egyetlen elvre összpontosítsz, és hagyd, hogy a többi reakció a tudatalattidban rögzítődött szokásaid szerint alakuljon.
3. Amikor a sor végére érsz, kezd elölről az egészet. Így az év végére négy teljes ciklust csinálj végig.

4. Amikor elsajátítottál egy kívánatos vonást, helyettesítsd egy új elvvel, erénnyel, beállítottsággal vagy cselekvéssel, amelyet ki akarsz magadban fejleszteni.

MÉRTEKLETESÉG							
Ne egyél a tunyulásig; ne igyál a részegségig.							
	H	K	Sz	Cs	P	Sz	V
M							
Cs	*				*		*
R	*	*			*	*	* *
H		*					
T		*					
Sz		*					
Ó							
I							
M							
T							
Ny							
M							
A							

Nos, most éppen azt olvastad, milyen módszert alkalmazott Benjamin Franklin, hogy segítsen Benjamin Franklinnek. Mivel *A siker titka: PLB* önéletrajzi könyv, bölcs dolog lenne, ha tanulmányoznád Franklin módszerét, és megvizsgálnád, hogyan alkalmazhatod magadra az elveket. Abban a fejezetben, amelynek címe: „Hogyan ösztönözz másokat”, megismerkedhetsz azzal, hogyan emelte fel magát Frank Bettger a kudarc mélységéből a siker magaslatára Benjamin Franklin módszerét alkalmazva.

Ha úgy határozol, hogy saját önéletrajzi listát állítsz össze, de nem tudod pontosan, milyen elvekkel kezdj, kezd Franklin 13 erényével. De kezdd azzal a 17 elvvel is, amelyről a második fejezetben olvashattál.

Most egy kis kenyér a szendvicsedhez. Hadd meséljem el az első „Fuller Kefés embert”.

Alfred C. Fuller, az első „Fuller Kefés ember” egy Nova Scotia-i szegény családban született. Úgy tűnt, Al egyetlen munkahelyet sem képes megtartani. Már az első két évben, amikor próbálta megkeresni a megélhetéséhez szükségeset, három munkahelyet veszített el.

Aztán gyökeres változás következett be az életében. Megpróbálkozott kefék eladásával, és ebben Fuller ösztönözést érzett. Kezdett rájönni, hogy az első három munkája nem olyan volt, ami megfelelt neki. Nem szerette őket.

A munka „nem állt neki kézre”. De az eladás igen. És azonnal látta, hogy üzletemberként sikeres lehet. Ezt szerette. Így aztán Al arra edzette a gondolkozását, hogy a legjobb üzletkötői munkát kell felmutatnia a világon. Fantasztikus volt.

Miután üzletkötőként sikeres lett, célul tűzte ki, hogy továbbemelkedik a siker lépcsőjén. Ez azt jelentette, hogy saját vállalkozásba kezd. Ez a cél tökéletes összhangban volt személyiségével, feltételezve, hogy ez a vállalkozás: eladás. Alfred C. Fuller felhagyott azzal, hogy mások által gyártott keféket adjon el. És még több örömet lelt munkájában. Esténként gyártotta saját keféit, másnap pedig eladta őket. Amikor a forgalma növekedni kezdett, havi kilenc dollárért helyet bérelt egy öreg gépszímben, felvett egy segítőt, aki gyártotta a keféket, ő pedig az eladásra összpontosított. És mi lett abból a fiúból, aki három állást veszített el?

A *Fuller Brush Company* (Fuller Kefe Vállalat) ezer meg ezer mozgó üzletkötőt alkalmaz, sok milliós éves forgalmat bonyolít le!

Látható, hogy annál valószínűbb a siker, minél inkább azt csinálja az ember, ami természetesen kézre áll neki, amit szeret csinálni.

De vannak hatalmasabb ösztönző erők, mint egy állás elvesztésének félelme, a pénz vagy az üzleti siker utáni vágy. A legerősebb az önfenntartás vágya. Ez vezeti a listát.

Heten átvészelték. Edward V. Rickenbacker kapitány egyike volt a legsikeresebb, és legjobban tisztelt embereknek az Egyesült Államokban.

Eddie kapitány, ahogy szerették szólítani őt, a hit, a becsület, a kemény munka feletti öröm és a józan ész szimbóluma volt.

Azok, akik találkoztak vele, hallották őt előadni, vagy olvasták a könyvét, amelynek címe: *Seven Came Through* (Heten átvészelték), ösztönözést éreznek arra, hogy megfeleljenek azoknak az eszményeknek, amelyeket ő reprezentál.

Az Eddie kapitányt és legénységét vivő repülőgép lezuhant a Csendes-óceán fölött. A keresők az első héten nem találtak sem roncsokat, sem pedig embereket. A második héten sem. De a világot izgalomba hozta a hír, hogy

Eddie kapitányt a huszonegyedik napon megtalálták.

Képzeld el Eddie kapitányt és a legénységét, három tutajon a Csendes-óceánon, amikor látótávolságban semmi más, csak víztükör meg a végtelen ég. Képzeld magad elé ezeket az embereket, sokkolva attól, ahogy a gépük kényszerleszállást hajt végre a vízen, szenvednek a hőségtől, az égető naptól, az éhségtől, a szomjúságtól. Aztán képzeld magad elé a három tutajt, amint minden reggel és minden este összekötik, és a legénység minden tagja lehajtja a fejét, és figyelmesen hallgatja a 23. zsoltárt vagy a Máté evangélium 6:31-34 sorait: „Ne aggodalmaskodjatok tehát, és ne mondjátok: Mit együnk? vagy: Mit igyunk? vagy: Mivel ruházkodjunk? Mert mind ezeket a pogányok kérdezik. Mert *jól* tudja a ti mennyei Atyátok, hogy mind ezekre szükségetek van. Hanem keressétek először Istennek országát, és az ő igazságát; és ezek mind megadatnak néktek. Ne aggodalmaskodjatok tehát a holnap felől; mert a holnap majd aggodalmaskodni fog a maga dolgai felől. Elég *minden* napnak a maga baja.”

Nos, most hogy előtted van a kép, hallgasd meg magát Eddie kapitányt, ahogyan a könyvében ír:

„Amint már mondtam, sosem vesztettem el a hitemet, hogy végül is megmenekülünk, de a többiek, úgy tűnt, nem osztják teljesen a meggyőződésemet. Társaim komolyan kezdtek azon tünődni, mi van a halál után.

A teljes igazságot állítom, amikor azt mondom, egyetlen pillanatig sem kételkedtem a megmenekülésünkben. Igyekeztem átadni filozófiámat az embereknek, abban reménykedve, hogy kitartásra fogom őket ösztönözni.

Amit tettem, azon az egyszerű megfigyelésen alapult, hogy minél tovább kellett a megpróbáltatásoktól szenvednem, annál biztosabb voltam abban, hogy értékelni fogom a szabadulást. Ez az a bölcsesség, ami az idős emberek sajátja.”

Ha azt kérdezed, hogyan ösztönözd magad, felsoroljuk az alapvető indítékokat. E helyen megismételjük őket!

Először, az önfenntartás vágya; aztán a szeretet, a félelem, a szex érzései. A halál utáni élet, majd a test és a szellem szabadságának vágya következnek. Ezután a harag és a gyűlölet érzései jönnek, majd az elismerés és az önkifejezés vágya. És az indítékok sorában utolsó helyen van az anyagi jólét utáni vágy.

A következő fejezetben arról olvashatsz, hogy ezek, vagy a kombinációjuk hogyan ösztönöz másokat.

8. sz. Kalauz IRÁNYMUTATÓ GONDOLATOK

1. Ösztönzésnek vagy másként motivációnak azt nevezzük, ami cselekvésre serkent és meghatározza a választást. A cselekvést a remény vagy más erő indítja el azzal a szándékkal, hogy valamilyen konkrét eredményre vezessen.
2. Ösztönözd magad a PLB-vel. Emlékezz rá: amit az emberi elme képes kigondolni és hisz benne, azt az emberi elme a PLB segítségével képes megvalósítani. Ismerd el a lehetetlen lehetséges voltát.
3. A remény a varázslatos alkotórész önmagad és mások ösztönzésében.
4. A negatív érzelmek, érzések gondolatok és beállítottságok, megfelelő időben és megfelelő feltételek mellett, pozitív szerepet játszanak.
5. A 10 alapvető indíték: az önfenntartás, a szeretet, a félelem, a szex, a halál utáni élet vágya, a test és a szellem szabadsága, a harag, a gyűlölet, az önkifejezés és az elismerés vágya, és anyagi jólét utáni vágy.
6. Ösztönözd magad úgy, mint Benjamin Franklin. Állítsd össze a saját listádat. CSINÁLD MOST! Ha problémád van annak a 13 erénynek az összeállításával, amelyeket el akarsz sajátítani, vagy azoknak a céloknak az összeállításával, amelyeket el akarsz érni, kezdheted eggyel, aztán kiegészítheted a listád, amikor eldöntöd, milyen erényekre vágysz vagy milyen célokat akarsz megvalósítani. Benjamin Franklinhez hasonlóan legyen mindegyikhez egy *önserkentőd*. Fontos: Naponta ellenőrizd, hogyan haladsz.
7. Eddie Rickenbacker kapitány kifejlesztette magában a mély hitet, hogy a szükséges időben megérkezik a segítség. Hogyan erősítheted a hited, ami segíthet, amikor nagy szükséged van rá?
8. Felkészültél, hogy támaszkodj a mély hitedre a legnagyobb szükség óráiban?

A REMÉNY — BŰVÖS ALKOTÓRÉSZ ÖNMAGAD ÉS MÁSOK ÖSZTÖNZÉSÉBEN.

10. Hogyan ösztönözz másokat?

Fontos tudnod, hogyan ösztönözhetsz másokat. Egész életedben jelen van a kettősség: ösztönözl másokat, ők pedig ösztönöznek téged. Szülők és gyerekek, tanítók és tanulók, eladók és vevők, urak és szolgák — mindezeket a szerepeket játszanod kell.

Hogyan ösztönözte egy gyermek az apját? Egy két és fél éves kisfiú és az édesapja egy kiadós karácsonyi vacsora után sétálni mentek. Vagy másfél háztömbnyi séta után a gyerek megállt, felnézett az apjára és ezt mondta: „Papa . . .”, aztán tétovázott egy kicsit. Az apja: „Igen?” A fiú egy két másodpercig várt, majd folytatta: „Ha te azt mondod, *kérem*, hagyom, hogy vigyél engem.” Nos, ki tudna ellenállni az ilyen ösztönzésnek? Még az újszülött is cselekvésre ösztönzi a szüleit.

Természetesen a szülő is ösztönzi gyermekét. Ezt láttuk Thomas Edison és édesanyja esetében. Ha a szülő hisz a gyerekekben, ez a gyerekeknek önbizalmat ad. Ha a gyermek úgy érzi, melegség, *hit* veszi körül, jó eredményeket fog elérni. Jobb eredményeket fog elérni, mint amire képesnek tartja magát. Védekező reflexei el vannak ernyedve; ébersége pihen, ezért nem kell érzelmi energiát fecsérelnie arra, hogy védekezzen a lehetséges sérülés vagy kudarc ellen. Ehelyett ezt az energiát arra fordítja, hogy elnyerje a siker jutalmát. Pihen, relaxál. Az önbizalom jelentős hatással van a képességeire: kihozza belőle a legjobbat. „Édesanyám volt a megalkotóm” — mondta Edison. Hasonló tapasztalata volt Napoleon Hillnek is. Ő ezt a következőképpen meséli el:

Komisz kölyökeknek tartottak. Valahányszor egy tehén elszabadult a legelőről, egy gát átszakadt vagy egy fa titokzatosan ki lett vágva, mindenki a fiatal Napoleon Hillre gyanakodott.

Mi több, ennek a gyanakvásnak megvolt az oka. Anyám halott volt, apám és bátyáim rossz gyerekeknek tartottak, így hát valóban elég rossz voltam. Ha az emberek ezt gondolták rólam, nem akartam kiábrándítani őket.

Aztán egy napon apám bejelentette, hogy újból megházasodik. Mindnyájan nyugtalanokdtunk, milyen is lesz az új „anyánk”, de én különösen el vontam számv, hogy az otthonunkba lépő új anya, legyen az bárki is, nem fog utat találni a szívembe. Végül elkövetkezett a nap. Apám visszahúzódott, és hagyta, hogy az új felesége vegye kézbe a dolgokat. Az asszony körbesétált a szobában, vidáman üdvözölt mindnyájunkat — vagyis, amíg nem ért hozzám. Én úgy álltam, mintha nyársat nyeltem volna, mellemen összekulcsolt kézzel, és olyan pillantásokkal méregettem őt, amiből egyértelműen kiderült, hogy számomra nem szívesen látott személy.

„És ő Napoleon — mondta apám. — A legrosszabb gyerek a vidéken.”

Sosem felejttem el, mit tett akkor a nevelőanyám. Kezét a vállamra tette, egyenesen a szemembe nézett, és huncutul rám hunyorítva, amit sosem fogok elfelejteni, ezt mondta: „A legrosszabb gyerek? Nem! Egyáltalán nem! Ő a legokosabb gyerek a vidéken! Mindössze annyit kell tennünk, hogy ezt kihozzuk belőle.”

A nevelőanyám egyike volt azoknak, akik mindig arra bátorítottak, hogy legjobb meggyőződésem szerint cselekedjem az olyan bátor elképzelések megvalósításában, amelyek később pályafutásom meghatározó lépéseinek bizonyultak. Sosem felejttem el azt az értékes leckét, amit tőle tanultam arra vonatkozóan, hogyan kell ösztönözni másokat, erősítve az önbizalmukat.

Belőlem a nevelőanyám csinált embert. Irántam érzett mély szeretete és megingathatatlan hite arra ösztönzött, hogy igyekezzem olyan gyerek lenni, amilyenek hitt engem.

Másokat tehát ösztönözhetesz azzal, hogy hiszel bennük. A helyesen értelmezett hit aktív és nem passzív. A passzív hitnek nincs ereje, mint ahogyan az a szem sem lát, amely nem *figyeli meg a dolgokat*. Az aktív hit utána megy a hit tárgyának, kockáztatja a kudarcot, mert feltételezi a sikert.

Amikor másokat ösztönözöl úgy, hogy hiszel bennük, aktívan kell hinned. El kell magad kötelezned a hited mellett. Azt kell mondanod: „Tudom, hogy ön ebben a munkában sikeres lesz, ezért *magamat és másokat is elköteleztem* az ön sikere mellett. Itt vagyunk, várjuk, hogy ön ...”

Ha így hiszel a másikban, akkor sikeres lesz.

A hit kifejezhető levélben. Valójában a levél kiváló eszköze annak, hogy kifejezzük a gondolatainkat, és ösztönözzünk másokat.

Egy levél megváltoztathatja az ember életét. Aki levelet ír, szuggesztívó útján befolyásolja annak a tudatalattiját, akinek ír. A szuggesztívó ereje több tényezőtől függ-

Például ha szülő vagy, és gyermeked egy távoli iskolában tanul, levéllel elérheted azt, amit egyébként nem tudnál elérni. Megragadhatod az alkalmat, hogy: (a) befolyásold a gyermeked jellemét; (b) olyan kérdéseket tárgyalj, amelyeket személyes beszélgetés során talán nem érintenél, vagy sosem szánál rá időt; (c) kifejezd a legbelső gondolataidat.

Egy fiú vagy egy lány nem mindig fogadja szívesen azokat a tanácsokat, amelyeket beszélgetés során kapnak. A környezet és a beszélgetés idején benne munkáló érzelmek akadályozhatják ebben. De ugyanaz a fiú vagy lány kincsként fog ugyanezekre a tanácsokra tekinteni, ha egy tapintatosan megírt, őszinte hangú levélben kapja. Az otthonától távol lévő gyerek számára egy otthonról kapott levél örömet jelent — mindennel együtt, amit az tartalmaz, beleértve a tanácsokat is. És ha jól van megírva, többször is elolvassa, és meg tudja emésztetni a benne foglaltakat.

Az az igazgató vagy kereskedelmi menedzser, aki megfelelő hangú levelet ír az üzletkötőihez, ösztönözheti őket, hogy minden korábbi rekordot megdöntsenek. Ugyanígy az az üzletkötő, aki a menedzserének hasonló felfogásban ír, ösztönözheti őt.

Ahhoz, hogy az ember megírjon egy levelet, gondolkoznia kell. A levélírónak ki kell kristályosítania azokat a gondolatokat, amelyeket papírra vet. Feltehet kérdéseket, hogy ezzel a levél olvasójának gondolkozását megfelelő mederbe terelje. Feltehet kérdéseket olyan céllal, hogy levélben válaszoljanak rá. De ha a másik, akinek a véleményét szeretné ismerni, nem ír, a hirdetési szakemberhez hasonlóan alkalmazhat egy csalit. Ezt csinálta J. Pierpont Morgan.

Hogyan ösztönözhető egy egyetemi diák arra, hogy írjon. J. Pierpont Morgan bebizonyította, hogy legalább egy módja feltétlenül van annak, ahogyan az egyetemi diákok rábírhatók, hogy válaszoljanak a levélre. A nővére panaszkodott, hogy két egyetemista fia sosem ír neki. Mr. Morgan azt állította, el tudja érni, hogy a fiúk azonnal válaszoljanak a levélre. A nővére azt kérte, bizonyítsa be. Mr. Morgan írt mindkét unokaöccsének, és azonnali választ kapott tőlük.

A meglepett nővér megkérdezte: „Hogyan érted el?” Morgan átadta neki a leveleket. Az anya látta, hogy érdekes információkat tartalmaznak az egyetemi életről. De mindkettő utóirata azonos volt: „Az a tízdolláros, amiről azt írod, hogy a

levélben van, nem volt benne!"

Ösztönözz példamutatással. A sikeres kereskedelmi menedzser tudja, hogy leghatékonyabban úgy ösztönözhet egy üzletkötőt, ha a terepen együtt dolgozva vele, példát mutat neki. W. Clement Stone sokakat ösztönzött azzal a történettel, amelyben elmondja, hogyan ösztönzött egy üzletkötőt, aki az iowai Sioux Cityben élt. Íme a történet:

Egyik este több mint két órán át hallgattam egyik üzletkötőnk zúgolódását az iowai Sioux Cityben. Arról beszélt, milyen keményen dolgozott két álló napon át a Sioux Centerben, anélkül, hogy egyetlen üzletet is kötött volna. Ezt mondta: „A Sioux Centerben lehetetlen bármit is eladni, mert ezek holland németek, klánt alkotnak, és idegentől nem vásárolnak. Különben is, ezen a vidéken öt éve rossz a gabonatermés.”

Javasoltam, hogy másnap menjünk el Sioux Centerbe, próbáljunk üzletet kötni ugyanott, ahol két napon át sikertelen volt. Így hát másnap reggel elhajtottunk Sioux Centerbe. Be akartam bizonyítani, hogy az olyan üzletkötő, akinek a lelki beállítottsága pozitív, aki alkalmazza a cégünkkel kidolgozott módszert, minden akadály ellenére is képes üzletet kötni.

Az üzletkötő vezette a kocsi, magam pedig becsuktam a szemem, pihentem, meditáltam, és kondicionáltam a gondolkozásomat. Azokra az okokra összpontosítottam, amelyek elősegítik, hogy üzletet kössék ezekkel az emberekkel, nem pedig azokra, amelyek alapján lehetetlen.

Így gondolkoztam: Azt mondja, hogy holland németek és klánt alkotnak, ezért nem akarnak vásárolni. Ez jó! Mi a jó ebben? Jól ismert tény, hogy na egy klánban valakinek sikerül eladnod — különösen ha az a vezető — az egész klán venni fog tőled. Azt kell tehát tennem, hogy az első üzletet a megfelelő emberrel kell megkötnöm. Ezt fogom tenni még akkor is, ha nagyon sok időt igényel.

Azt is mondja, hogy öt év óta rossz itt a gabonatermés. Mi lehetne ennél csodálatosabb? A holland németek rendes és takarékos emberek. De felelősségteljesen gondolkoznak, s védeni akarják a családjukat és a vagyonukat. Valószínű az is, hogy nem vettek más üzletkötőktől balesetbiztosítási kötvényeket, mert meg sem próbálták nekik eladni. Ahhoz az üzletkötőhöz hasonlóan, aki most itt mellettem vezet a kocsi, bizonyára nekik is negatív volt a lelki beállítottságuk. A mi kötvényeink kiváló védelmet nyújtanak alacsony árért. Nem lesz konkurenciám!

Ezután azzal kezdtem foglalkozni, amit „tudatkondicionálásnak” nevezek. Többször is elismételtem magamban tisztelettel, őszintén, várakozással, átélve a szavakat: „Istenem, segíts nekem üzletet kötni! Kérem, Istenem, segíts nekem üzletet kötni!” Újból és újból ezt ismételtettem magamban: „Istenem, segíts nekem üzletet kötni!” Aztán szundítottam egyet.

Amikor megérkeztünk Sioux Centerbe, elmentünk a bankba. A személyzet az alelnökből, a pénztárosból és egy hivatalnokból állt. Húsz percen belül az alelnök megvett egy teljes biztosítási csomagot. Ugyanígy a pénztáros, de a hivatalnokot sosem fogom elfelejteni, mert ő nem vett semmit.

Kezdve a bankkal szomszédos üzlettel, rendszeresen végigjártuk a lehetséges ügyfeleket: irodát iroda után, boltot bolt után. Mindenütt mindenkivel beszélünk.

Meglepő dolog történt: mindenki, akit meglátogattunk, vett egy teljes csomagot. Nem volt kivétel.

Az úton visszafelé Sioux Cityből megköszöntem az Isteni Hatalomnak azt a segítséget, amit kaptam tőle.

Miért sikerült eladnom biztosítási kötvényeket azokon a helyeken, ahol a másoknak nem sikerült? Valószínű, hogy pontosan azért, ami miatt a másik sikertelen volt, kivéve — azt a *valami többet*.

Ő azt mondta, hogy lehetetlen eladni nekik, mert holland németek és klánszellem jellemzi őket. Ez NLB.

Nos, én tudtam, hogy venni fognak, mert holland németek, és klánszellem jellemzi őket. Ez PLB.

Ismét csak: ő azt mondta, lehetetlen eladni nekik, mert ezen a vidéken öt éve rossz a gabonatermés. Ez NLB.

Én tudtam, hogy venni fognak, mert ezen a vidéken öt éve rossz a gabonatermés. Ez **PLB**.

Nos a *valami több* a PLB és az NLB közötti különbség volt. Én az Isteni Útmutatást hívtam segítségül. Mi több, hittem abban, hogy meg is fogom kapni.

Ez az üzletkötő aztán visszatért Sioux Centerbe és hosszú ideig ott is maradt. És minden nap, amit ott töltött, rekord eladás volt számára.

Ez mutatja, milyen hatékony a példamutatás mások ösztönzésében, mert később ez az üzletember is sikeres lett ott, ahol előtte sikertelen volt. Megtanulta, milyen értéke van annak, ha valaki pozitív lelki beállítottsággal dolgozik.

Sok módja van annak, ahogyan ösztönözni lehet valakit, de az ösztönző, önségítő könyvek olvasása a leghatékonyabb.

Ha ösztönözni akarsz, csináld ezt egy ösztönző, önségítő könyv segítségével.

Az üzletkötői siker legfontosabb tényezői fontossági sorrendben a következők: (a) ösztönzés cselekvésre; (b) az adott konkrét termék sikeres eladási technikáinak ismerete — ezt *know-how-nak* hívjuk; és (c) magának a terméknek vagy a szolgáltatásnak az ismerete, ezt *tevékenységismeretnek* nevezzük. Ez a három elv bármilyen üzleti vagy más tevékenységben kapcsolatba hozható a sikerrel.

Az imént olvasott történetben joggal feltételezheted, hogy az üzletkötő ismerte az eladás *know-how*-ját és a szolgáltatást is, amelyet eladott. De híján volt a legfontosabb alkotórésznek — az ösztönzésnek, a lelkesedésnek, hogy cselekedjék. Sok évvel ezelőtt, Morris Pickus, egy jól ismert üzletkötési vezető és tanácsadó, megajándékozta W. Clement Stone-t a *Think and Grow Rich* (Gondolkozz és gazdagodj!) egy példányával. Ettől az időtől kezdve Stone rendszeresen felhasználja az ösztönző és lelkesítő hatású önségítő könyveket abból a célból, hogy segítsen üzletkötőinek kifejleszteni magukban a cselekvéshez szükséges ihletet, belső ösztönzést. Mr. Stone tudja, hogy a lelkesedés életfontosságú egy eladással foglalkozó szervezet számára. És mivel a lelkesedés és az ösztönzés lángja kialszik, ha az őket tápláló tüzelőanyagot nem pótolják, Mr. Stone bevezette, hogy üzletkötői rendszeresen kapjanak ösztönző, önségítő könyveket. És ez többletként jön azokhoz a heti és havi publikációkhoz, melyek célja, hogy lelki vitaminként hassanak.

Ha tudod, hogy mi ösztönöz egy személyt, akkor képes vagy őt ösztönözni.

Gyermekkorában Walter Clarke (*Walter Clarke Associates, Providence, Rhode Island*) orvos akart lenni. Amikor

idősebb lett, már mérnök akart lenni. Ennek megfelelően mérnöki tanulmányokat folytatott.

A Columbiái Egyetemen azonban olyan érdekesnek találta az emberi agy működését, hogy pszichológiára váltott. Végül ebből szerzett diplomát.

Walter Clarke személyzeti vezetőként dolgozott a *Macy's* Áruházban, és még néhány jól ismert konszernnél.

Abban az időben az ismert pszichológiai tesztek biztosították azokat az információkat, amelyek céljára kidolgozták ezeket. Így minősítették a jelentkező I. Q.-ját, alkalmasságát és személyiségét. De a tapasztalatok azt mutatták, hogy valami nagyon fontos hiányzik!

Walter igyekezett megtalálni ezt a hiányzó valamit. Így gondolkozott: „Egy mérnök kiválasztja a megfelelő alkatrészeket, beépíti a megfelelő helyre, és a gép rendeltetésszerűen működik. Pontosan ezt akarom csinálni az emberekkel. Ki akarom választani a megfelelő embert — a megfelelő munkára.”

Látható, hogy Walter sok más személyzeti vezetőhöz hasonlóan megállapította, hogy az emberek lehetnek sikertelenek a munkájukban, noha a tesztek alapján intelligensek, és mind az adottságaik, mind pedig a személyiségük alapján sikereseknek kellene lenniük. „Miért van akkor olyan sok lógás, miért olyan nagy a munkahelycsere, a kudarc?” Ezt kérdezte magától: „Mi a hiányzó tényező?”

Nos, a válasz erre a kérdésre olyan egyszerűnek bizonyult és annyira nyilvánvalónak, hogy érthetetlen, miért nem jöttek rá már korábban a pszichológusok. Mert hát az ember több, mint egyszerűen egy mechanikai szerkezet. Elme, testtel. Sikeres vagy sikertelen, attól függően, hogy kap-e ösztönzést, vagy pedig nem.

Ezért Walter ki akart dolgozni egy elemzési technikát, amely

- a. megmutatja az egyén viselkedésében várható tendenciákat barátságos vagy ellenséges környezetben;
- b. megmutatja, milyen környezet vonzaná és taszítaná őt kedvező és kedvezőtlen feltételek mellett;
- c. lényegét tekintve — megmutatja, „mi az, ami az egyénnek természetesen kézre áll”.

Igyekezett olyan technikát is kifejleszteni, amely lehetővé teszi annak elemzését, hogy egy adott munkakör esetén mik a követelmények.

Mivel keményen dolgozott és állandóan kutatta a megoldást, Walter Clarke megtalálta és felismerte, amit keresett. Kifejlesztett egy módszert, amelyet aktivitásvektor-analízisnek nevezünk, de AVA néven jobban ismert. Ez a szemantikán alapszik, pontosabban azon, hogyan reagál az egyén szó-szimbólumokra. A jelölt válaszai alapján Clarke egy diagramot készít. Hasonló módon kidolgozott egy-egy diagramot egy-egy adott munkakörre is.

Nos, ha a jelölt diagramja megfelel egy munkakör diagramjának, ez a tökéletes kombináció.

Miért?

Azért, mert akkor az egyén azt a munkát fogja végezni, ami megfelel a hajlamainak, a személyiségének stb., vagyis ami „természetes módon kézre áll neki”. És az egyénnek azt kell csinálnia, amit szeret csinálni. Ez pedig élvezet számára.

A Walter Clarke által kidolgozott AVA módszer egyetlen célja, hogy segítse az üzleti vállalkozások vezetőit (a) a személyzet kiválasztásában; (b) a menedzsment fejlesztésében; (c) a lógásokból fakadó költségek csökkentésében; (d) a fluktuáció csökkentésében.

Walter Clarke elérte a legfontosabb célt. Nos, W. Clement Stone évek óta kutatott olyan tudományosan megalapozott módszer után, amellyel eredményesen segítheti üzletkötőit, hogy sikeresen birkózzanak meg személyes, családi és üzleti problémáikkal. Olyan egyszerű, pontos és használható receptet keresett, ami lehetővé teszi a „hasraütéseken” alapuló megoldások kiküszöbölését, és időt takarít meg, ha egy adott környezetben tevékenykedő személyre alkalmazzák.

Ezért, amikor hallott az AVA-ról, megismerkedett vele, és azonnal felismerte benne azt az eszközt, amit már régen keres. Meglátta, hogy az AVA messze többre használható, mint amire kidolgozták. És amikor Walter Clarke irányításával át tanulmányozta a rendszert, következtetései beigazolódtak.

Mert amikor tudod, hogy (a) melyek az egyén személyes tulajdonságai; (b) milyen környezetben tevékenykedik; (c) mi az, ami ösztönzi őt, képes vagy arra, hogy ezt az egyént ösztönözd.

Hogyan ösztönözhető egy másik személy? A siker titka: PLB-ben, láttad, milyen fontos szerepe van a szemantikának, a szó-szimbólumoknak, a szuggesztiónak, az önszuggesztiónak és az autoszuggesztiónak. Ez különösen igaz a negyedik fejezetre. Mr. Stone ötvözte ezt az ismeretet azzal, amit megtudott az AVA-ról. Így egy fontos felismerésre jutott arra nézve, hogyan ösztönözhetünk másokat.

A felismerés a következő: A PLB segítségével azzá válhatsz, akivé válni akarsz, ha hajlandó vagy megfizetni az árát. Ez így van, függetlenül a múltbéli tapasztalataidtól, a hajlamaidtól, az I. Q.-tól vagy a környezettől.

Emlékezz arra, hogy hatalmad van választani.

Nos, nem kell tanulmányoznod az AVA-t, hogy megtanuld, hogyan motiválhatod önmagadat és másokat. Mert alkalmazhatod a megfelelő technikát, ha tudod, mi ösztönzi az egyént.

Az az egyszerű technika, amelyet alkalmazhatsz, hogy segíts ösztönözni önmagad és másokat a szuggesztión, az önszuggesztión és az autoszuggesztión alapul. Lássuk konkrétan, miről van szó!

1. Ha például egy üzletkötő bátortalan és a munkája azt követeli, hogy harcosabb legyen, akkor:

(a) a menedzser az értelemre támaszkodva megvilágítja, hogy a félelem és a bátortalanság természetes. Megmutatja, hogy mások legyőzték félelmüket. Javasolja, hogy ismétljen el magában gyakran egy *önserkentőt*, ami azt szimbolizálja, milyen akar lenni.

(b) ebben az esetben az üzletkötő minden reggel, és a nap folyamán többször is, egymásután sokszor és gyorsan elismétli ezeket a szavakat: „Légy rámenősebb! Légy rámenősebb!” Különösen ezt teszi olyan esetben, amikor egy adott környezetben nagyon bátortalannak érzi magát, ugyanakkor cselekednie kell. Ilyen esetben a CSINÁLD MOST! *önindító*-val indítja a cselekvést.

2. Ha egy üzletkötési menedzser rájön, hogy valamelyik embere tisztességtelen és csal, leül vele megbeszéli a dolgot. Ha azt látja, hogy az ki akarja javítani a hibáját, akkor

(a) a menedzser elmondja, hogyan oldották meg ezt a problémát mások. Ad az üzletkötőnek egy inspiráló könyvet, cikket, verset, vagy ajánlja a *Biblia* megfelelő részét. Azt találtuk, hogy az olyan könyvek, mint az *I Can* (Képes vagyok rá) Ben Sweetlandtól vagy *I Dare You* (Fogadok, hogy te . . .) William Danforthtól különösen hatékonyak.

(b) az ilyen esetekben, az 1. (b) pontban leírt módon az üzletkötő ismételni fogja a következő szavakat: „Légy tisztességes! Légy tisztességes!” Minden reggel, gyorsan, többször egymás után, és napjában is többször. Különösen akkor teszi ezt, amikor kísértésbe esik, hogy egy specifikus környezetben tisztességtelenül járjon el, és döntenie kell. A „Legyen bátorságod szembenézni az igazsággal!” *önserkentő* ösztönzésére cselekszik, együtt a CSINÁLD MOST! *önindítóval*.

Ezt a módszert nem nehéz megértened, mert a könyvben sok-sok történettel, példával illusztráljuk.

Mivel pedig meg fogod érteni a hatékonyságát, magad is fogod használni.

És egy további eszközként azonnal alkalmazni kezded Franklin módszerét arra, hogy sikeres légy. Már ismered annak titkát, *hogyan kell a dolgokat csinálni*: CSINÁLD MOST!

Használd Franklin módszerét, hogy sikert érh el! Sok százezer ember olvasta Franklin *Önéletrajzát*, mégsem sajátították el a benne található siker-elveket. De egy ember biztosan megtette ezt: Frank Bettger.

Odafigyelt azokra a dolgokra, amelyeket saját előnyére alkalmazni tudott. Volt neki ugyanis egy problémája: sikertelen üzletkötő volt. És olyan működőképes, egyszerű recept után kutatott, amelyben leírták, hogyan segíthet önmagán. Mivel pedig tudta, hogy mit keres, rájött Franklin titkára.

Franklin rámutatott, hogy minden sikerét és boldogságát egyetlen gondolatnak köszönhette: a személyes teljesítmény fokozását lehetővé tevő módszerének. Bettger felismerte a módszer lehetőségeit és alkalmazta azt. Mi történt? *A sikertelenség mélységéből felemelkedett a siker csúcsára*. Ennek történetéről olvashatunk a nagyszerű, ösztönző könyvében, amelynek címe: *How I Raised Myself from Failure to Success in Selling* (Hogyan változtattam a kudarcot sikerre az üzletkötésben). Miért ne alkalmaznád te is Franklin módszerét személyes teljesítményed növelésére? Megteheted, ha így határozol. Ha a szerzőknek sikerül meggyőzni téged, hogy alkalmazd, te is képes leszel a kudarcot sikerre változtatni. Ha pedig nem vagy sikertelen, akkor a Franklin módszer segítségével sikerül megkapnod azt, amire vágyol: bölcsességet, erényt, boldogságot, egészséget vagy gazdagságot.

Bettger tizenhárom kartotékra írta fel céljait. Az első cél ez volt: „Lelkesedés”. A megfelelő *önserkentő*: *Légy lelkes, CSELEKEDJ lelkesen!* Amint a nagy pedagógus és pszichológus, William James meggyőzően bebizonyította, az érzelmek közvetlenül nem befolyásolhatók értelemmel, de közvetlenül befolyásolhatók cselekvéssel.

A cselekvés lehet fizikai vagy lelki. Egy gondolat lehet ugyanolyan ösztönző és hatékony a negatív érzelmek pozitív érzelmekké történő átváltoztatásában, mint egy tett. Ilyen esetekben a tett, legyen az fizikai vagy lelki, megelőzi az érzelmet.

A módszer működés közben. Mivel e könyv célja az, hogy segítsen neked, hogy segíthess magadon, és mivel a szerzők el akarják érni, hogy cselekedj, most bemutatjuk, hogyan lehet a Franklin-Bettger módszerrel cselekvésre ösztönözni egy tanfolyam hallgatóit.

Íme, hogyan ösztönöztünk sok-sok ezer hallgatót arra, hogy alkalmazzák a Franklin-Bettger módszert, használva a „Lelkesedés”-kártyát és az *Ahhoz, hogy lelkes légy, cselekedj lelkesen!* *önserkentőt*. Kihívunk egy diákot és rövid, könnyen megjegyezhető utasításokkal látjuk el. Itt áll, hogyan csináljuk. Próbáld ki te is. A tanár és a hallgató között a következő beszélgetés szokott lezajlani: (A tanár szövege kövér betűs, a diák válasza dőlt betűs.)

Szeretne lelkesedést érezni?

Igen.

Akkor tanulja meg a következő *önserkentőt*: Ahhoz, hogy lelkes legyek, lelkesen kell cselekednem. Kérem, ismétlje el a mondatot.

Ahhoz, hogy lelkes legyek, lelkesen kell cselekednem.

Helyes! Fogalmazzuk át ennek a mondatnak az üzenetét, és így meg fogja tanulni az elvet, és képes lesz azt saját életére vonatkoztatni, és életének szerves részévé tenni. Ha beteg akar lenni, mit csinál?

Beteg módjára cselekszem.

Igaza van. Ha melankólikus akar lenni, mit csinál?

Melankólikusan cselekszem.

Ismét igaza van! Ha lelkes akar lenni, mit csinál?

Ahhoz, hogy lelkes legyek, lelkesen kell cselekednem.

Aztán folytatva a foglalkozást, kimutatjuk, hogy ezt az önszerkentőt bármilyen vágy vagy személyes cél esetében alkalmazhatjuk. Így például vehetjük az *igazságosságot*, és akkor a kártyalapon ez fog állni: *Ahhoz, hogy igazságos legyek, igazságos módon kell cselekednem.*

A tanár ezután a következő szavakkal folytatja:

Emlékezzenek rá, valahányszor elfogadják valakinek a gondolatát, ez az *önök* gondolatává válik, ez a gondolat az *önök* céljait fogja szolgálni. Az önök tulajdona! Nos, azt szeretném, ha lelkes hangon *beszéljenek*. Azt szeretném, ha lelkesen *cselekedjenek*. Ahhoz, hogy lelkesen beszéljenek, a következőket kell csinálniuk:

1. *Beszéljenek hangosan!* Erre különösen akkor van szükség, ha izgulnak, ha belül reszketnek, amikor kiállnak a hallgatóság elé, ha összerándul a gyomruk az idegességtől.
2. *Beszéljenek gyorsan!* Az agyuk gyorsabban működik, ha ezt teszik. Ha összpontosít és gyorsabban olvas, két könyvet olvashat el, és jobban megérti az alatt az idő alatt, amíg most egy könyvet olvas el.
3. *Hangsúlyozzanak!* Hangsúlyozzák azokat a szavakat, amelyek fontosak az önök vagy a hallgatóságuk számára.
4. *Tartsanak szüneteket!* Amikor beszélnek, tartsanak rövid szünetet ott, ahol a leírt szövegben pont, vessző, vagy más írásjel lenne. Ez lehetőséget ad önöknek, hogy kiaknázzák a csend drámai hatását. A hallgató gondolkodását magával ragadják azok a gondolatok, amelyeket önöktől hall. Rövid szünet egy olyan szó előtt, amelyet hangsúlyozni akar, további nyomatékokat ad ennek a hangsúlynak.
5. *Mosolyogjon a hangjuk!* Ha hangosan és gyorsan beszélnek, hangjukból eltűnik a barátságatlanság. Mosolyt vihetnek a hangjukba. Ha mosolyognak, ne csak az arcuk, hanem a szemük is mosolyogjon.
6. *Árnyalják a hangjukat!* Ez nagyon fontos, ha hosszabb időn át beszélnek. Emlékezzenek rá, hogy hanghordozásukat két módon árnyalhatják: hangmagassággal és hangerővel. Beszélhetnek hangosan, és váltakozva áttérhetnek társalgó hanghordozásra vagy mélyebb hangra.
7. Amikor a gyomruk már nem reszket többé az idegességtől, képesek arra, hogy lelkesen, társalgó hanghordozással beszéljenek.

Csináld most! Az előző fejezetben olvashattad azt a tizenhárom erényt, amelyet Benjamin Franklin fontosnak tartott elsajátítani. Ebben a fejezetben arról olvashattál, hogy a *lelkésedés* az első azok között az erények között, amelyeket Frank Bettger kívánt elsajátítani. És most már tudod, hogy a Pozitív Lelki Beállítottság az első a 17 siker-elv között.

Ezért, ha eddig még nem tetted volna, kezd el saját 17 kártyádat ezzel az elsővel: „Fejleszd ki magadban a Pozitív Lelki Beállítottságot.” Csináld végig a módszert mind a 17 siker-elvvel. Alkalmazd Franklin módszerét, hogy eredményeket érj el!

Ez alkalommal a CSINÁLD MOST! önindító serkentésére fogsz cselekedni, és ez be fogja számodra bizonyítani, hogy képes vagy ösztönözni önmagad. *Képes vagy rá!* És ha tudatosan ösztönözöd magad, nem lesz nehéz számodra másokat ösztönözni.

És most, hogy már tudod, hogyan kell ösztönözöd magad és másokat, fel vagy készülve, hogy megkapd a Gazdagság Fellegvárának kulcsát. A következő fejezet arra a kérdésre ad választ, létezik-e rövid út, „átvágás” a gazdagsághoz?

11. sz. Kalauz IRÁNYMUTATÓ GONDOLATOK

1. Egész életedben jelen van e kettősség: te ösztönzői másokat és mások ösztönöznek téged. Sajátítsd el az ösztönzés művészetét a PLB-vel.
2. Ösztönözz másokat, hogy bízzanak magukban, kimutatva nekik, hogy te bízol bennük és magadban.
3. Egy levél segíthet, hogy örömtelibb legyen egy élet. Alakítsd ki magadban azt a szokást, hogy szeretteidet olyan levelekkel ösztönözöd, amelyek tele vannak hatékony és jó javaslatokkal.
4. Ösztönözz másokat példamutatással!
5. Amikor valakit ösztönözni akarsz, tedd ezt egy lelkesítő önségítő könyv segítségével.
6. Ha tudod, mi ösztönöz egy személyt, ösztönözheted őt, ha elsajátítod az ösztönzés művészetét a PLB segítségével.

7. Ösztönözz másokat Szuggesztióval. Ösztönözd magad önszuggesztióval.
8. Az érzelmeid nem mindig befolyásolhatók az értelemmel, de mindig befolyásolhatók a cselekvéssel. Ha vissza tudsz emlékezni olyan esetre, amikor félelmet éreztél, mit gondolsz, hogyan kellett volna cselekedned, hogy semlegesítsd ezt az érzést?
9. Ahhoz, hogy lelkes légy, cselekedj lelkesen!
10. Ahhoz, hogy lelkesen beszélj, és legyőzd a bátortalanságot: (a) beszélj hangosan; (b) beszélj gyorsan; (c) hangsúlyozd a fontos szavakat; (d) tarts rövid szüneteket azokon a helyeken, ahol az írott szövegben pont, vessző vagy más írásjel lenne; (e) mosolyogjon a hangod, így nem lesz barátságtalan; (f) árnyalt hanghordozással beszélj.
11. Kezdj neki a Franklin-módszernek az első PLB-sikerkártyáddal. CSINÁLD MOST!

MINDEN, AMIÉRT ÉRDEMES DOLGOZNI AZ ÉLETBEN, AZÉRT ÉRDEMES IMÁDKOZNI!

III. RÉSZ

KULCSOD A GAZDAGSÁG FELLEGVÁRÁHOZ

11. Létezik rövid átvágás a gazdagsághoz?

Létezik rövid átvágás a gazdagsághoz?

Az átvágás olyan módszer, amellyel közvetlenebbül és gyorsabban érhetünk el valamit, mint a szokásos eljárással.

Az, aki az átvágást választja, *pontosan tudja*, hová tart. Ismeri az utat, ami egyenesebben odavisz. De sosem fog célba érni, ha nem kezdi el az utat és nem folytatja, tekintet nélkül azokra a zavaró tényezőkre és akadályokra, amelyekkel találkozhat.

A második fejezetben felsorolt 17 siker-elv a következő:

1. Pozitív Lelki Beállítottság
2. Egyértelmű, határozott szándék, világos, pontos célkitűzés
3. A „többletkilométer”
4. Szabatos gondolkodás
5. Önfegyelem
6. A mester elme
7. Alkalmazott hit
8. Kellemes személyiség
9. Személyes kezdeményezés
10. Lelkesedés
11. Összpontosított figyelem
12. Csoportmunka
13. Tanulás a vereségből
14. Alkotó képzelet
15. Gazdálkodás az idővel és a pénzzel
16. Lelki és testi egészség fenntartása
17. A kozmikus szokás-erők (egyetemes törvények) kihasználása

Miért ismételjük meg itt a 17 siker-elvet?

Azért, mert meg akarjuk mutatni *neked* a gazdagsághoz vezető átvágást. Azt akarjuk, hogy *te* a legrövidebb utat járd.

Nos, ahhoz, hogy azt az utat járd, amely közvetlenül vezet a célhoz, feltétlenül *PLB-vel kell gondolkodnod* ... és a pozitív lelki beállítottság e siker-elvek alkalmazásának eredményeként alakul ki benned.

A *gondolkodnod* szó — szimbólum. Az, hogy mit jelent *számodra*, attól függ, *ki* vagy.

Ki vagy *te*?

Te az itt következő sok minden végső eredménye vagy: öröklött tulajdonságok, környezeted, tested, tudatos és tudatalatti elméd, tapasztalataid, az időben és térben elfoglalt konkrét helyed és változásod iránya, és még valami több is, ami magába foglalja az ismert és ismeretlen erőket.

Amikor *PLB-vel gondolkodsz*, képes vagy mindezeket befolyásolni, felhasználni, ellenőrzésed alá vonni, és képes vagy összhangot teremteni velük.

Nos, a *te dolgaidról* csak *te* vagy képes gondolkodni.

Ezért a gazdagsághoz vezető átvágás *számodra* az alábbi négyzavas szimbólummal fejezhető ki:

Gondolkozz PLB-vel és gazdagodj!

Mert ha valóban PLB-vel gondolkozol, automatikusan végig fogod csinálni, amit elkezdted. Alkalmazni fogod azokat a PLB-elveket, amelyekkel megismerkedted ebben a könyvben. Ezek az elvek segítenek, hogy elérj azokat a céljaidat, amelyek nem sértik sem Isten törvényeit, sem pedig embertársaid jogait.

12. sz. Kalauz IRÁNYMUTATÓ GONDOLATOK

A gazdagsághoz vezető átvágás: Gondolkozz PLB-vel és gazdagodj!

A **PLB** BIRTOKÁBAN KÉPES VAGY MEGTENNI, HA HISZEL BENNE, HOGY MEG TUDOD TENNI!

12. Vonzzad és ne taszítsd a gazdagságot!

Bárki is légy — korodtól, képzettségedtől és foglalkozásodtól függetlenül — képes vagy magadhoz vonzani a gazdagságot. De taszíthatod is. Azt mondjuk: „Vonzzad és ne taszítsd a gazdagságot!”

E fejezet megismertet azzal, hogyan kereshetsz pénzt. Szeretnél gazdag lenni? Légy őszinte magadhoz!

Természetesen szeretnél. Vagy — félsz gazdag lenni?

Lehet, hogy beteg vagy, ezért nem próbálkozz azzal, hogy meggazdagodj. Ha így van, emlékezz Milo C. Jones esetére, akiről a második fejezetben olvashattál.

Vagy, ha kórházban fekvő beteg vagy, magadhoz vonzhatod a gazdagságot úgy, hogy tanulsz, gondolkozol, tervezel, mint ahogyan George Stefek tette.

Ha kórházban fekszel, gondolkozz! Tanulmányozva a sikeres emberek életét, rendszeresen találkoztunk olyanokkal, akik sikerük kezdetét arra datálják, amikor kézbe vettek egy önszerző, önfelnevelő könyvet. Ne becsüld le sosem egy könyv jelentőségét. A könyvek — eszközök, amelyek ösztönzést nyújthatnak, hogy belekezdj valamilyen új, merész programba, de fényt is jelenthetnek azokon a sötét napokon, amelyek együtt járnak az ilyen programokkal.

George Stefek az illinois-i Hinesben lévő *Veteran Administration Hospital* lábadozó betege volt. Ott jött rá véletlenül, milyen értékes lehet, ha valaki időt szentel a gondolkodásra. Pénzügyileg tönkrement. Lábadozása alatt George-nak rengeteg ideje volt. Nem lehetett nagyon mást csinálni, mint olvasni és írni. Elolvasta a *Think and Grow Rich* (Gondolkozz és gazdagodj!) c. könyvet, és kész volt a változásra.

Egy ötlet jutott eszébe. George tudta, hogy sok mosoda a frissen vasalt ingeket egy kartonpapírra fekteti, hogy kemények és ráncmentesek maradjanak. Néhány levél megírásával George megtudta, hogy ezek a kartonok a mosodáknak ezer darabonként 4 dollárjukba kerülnek. Az elképzelése az volt, hogy ő 1 dollárért fogja ugyanezt adni. De minden kartonon lesz egy hirdetés. A hirdetőik természetesen fizetni fognak a helyért, és George nyereséghez jut.

George-nak volt egy ötlete, és megpróbálta megvalósítani.

Amikor elhagyta a kórházat, nekilátott a cselekvésnek!

Mivel kezdő volt a hirdetési szakmában, voltak gondjai. De végül azzal, amit mások a „próba—kudarc” módszerének neveznek, mi pedig a „próba—siker” módszerének, kifejlesztett egy megfelelő technikát.

George megőrizte azt a szokását, amit a kórházban fejlesztett ki magában: minden nap rendszeresen időt szentelt annak, hogy tanuljon, gondolkozzék és tervezzen.

A forgalma már gyorsan növekedett, de továbbra is azon törte a fejét, hogyan növelheti az általa nyújtott szolgáltatások színvonalának javításával. A kartonokat az ingek tulajdonosai nem tartották meg, hanem eldobták. Feltette magának a kérdést: „Hogyan ösztönözhetem a családokat arra, hogy ne dobják el a kartonokat a hirdetésekkel, hanem megtartsák őket?” Hirtelen felötlött benne a megoldás.

Mit tett? Az egyik oldalon folytatta a hirdetések nyomását, a másik oldalon hozzáadott valami újat: egy érdekes játékot a gyerekeknek, egy jó receptet a feleségeknek, egy izgalmas keresztretjvényt az egész család számára.

George elmesélte egy férj esetét, aki panaszkodott, hogy a család mosodai számlája hirtelen megugrott, és nem értette, miért. Aztán rájött, hogy a feleség azokat az ingeit is mosodába küldi, amelyeket általában két napig szokott hordani. Csak azért, hogy George receptjeiből többhöz jusson hozzá!

De George itt nem állt meg. Tovább akarta bővíteni vállalkozását. Ismét feltette magának a kérdést: „Hogyan?” És megtalálta a választ.

George Stefek az 1 dollárokat, amiket ezer kartononként kapott, átutalta az *American Institute of Laundering* (Amerikai Mosástechnikai Intézet) részére. Az intézet viszont minden tagjának és kereskedelmi ügyfelének azt ajánlotta, kizárólag George Stefek ingkartonjait használják.

George ezzel egy újabb fontos felfedezést tett: *minél többet adsz abból, ami jó és kívánatos, annál többet kapsz!* Látható, hogy a gondosan megtervezett elmélkedési idő jelentős gazdagsághoz juttatta George Stefeket. Rájött, hogy ha az ember magához akarja vonzani a gazdagságot, elengedhetetlen, hogy minden nap időt szenteljen annak, hogy gondolkozzék és tervezzen.

Ezek azok a csendes órák, amikor a legjobb ötleteid eszedbe jutnak. Ne kövesd el azt a hibát, hogy az állandó nyugzóg, szaladgáló, intézkedő, buzgólkodó énedet hidd a legsikeresebb és leghatékonyabb énednek. Ne gondold azt, hogy az idődet vesztegeted, amikor időt szentelsz annak, hogy gondolkozz. Mindennek, amit ember valaha is alkotott, egy gondolat volt a kiindulópontja.

Nem kell ahhoz kórházban feküdnöd, hogy kialakítsd magadban a szokást, hogy jó ösztönző, önségítő, önfejlesztő könyveket olvass, hogy gondolkozz és tervezz. Arra sincs szükség, hogy a gondolkozásra, tervezésre és olvasásra szánt idő túl hosszú legyen. Ha az időnek csak egy százalékát fordítod olvasásra, gondolkozásra és tervezésre, már ez is jelentősen meggyorsítja céljaid elérését.

Egy nap 1 440 percből áll. Szenteld ennek egy százalékát gondolkozásra, tervezésre és olvasásra. Meg leszel döbbenve, hogy ez a tizennégy perc milyen eredményeket fog neked hozni. Meglepetéssel tapasztalod majd, hogy kialakítva ezt a szokást, bármilyen időben és bármilyen feltételek mellett képes leszel konstruktív ötletek kifejtésére: főzés közben, a buszon utazva, zuhanyozás közben.

Nagyon fontos, hogy mindig kéznél legyenek nálad azok a legfontosabb és legegyszerűbb munkaeszközök, amelyeket Thomas Edison is használt: a papír és a ceruza. Így fel tudod jegyezni azokat a gondolatokat és ötleteket, amelyek akár éjjel, akár nappal eszedbe jutnak.

A gazdagság megszerzésének egy másik követelménye, hogy megtanulj célokat tűzni magad elé. Nagyon fontos, hogy elsajátítsd ezt a mesterséget. Csak nagyon kevesen értik — még ha fel is ismerték fontosságát — *hogyan* kell célokat kitűzni.

Tanuld meg, hogyan kell célokat kitűzni. Az alábbiak szerint kell eljárnod:

(a) *Írd le céljaidat!* Ez elősegíti, hogy kikristályosítsd a gondolataidat. Már maga a tény, hogy miközben írod, pontosan végig kell gondolnod a célt, elősegíti, hogy kitörölhetetlenül bevésszédbe. (b) *Adj magadnak határidőt!* Állapíts meg egy pontos dátumot céloed megvalósítására. Ez nagyon fontos ahhoz, hogy ösztönözd magad: indulj el a cél irányába, és állhatatosan kövesd az irányt.

(c) *Állítsd magasra a mércét!* Úgy tűnik, egyenes arányosság van a cél megvalósításának nehézségi foka és a téged ösztönző hajtóerő nagysága között. A kilencedik fejezetben megismerted, hogyan ösztönözheted önmagad, a tizedikben pedig azt, hogyan ösztönözheted másokat.

Minél magasabbra tűzöd a fő célt, annál koncentráltabb lesz az erő-

feszítésed, amivel el akarod érni. Ennek oka egyszerű. A logika parancsolóvá teszi, hogy legalább egy közbülső és egy közvetlen célt tűzz magad elé. Ezért célozz magasabbra. Aztán határozz meg közbülső és közvetlen lépéseket, amelyek a megvalósítás irányába visznek.

A következő kérdések ösztönzőleg hathatnak a gondolkozásodra: Hol leszel, és mit fogsz csinálni tíz év múlva, ha azt csinálod tovább, amit most?

(d) *Célozz magasra!* Különös, de nincs szükség nagyobb erőfeszítésre ahhoz, hogy magasra célozzunk az életben, hogy jólétet és gazdagságot akarjunk, mint ahhoz, hogy elfogadjuk a szerencsétlenséget és a szegénységet.

„Egy permiben állapotam meg az Élettel,
És az élet nem fizetett többet,
Noha esténként méltatlankodtam,
Amikor összeszámoltam csekélyke vagyonomat.

Mivel az élet csupán egy munkaadó,
Azt adja neked, amit kérsz,
De ha egyszer megállapítottad a bért,
Teljesítened kell a kötelességed.

Szolgai bérért dolgoztam,
Csak hogy megtudjam réműlettel,
Hogy bármilyen fizetséget is kértem volna az Élettől,
Az élet szívesen megadta volna nekem."

Merésznek kell lenned, hogy többet merj kérni az élettől, mint amennyit szerinted most megérdemelsz, mert általános megfigyelés,

hogy az emberek igyekeznek felemelkedni azoknak a követelményeknek a szintjére, amelyeket magukkal szemben támasztanak.

Noha kívánatos, hogy elejétől végig megtervezd a programodat, ez nem mindig lehetséges. Az ember nem ismerheti a választ minden egyes kérdésre, amellyel egy hosszú úton vagy egy nagy vállalkozása során találkozhat. De ha pontosan tudod, hol állsz most, és hová akarsz jutni, és ha megfelelően vagy ösztönözve, el fogod érni a célokat, lépésenként haladva a helyes irányban.

Tedd meg az első lépést! A cél kitűzése után a legfontosabb dolog, hozzálátni a cselekvéshez. Egy hatvanhárom

éves nagymama, Mrs. Charles Philipia, úgy döntött, hogy New York Cityből elgyalogol a floridai Miami-ba. Oda is ért Miami-ba, és amikor megérkezett, újságírók interjút készítettek vele. Azt akarták tudni, nem ijesztette-e őt a gondolat, hogy ilyen hosszú utat kell gyalog megtennie. Hogyan gyűjtött bátorságot ahhoz, hogy saját lábán megtegyen egy ilyen utat?

„Nem kell bátorság ahhoz, hogy az ember megtegyen *egy* lépést — válaszolta Mrs. Philipia. — És ez az, amit valójában tettem. Tettem egy lépést. Aztán tettem egy másik lépést. Aztán megint egy lépést, megint egy lépést, és most itt vagyok.”

Igen, meg kell tenned az első lépést. Nem számít, mennyi időt szentelsz az olvasásnak, a gondolkozásnak és a tervezésnek. Ennek semmi haszna sem lesz, ha nem cselekszel.

A szerzők egyikét egy barátja bemutatta egy embernek az arizonai Phoenixben. Különös bemutatkozás volt.

„Ismerkedj meg azzal az emberrel, aki egymillió dollár készpénzt kapott egy aranybányaért, és most megvan a milliója is, meg a bányája is.”

„Hogy a csudába tudta ezt megcsinálni?” — jött a csodálkozó kérdés.

„Ó, volt egy ötletem, de nem volt hozzá elég pénzem. De volt csákányom és lapátom. Fogtam hát a csákányomat és a lapátomat, és elmentem, hogy az ötletemet megvalósítsam” — válaszolta.

„Úgy gondoltam: ha árok, és találok egy eret, egy nagy bányavállalat már megengedheti magának, hogy kitermelje az ércet, nekem meg úgysem lenne meg hozzá a szükséges tőkém. Tudja, manapság a bányagépek sokba kerülnek.

Ezért ásní kezdtem, és találtam egy eret. Minden jel arra utalt, hogy gazdag lelőhelyre bukkantam. Eladtam kétmillió dollárért. A szerződési feltétel az volt, hogy egymillió készpénzben, a másik millió pedig az első jelzalog. Miközben a művelés haladt, az ér kimerült. Tájékoztattam a tulajdonosokat, hogy ha el akarják hagyni a bányát, én átveszem, és elengedem az egymillió jelzalogot. Elfogadták. Nos, megvan az egymillió dollárom a bányáért, és megvan a bányám.”

Az NLB taszítja a gazdagságot. A pozitív lelki beállítottság vonzza a gazdagságot, de a negatív lelki beállítottság pontosan az ellenkezőjét teszi.

A pozitív lelki beállítottság eredményeként *addig próbálsz*, amíg el nem éred a gazdagságot, amit keresel. Kezdheted tehát pozitív lelki beállítottsággal, és megteheted az első lépésed előre. De előfordulhat, hogy a talizmán negatív oldalának hatása alá kerülsz, és megállít egyetlen lépésnyire a kitűzött céltól. Előfordulhat például, hogy nem alkalmazod a 17 siker-elv valamelyikét. Íme egy jó példa rá:

Hívjuk az emberünket Oszkárnak. 1929 második felében Oklahoma Cityben a vasútállomáson néhány órát várakozott a kelet felé menő csatlakozásra. Hónapokat töltött a nyugati sivatagokban, ahol a hőmérséklet néha elérte a 40 C fokot is. Egy keleti konzern megbízásából olaj után kutatott. És sikeres volt.

Oszkár a Massachusettsi Műszaki Egyetemen végzett. Azt mondták, sikeresen kombinálta a legősibb és legmodernebb módszereket és eszközöket, hogy olajat találjon.

Eljutott hozzá a hír, hogy a vállalat, amelyik megbízta őt, fizetéseképtelenné vált. Csődbe ment, mert az elnök a társaság pénzével spekulált. 1929 őszén a tőzsde összeomlott. Oszkár útban volt hazafelé. Nem volt munkája, és meglehetősen sötétek voltak a kilátásai.

Az NLB kezdett erőteljes hatást gyakorolni rá.

Mivel több órát kellett várnia, úgy döntött, berendezésével mérést végez az állomáson. A műszer olyan erőteljesen mutatta az olaj jelenlétét, hogy Oszkár hirtelen dühében összetörte. Érthető, hiszen Oszkárban a kudarc érzése dolgozott.

„Lehetetlen, hogy itt ilyen mennyiségű olaj legyen! Nem lehet itt ennyi olaj!” — bizonygatta többször is magának dühösen.

Oszkár el volt keseredve. A negatív lelki beállítottság hatása alatt volt. Az a lehetőség, amelyet hosszú idő óta keresett, ott feküdt a lába alatt. Egyetlen lépést kellett volna tennie, hogy elérje. De az NLB befolyása alatt képtelen volt ezt felismerni.

Elvesztette hitét saját felfedezésében. A PLB hatása alatt vonzotta, és nem taszította volna a gazdagságot.

Az alkalmazott hit egyike a 17 fontos siker-elvnek. A hitnek az a próbája, hogy alkalmazod-e akkor, amikor a leg súlyosabb szükséghelyzetben vagy.

Az NLB arra a meggyőződésre juttatta Oszkárt, hogy sok minden, amiben hitt, hamis. Ha visszaemlékeznek, a gazdasági válság emléke sokak gondolkozását fertőzte meg félelemmel — Oszkár egyike volt ezeknek.

Keményen dolgozott, áldozatokat hozott, mégis elvesztette a munkáját — és nem a saját hibájából. A cég elnökét Oszkár nagyra becsülte, és az az ember, akiben ennyire bízott, hűtlenül kezelte a cég pénzét. A berendezése pedig, amely a múltban bebizonyította, hogy értékes, úgy tűnt, most teljesen megbolondult. Igen: Oszkár el volt keseredve.

Amikor azon a napon Oszkár Oklahoma Cityben felszállt a vonatra, hátrahagyta a műszerét — és az ország egyik leggazdagabb olajlelőhelyét.

Nem sokkal később Oklahoma City szó szerint *úszott az olajban*. Oszkár élő példája lett annak a két fontos elvnek, hogy:

A pozitív lelki beállítottság vonzza, a negatív lelki beállítottság pedig taszítja a gazdagságot.

Gazdagságra szert lehet tenni kis fizetés mellett is. Azt mondhatod: „Mindez a pozitív és negatív beállítottságról rendben van olyanok esetében, akik egymillió dollárt akarnak keresni. De engem egymillió nem igazán érdekel.

Természetesen szeretnék magamnak biztonságot. Szeretném, ha elég pénzem lenne, hogy jól éljek, és majd akkor is kielégíthessem a szükségleteimet, amikor már nyugdíjba mentem.

De mi van, ha hivatali alkalmazott vagyok? Mi a helyzet, ha csak egy tisztességes fizetésem van?" — Nos, erre a következő a válaszuk:

Te is szert tehetsz gazdagságra. Olyan gazdagságra, amely elégséges a biztonságodhoz. Sőt, olyan gazdagságra, hogy gazdag légy, függetlenül attól, mit mondasz. Csupán arra van szükség: hagyd, hogy a PLB-talizmán előnyösen befolyásoljon téged.

Be fogjuk bizonyítani, hogy ez lehetséges.

És ha valamilyen oknál fogva nem érzed maga meggyőzve, olvasd el a *The Richest Man in Babylon* (A leggazdagabb ember Babilonban) című könyvet. Aztán tedd meg az első lépésed előre, majd folytasd az utad, és akkor megteremted magadnak azt a pénzügyi biztonságot vagy gazdagságot, amit keresel. Pontosán ez az, amit Mr. Osborn tett.

Mr. Osborn kisfizetésű alkalmazott volt, mégis szert tett gazdagságra. Nem olyan régen történt, hogy nyugdíjba vonult, ezt gondolva magában: „Most azzal fogom tölteni az időmet, hogy a pénzemmel pénzt keressek, miközben azt csinálom, amit szeretek."

Ismét csak: a Mr. Osborn által alkalmazott elv annyira nyilvánvaló, hogy sokszor nem vesszük észre.

Az általa felismert elv, amelyet te is alkalmazhatsz, néhány szóban megfogalmazható. Olvasva a *The Richest Man in Babylon* c. könyvet, Mr. Osborn rájött, hogy megteremthető a gazdagság, ha az ember:

- a. minden dollárból, amit megkeres, megtakarít tíz centet;
- b. minden hat hónapban befekteti a megtakarítását, és a befektetésből származó osztalékot vagy kamatot; és
- c. amikor befektet, kikéri a szakemberek tanácsát arra nézve, melyek a biztonságos befektetési lehetőségek, így aztán nem kell kockáztatnia a tőkéjét.

Megismételjük: pontosan ez az, amit Mr. Osborn tett. Gondold végig a dolgot. Biztonságot és gazdagságot hozhatsz létre, ha minden megkeresett dollárból csak tíz centet takarítasz meg, és ezt az összeget kockázatmentesen befekteted.

Miért ne kezdenél hozzá? *Csináld most!*

Hasonlítsuk most össze Mr. Osborn és egy olyan ember tapasztalatait, aki jó egészségnek örvendett, és elolvasott egy ösztönző, öngyógyító könyvet. Ötvenéves volt, amikor bemutatták Napoleon Hillnek.

A férfi mosolyogva mondta: „Évekkel ezelőtt olvastam az ön *Think and Grow Rich* (Gondolkozz és gazdagodj!) c. könyvét, mégsem vagyok gazdag."

Napoleon Hill nevetett, aztán komolyan ezt válaszolta:

„De gazdag lehet. Ön előtt a jövő. Fel kell készítenie magát! Ehhez először ki kell magában fejlesztenie a pozitív lelki beállítottságot!" És az érdekes az, hogy ez az ember meghallgatta a szerző tanácsát. Öt évvel később még nem volt gazdag, de kifejlesztette magában a pozitív lelki beállítottságot, és a legjobb úton volt a meggazdagodás felé. Sokezer dollár adóssága volt, ezt az öt év alatt teljesen visszafizette, és kezdte befektetni a megtakarított pénzét.

Kifejlesztette magában a PLB-t, és *tanulmányozta a Think and Grow Rich* (Gondolkozz és gazdagodj!) című könyvet. Nem csak egyszerűen elolvasta. Megtanulta felismerni és alkalmazni az elveket.

Amikor talizmánjának NLB oldala befolyásolta őt, hasonló volt azokhoz a munkásokhoz, akik a szerszámukat hibáztatják, amikor selejtet állítanak elő.

Előfordult már veled is, hogy a szerszámot hibáztatod?

Miben rejlik a hiba? Tökéletes fényképezőgéped van, a legjobb filmet használod, ismered azokat a szabályokat, amelyek szerint bármilyen feltételek között tökéletes felvételeket lehet készíteni, és mégis, rosszak a felvételeid? A fényképezőgép a „bűnös"?

Előfordulhat, hogy olvastad a szabályokat, de nem szántál időt arra, hogy megértsd őket? Vagy, ha megértetted őket, lehet, hogy nem alkalmazod őket?

Előfordulhat, hogy elolvastad ezt a könyvet, amelynek címe *A siker titka: PLB*, tehát elolvastad ezt a könyvet, amely az életedet megváltoztathatja, jobbá teheti, de úgy olvasod, hogy nem fordítasz időt arra, hogy megértsd a benne foglaltakat, hogy memorizáld az önszerkentőket, hogy megtanuld azokat az elveket, amelyek garantálják a sikert—és alkalmazd az elveket? A választ a tetteid fogják megadni.

Nos, sosincs késő, hogy az ember tanuljon.

Ha eddig még nem tanultad meg, még megtanulhatod: az ember csak akkor lehet következetesen sikeres, ha ismeri és megérti a szabályokat; nem lehet tartósan sikeres, ha nem alkalmazza a szabályokat. Ezért szánj időt rá, hogy megértsd és alkalmazd mindazt, amit e könyvben olvastál. A PLB segíteni fog neked.

„**Álmaim otthona**”. Emlékezz arra, hogy a lelki beállítottságodat az határozza meg, mit gondolsz és mit mondasz önmagadról. Ha egy fontos célod van, kutasd azokat az okokat, *miért leszel képes megvalósítani*, ahelyett, hogy azt a rengeteg okot keresnéd, *miért nem leszel rá képes*.

Az egyik szabály, ahogyan a PLB segítségével megvalósítsd a szándékom, hogy amint megpillantod a célt, azonnal *cselekedni kezdesz*. A másik: hogy „ne sajnáld az erőfeszítést a többletkilométerre”. Az alábbi történet, amelyet W. Clement Stone a tanfolyamunkon mesélt el, jól illusztrálja e két szabályt:

Egy áprilisi estén vendégségben voltam Frank és Claudia Noonannál Mexico Cityben. Claudia ezt mondta: „Szeretném, ha lenne egy házam Jardines Del Pedregal de San Angelben.” (Ez a leggyönyörűbb kerülete ennek a szép városnak.)

„És miért nincs?” — kérdeztem.

Frank nevetett és ezt válaszolta: „Nincs rá pénzünk.”

„Van ennek jelentősége, ha tudják pontosan, mit akarnak?” — kérdeztem, és aztán anélkül, hogy vártam volna a válaszra, feltettem nekik egy kérdést, amelyet önöktől is kérdezek:

„Mellesleg, olvastak már önök valamilyen ösztönző, önségítő könyvet? Olyat, mint a *Think and Grow Rich* (Gondolkozz és gazdagodj!), *Aces of Diamonds*, (Gyémántmezők), *I Dare You* (Fogadni merek, hogy te . . .), *Applied Imagination* (Alkalmazott képzelet), *Turn on the Green Lights in Your Life* (Váltsd zöldre a lámpát az életedben), *I Can* (Képes vagyok rá . . .) *The Magic of Believing* (A hit varázslata), *The Power of Positive Thinking* ?”

„Nem” — volt a válasz.

Ezután elmondtam néhány esetet azokról, akik tudták, mit akarnak; olvastak egy ösztönző, önségítő könyvet; odafigyeltek az üzenetére; aztán cselekedni kezdtek.

Azt is elmeséltem, hogyan vásároltam évekkal ezelőtt egy 30 000 dolláros házat úgy, hogy indulásként csak 1 500 dollárt kellett kifizetnem, és hogyan fizettem ki mindent határidőre. Megígértem, hogy elküldöm nekik az egyik könyvet. Így is lett. Frank és Claudia Noonan fel voltak készülve a változásra.

A következő év decemberében történt, hogy a könyvtáramban olvastam, amikor telefonhívást kaptam. Claudia volt a vonalban és a következőket mondta: „Most érkezünk Mexico Cityből, és az első dolog, amit Frank és én tenni szeretnénk, hogy köszönetet mondjunk önnek.”

„Köszönetet, miért?”

„Szeretnénk megköszönni önnek az új otthonunkat a Jardines del Pedregal de San Angelon”.

Néhány napra rá együtt vacsoráztunk, és Claudia elmagyarázta. „Egyik szombat este Frank és én otthon pihentünk. A barátaink telefonáltak az Allamokból, és megkérdezték, elvinnék-e őket autóval a Jardines del Pedregal de San Angelben. Az igazság az, hogy éppen akkor mindketten nagyon fáradtak voltunk. Mellesleg a hét elején egyszer már elvittük őket oda. Frank hajlott rá, hogy valahogy lerázza a dolgát, amikor eszébe ötlött egy mondat, amit a könyvben olvasott: *Tedd meg a többlet kilométert!*

Miközben kocsikáztattuk őket ennek az ember-alkotta paradicsomnak az utcáin, megláttam álmaim házat — ott volt még az úszómedence is, amire vágytam.” (Claudia nem más, mint Claudia Eckert úszóbajnok.)

„Frank megvette.”

Frank ezt mesélte: „Talán érdekes lesz hallania, hogy noha az ingatlan több mint félmillió pezóba került, csak ötezer pezó letétet fizettem érte. Kevesebbe kerül most a Jardines del Pedregal de San Angelen élnünk, mint a korábbi házunkban.”

„Hogy történt ez?” — kérdeztem meglepve.

„A telken lévő mindkét házat megvettük. A másik ház bérleti díja elég arra, hogy fizessük az egész vállalkozás költségét.”

Nos, végül is ez nem olyan meglepő. Nem olyan ritka dolog, hogy egy család dupla lakosztályt vásárol, az egyiket bérbe adja, a másikban pedig lakik. Ami meglepi a tapasztalatlan személyt, milyen könnyű megkapnod, amit akarsz, ha megérted és alkalmazod azokat a siker-elveket, amelyeket egy életrajzban vagy egy önségítő, önfeljesztő könyvben olvashatsz.

„Vonzad magadhoz a gazdagságot a PLB segítségével” — mondjuk mi. Te pedig ezt mondd: „A pénz szüli a pénzt, nekem pedig nincs pénzem.” Ez negatív lelki beállítottság. Ha nincs pénzed, használd az MEP-t. Erről szól a következő fejezet.

13. sz. Kalauz IRÁNYMUTATÓ GONDOLATOK

1. Ha pontosan tudod, hová tartasz, és megteszed az első lépést, már úton vagy a célod felé!
2. A hited próbája az, hogy ugyanúgy alkalmazod-e, amikor nincsenek nehézségeid, mint amikor súlyos szükség gyötör.
3. Ha elolvastad és tanulmányoztad *A siker titka: PLB-t*, és mégsem vagy sikeres, ki benne a hibás?
4. Az álmaim otthona: A tiéd lehet! Frank és Claudia Noonanhoz hasonlóan, vehetsz két házat és bérbe adhatod a másikat, és a bevételből mindkettőt fizeted.
5. Netán meg kell betegedned, és kórházba kell feküdnöd, hogy kialakítsd magadban azt a szokást, hogy időt szentelj a rendszeres olvasásra, gondolkozásra és tervezésre, a személyi, családi üzleti és munkahelyi ügyeiddel kapcsolatosan?
6. Megtetted az első lépést a célod felé azzal, hogy: (a) leírtad minden célodat; (b) kitérted a határidőket; (c) nagy célokat tűztél ki; (d) minden nap elolvasad az írott nyilatkozatot?
7. Hol leszel és mit fogsz csinálni tíz év múlva, ha azt csinálod tovább, amit most?
8. *The Richest Man in Babylon* (A leggazdagabb embere Babilonban): Ez a könyv megismertet a siker

tapasztalat által igazolt receptjével:

- a) takaríts meg minden megkeresett dollárodból tíz centet;
- b) minden hat hónapban fektesd be a megtakarított összeget és a befektetésből származó osztalékot vagy kamatot;
- c) mielőtt befektetsz, kérd ki egy szakember véleményét, hol helyezheted el biztonságosan a pénzedet;
- d) ha a hétköznapi szükségleteid kielégítésére kell az a pénz, amit meg kellene takarítanod, vállalj többletmunkát. Így nem lesz mentséged arra, hogy nem takarítod meg a jövedelmed 10 százalékát.

KÜLÖNÍTS EL RENDSZERESEN IDŐT AZ OLVASÁSRA, A GONDOLKOZÁSRA ÉS A TERVEZÉSRE A **PLB** SEGÍTSÉGÉVEL!

13. Ha nincs pénzed, alkalmazd az MEP-t!

„Hogy mi az üzlet? Hát az nagyon egyszerű! Más emberek pénze — ez az üzlet!” — mondja ifj. Alexander Dumas a *Pénzkérdés* című színjátékában.

Igen. Ilyen egyszerű: használd az MEP-t — *Más Emberek Pénzét*. Ez a módja annak, ahogyan nagy gazdagságra tehetsz szert. Benjamin Franklin ezt tette, William Nickerson ezt tette, Conrad Hilton ezt tette, Henry J. Kaiser ezt tette, Sanders ezredes ezt tette és Ray Kroc is ezt tette. És ha gazdag vagy, nagy a valószínűsége annak, hogy te is ezt tetted.

Nos, ha nem vagy túl gazdag, tanuld meg olvasni azt is, ami nincs leírva. De valójában akár gazdag vagy, akár szegény: tanuld meg kiolvasni, ami nincs beleírva egyetlen közhelybe, egyetlen alaptételbe vagy önszerkentőbe sem. Az MEP alkalmazásának alapvető, íratlan szabálya, hogy a legmagasabb szintű tisztesség, becsületesség, lojalitás, egyetértés erkölcsi normái szerint kell eljárnod, ezeket kell *alkalmaznod* üzleti kapcsolataidban.

A tisztességtelen ember nem szolgál rá a hitelre.

A „**HASZNÁLD AZ MEP-T!**” önszerkentő magába foglalja, hogy maradéktalanul visszafizeted a kölcsönt, azokkal a feltételekkel, amelyek figyelembe veszik a hitelező szempontjait és nyereség igényét is.

A hitel és az MEP — egy és ugyanaz a dolog. Egy nemzet felemelkedését akadályozza, ha nem kielégítő a gazdaságon belüli hitelrendszer. Az Egyesült Államokban működő hitelrendszernek köszönhető, hogy ez az ország olyan óriási gazdagságot halmozott fel, és példa nélkül álló gyorsasággal fejlődött.

Az a személy, vállalat vagy nemzet, amelynek nincs hitele — vagy ha rendelkezik vele, nem használja fel a fejlődéséhez, fontos tényezőket hagy kihasználatlanul a sikert biztosító kombinációkban. Fogadd meg hát egy sikeres üzletember, Benjamin Franklin tanácsát.

Egy jótanács. Az *Advice To a Young Tradesman*-ben (Tanácsok egy fiatal kereskedőnek), amelyet 1748-ban írt, Franklin foglalkozik az MEP-vel. A következőket írja:

„Emlékezz ara, hogy a pénz termékeny és alkotó természetű. *A pénz képes pénzt nemzeni*, és leszármazottai még több pénz nemzésére képesek.”

Franklin ezt is mondja:

„Emlékezz rá, hogy évi egy font csak napi négy penny. Ezzel a piciny összeggel (amelyet naponta akár időben, akár más, nem mérhető módon elveszthegethet) egy ember, akinek hitele van, saját kockázatára birtokába kerülhet száz fontnak is, és használhatja azt.”

Nos, Franklinnek ez a mondata egy ötlet szimbóluma. A tanácsa ma ugyanolyan időszerű, mint amikor leírta. Elkezdheted egy pár centtel és birtokába kerülhetsz 500 dollárnak, és használhatod azt. Vagy kiterjesztve a gondolatot, tartósan birtokában lehetsz egymillió dollárnak. Ezt csinálta Conrad Hilton. Ő olyan ember, *akinek van hitele*.

A *Hilton Hotels Corporation* hitelt kapott ahhoz, hogy a légi utasok számára luxushoteleket építsen a nagy repülőtereknél. A vállalat védjegye: a Hilton név a tisztességes üzletet jelenti.

A tisztesség olyan valami, aminek helyettesítésére semmi megfelelőt sem sikerült találni. Ez az, ami mélyebbre hatol az emberi lényben, mint bármilyen személyiségjegye. A tisztesség vagy a tisztesség hiánya kitörölhetetlenül nyomot hagy minden kimondott szóban, minden gondolatban, minden tettben, és gyakran megmutatkozik az arcon. Még a legfelületesebb megfigyelő is rögtön észleli valakiben a tisztességet. Ezzel szemben a tisztességtelen személy elárulja magát a hanghordozásával, az arckifejezésével, társalgásának természetével és irányával vagy a szolgáltatással, amit nyújt.

Ezért aztán, bár úgy tűnik, ez a fejezet mások pénzéről szól, a tisztességnek nagy teret szánunk benne. A tisztesség és a tisztelet, a hitel és a siker az üzleti életben — mind, mind szorosan kapcsolódnak egymáshoz. Aki rendelkezik közülük az elsővel, úton van ahhoz, hogy megszerezze a másik kettőt.

Fektes be MEP-vel. William Nickerson egy másik olyan ember, akinek volt hitele és jó híre, és aki rájött, hogy „a pénz képes pénzt nemzeni, és leszámazottai képesek még többet nemzeni” stb. Beszél erről a könyvében. A cím elárulja, *mit* csinált, a könyv elmondja, *hogyan* tette ezt.

Nickerson könyve arról szól, hogyan kereshetsz pénzt MEP-vel, a szabadidődben, ingatlanvállalkozásokkal. De szinte minden, amit mond, alkalmazható rád is, amikor más emberek pénzének befektetésével akarsz gazdagságra szert tenni.

A könyv címe: *How I Turned 1000 Dollars Into 3 Million in My Spare Time* (Hogyan változtattam 1000 dollárt 3 millió dollárrá a szabadidőmben).

„Mutass nekem egy milliomost — mondja —, és én szinte kivétel nélkül minden esetben megmutatom azt az embert, aki nagy kölcsönöket vesz fel.” Állításának igazolására olyan gazdagokat hoz fel példának, mit Henry Kaiser, Henry Ford és Walt Disney.

Mi pedig Charlie Sammons példáját idézzük, aki bankhitelből tíz év alatt egy negyvenmillió dolláros vállalkozást hozott létre. Előbb azonban beszéljünk azokról, akik kölcsönökkel segítettek az olyanokat, mint Conrad Hilton, William Nickerson és Charlie Sammons.

A bankárod a barátod. A bankok azért vannak, hogy pénzt kölcsönözzenek. Minél többet kölcsönöznek tisztességes embereknek, annál több pénzt csinálnak saját maguknak. A kereskedelmi bankok elsősorban üzleti vállalkozásokhoz adnak kölcsönöket, nem pedig luxuscélokra.

A bankárod — szakember. És ami ennél fontosabb — a barátod. Segíteni akar neked. Mert egyike azoknak, akik mindenképpen azt szeretnék, ha sikeres lennél.

Ha egy bankár érti a dolgát, figyelj arra, amit mond.

Egy józan ésszel megáldott ember sosem becsüli le a kölcsönvett dollár erejét vagy egy szakember tanácsát. Az MEP alkalmazása és egy sikeres terv — plusz a PLB-ben foglalt kezdeményezőkézség, bátorság és józan ész siker-elvei voltak azok, amelyek lehetővé tették egy átlagos amerikai fiúnak, Charlie Sammonsnak, hogy meggazdagodjék.

Charlie Sammons a texasi Dallasból — ma milliomos. Mi több, hasonlóan több texasi társához, multimilliomos. 19 éves korában azonban semmivel sem állt jobban pénzügyileg, mint a hozzá hasonló korú fiúk. A különbség mindössze az volt, hogy dolgozott és takarékoskodott.

Annak a banknak az egyik vezetője, amelybe Charlie szombatonként rendszeresen betette megtakarított pénzét, felfigyelt a fiúra. A bankár megérezte: itt van egy fiú, szilárd jellemmel és jó adottságokkal, aki ismeri a pénz értékét.

Ezért aztán, amikor Charlie elhatározta, hogy önálló vállalkozásba kezd és gyapottal fog kereskedni, a bankár hitelezett neki. Ez volt az első tapasztalat, amit Charlie az MEP-ben szerzett. De mint majd láthatjuk, nem az utolsó. Akkor megtanulta, és azóta megbizonyosodott arról, hogy

A bankárod a barátod.

Vagy úgy másfél évvel azután, hogy gyapotbróker lett, a fiatalember lovakkal és öszvérekkel kezdett kereskedni. Ez volt az az idő, amikor rengeteg tapasztalatot szerzett az emberi természetre vonatkozóan.

Emberismerete és az ehhez társuló jó pénzismerete alapján Charlie Sammons hamarosan kialakított magában egy olyan egészséges életfilozófiát, amely általában azokra jellemző, akik sikeresek vagy sikeresek akarnak lenni. Charlie korán megtanulta ezt a filozófiát. De mindig vele maradt, és még ma is a sajátja.

Ezt a filozófiát *józan észnek* hívják.

Miután néhány éven át ló- és öszvérkereskedőként dolgozott, két ember jött Charlie-hoz, és felkérték, dolgozzék nekik. Ez a két ember tiszteletet vívott ki magának azzal, hogy kiemelkedően sikeresek voltak a biztosítások értékesítésében. Azért jöttek Charlie-hoz, mert egy vereségből megtanulták a leckét. Íme, hogyan történt a dolog:

...

Miután a két üzletkötő sok éven át sikeresen adott el biztosítási kötvényeket, önálló vállalkozásba akartak kezdeni. Nagyon jó üzletkötők voltak, ezzel nem volt hiba. De rossz üzletvezetők voltak. Valójában olyan jó üzletkötők voltak, hogy kiárusították a cégüket az üzletből.

Nos, nem ritka eset, hogy az üzletkötők azt hiszik, hogy az üzleti siker egyetlen fontos összetevője az *eladás*. De ez hamis elképzelés. A gyenge irányítás ugyanolyan gyorsan, sőt gyorsabban képes elveszíteni a pénzt, mint ahogy egy jó értékesítési menedzsmen, jó üzletkötőkkel képes behozni azt. Az volt a problémájuk, hogy egyikük sem volt jó vezető.

De megkapták a leckét — keményen megfizettek érte. Azon a napon, amikor meglátogatták Charlie-t, az egyik üzletkötő elmesélte vereségük történetét és a következőt fűzte hozzá:

„Azóta, hogy a cégünk csődbe ment, a biztosítások eladásért kapott jutalékból kifizettük az adósságainkat. **Ez** meglehetősen hosszú időt vett igénybe, de sikerült.

Mi tudjuk, hogy jó üzletkötők vagyunk. És azt is tudjuk most már, hogy azzal kell foglalkoznunk, amihez értünk — eladással.” Kicsit tétovázott, a fiatalember szemébe nézett, és folytatta:

„Charlie, te két lábbal a földön jársz. Józanul nézel a dolgokra. Szükségünk van rád. Együtt sikeresek lennénk.” Azok is lettek.

Egy terv és az MEP 4000000 dollár forgalmat eredményezett. Néhány évvel később Charlie Sammons megvásárolta annak a vállalatnak minden részvényét, amelyet e két emberrel alapított. Honnan vette hozzá a pénzt? A MEP-t használta hozzá, plusz azt, amit megtakarított. Hol vette azt a nagy összeget, amire szüksége volt? Természetesen egy banktól hitelezte. Emlékezz rá: korán megtanulta, hogy a bankárja a barátja.

Abban az évben pedig, amikor a vállalata elérte az évi 400 000 dolláros prémiumot, a biztosítási vezető végre megtalálta a gyors növekedésnek azt a siker-receptjét, amelyet már régen keresett.

Fel volt készülve a fogadására.

Ez a recept, plusz az MEP voltak azok a tényezők, amelyek biztosították, hogy a bevételét egyetlen év alatt negyvenmillió dollárra növelte. Sammons látta, hogy egy chicagói biztosítási társaság üzletkötései során sikeresen alkalmazta azokat az üzleti terveket, amelyeket „rávezetés” alapján állítottak össze.

A kereskedelmi igazgatók évek óta sikeresen alkalmazták az új üzletek megkötéséhez azt a módszert, amit „rávezetési rendszernek” nevezünk. Jó rávezetések esetén az üzletkötők gyakran nagyon nagy jövedelmekre tesznek szert. Az olyan személyektől kapott információkat, akik megmondják, hogy kik érdeklődnek üzlet után, „rávezetés”-nek nevezzük. Ezekhez általában valamilyen hirdetési program eredményeként lehet hozzájutni. Talán tapasztalatból tudod, hogy lévén az emberi természet olyan, amilyen, az üzletkötők bártortalanok vagy félnek olyanoknak eladni, akiket nem ismernek, vagy akikkel nem volt korábban személyes vagy más kapcsolatuk. E félelemből fakadóan rengeteg időt veszítenek, amit eladásra lehetne fordítani.

De még egy átlagos üzletkötő is ösztönzést fog érezni, hogy annyi potenciális üzletfelet látogasson meg, ahány „rávezetése” van. Mert tudja, hogy, noha magának csak csekély üzletkötői képzettsége és tapasztalata van, sok üzletet köthet, ha jó „rávezetések” birtokában van. Ezen túlmenően van egy címe és egy konkrét személy, akit meg kell látogatnia. Úgy gondolja, hogy mivel a potenciális partner fogadja őt, érdeklődik az üzlet.

Ezért nem fél annyira, mintha úgy kellene eladnia valakinek, hogy látogatása nincs előkészítve. Vannak vállalatok, amelyek egész eladási programjukat az ilyen „rávezetésekre” alapozzák. És a hirdetés az az eszköz, ahogyan ezek megkaphatók.

De a hirdetés pénzbe kerül.

Charlie Sammons tudta, hol szerezhet pénzt, ha egy jó ötlete volt. Ez a bank a *Republic National Bank of Dallas* volt.

Texasban jól ismert tény, hogy ez a bank segítette felépíteni a várost. És ez a bank azzal foglalkozik, hogy olyan tisztességes embereknek kölcsönözzön, mint amilyen Charlie Sammons, akinek volt egy terve, és tudta, hogyan lehet azt megvalósítani. Bár igaz, hogy vannak bankárok, akik nem szánnak rá időt, hogy megismerjék ügyfelük elképzeléseit, de Oran Kite és a *Republic National Bank* más vezetői szakítottak rá időt. Charlie elmagyarázta nekik a tervét. Ennek eredményeként korlátlan hitelt kapott, hogy kiépítse a „rávezetésre alapozott” biztosítási üzletét.

Az amerikai hitelrendszernek köszönhető, hogy Charlie Sammonsnak lehetősége nyílt, hogy létrehozza és kiépítse a *Reserve Life Insurance Company*-t. És ennek a hitelrendszernek volt köszönhető, hogy rövid tíz év leforgása alatt évi négyszázezer dollárról évi negyvenmillió fölé vitte a biztosítási befizetések összegét. Ismét csak: mert a befektetéseihez MEP-t használt, képes volt és képes most is bekapcsolódni más típusú vállalkozásokba is. Így részvényei vannak szállodákban, üzletházakban, gyárakban és más vállalkozásokban.

De nem kell Texasba menned, hogy alkalmazd az MEP-t. W. Clement Stone egymillió hatszázezer dollár tőkével vásárolt egy biztosítási társaságot, felhasználva az eladó saját pénzét.

Hogyan vásárolt W. Clement Stone 1600000 dollárért egy vállalatot az eladó saját pénzén? Íme, hogyan írja le Stone az esetet:

Év vége volt. Olvasással, gondolkodással és tervezéssel foglalkoztam az erre a célra rendszeresen „félretett” időmben.

Elhatároztam, hogy a legfontosabb jövő évi célom az lesz, hogy legyen egy saját biztosítási cégem, több államban engedélyezett tevékenységgel. A határidőt a következő év december 31-ében adtam meg magamnak.

Most már tudtam, mit akarok, és a dátum is ismert volt, amikor produkálnom kell a teljesítményt. De nem tudtam, hogyan csináljam. Ez nem volt olyan fontos, mert hittem abban, hogy fogok tudni találni valamilyen megoldást.

Gondoltam, egy olyan céget kell keresnem, amelyik kielégíti az igényeimet: (1) baleset- és betegbiztosításokat árul; (2) a működését engedélyezték majdnem minden államban. Nem volt szükségem egy már jó kiépített üzletre, csupán egy „járműre”.

Természetesen ott volt a pénz problémája. De ezzel csak akkor akartam foglalkozni, amikor az már ténylegesen felmerül.

Már akkor gondoltam arra — lévén a foglalkozásom üzletkötő — elkerülhetetlen esetben ki tudok dolgozni egy három-irányú üzletet: egy szerződést a vállalat megvételére; viszontbiztosítani a céget egy nagy társasággal; és így mindent birtokolni, kivéve az érvényben lévő biztosításokat. A többi biztosítási társaság kész volt jó árat fizetni a már bejáratott üzletekért. Nekem nem volt szükségem bejáratott üzletekre. Megvolt ahhoz a tapasztalatom és felkészültségem, hogy kiépítsek egy baleset- és betegségbiztosítást, ha megvolt hozzá a „járművem”. Ezt már bebizonyítottam, kiépítve egy országos biztosításeladással foglalkozó szervezetet.

Megtettem a következő lépést: Kértem az isteni útmutatást.

Elemézve azokat a közvetlen problémákat, amelyekkel szembe kellett nézmem, felöltött bennem, hogy tudatnom kell a világgal, mit akarok, és a világ segíteni fog nekem. (Ez a következtetés nincs ellentmondásban azzal az elvvel, amelyet Napoleon Hill fogalmazott meg a *Think and Grow Rich* (Gondolkozz és gazdagodj!) c.

könyvében, amikor azt mondja, hogy konkrét célokat tartsd titokban mindenki

előtt, kivéve Mester Elme szövetségeseidet. Nyilvánvaló, hogy ha már megtaláltam

azt a vállalatot, amelyet meg akarok vásárolni, a tárgyalásokat mindaddig titokban szándékoztam folytatni, amíg meg nem kötjük az üzletet.)

Így hát tudattam a világgal, hogy mit akarok. Valahányszor találkoztam olyan valakivel, aki információt adhatott nekem, elmondtam neki, mit keresek.

Joe Gibson, az *Excess Insurance-tól* ilyen valaki volt. Mindössze egy alkalommal volt módom találkozni vele.

Az új évet lelkesen kezdtem, mert volt egy nagy célom. Eltelt egy hónap. Kettő. Hat hónap telt el. Végül eltelt tíz hónap. És noha sok lehetőséget megvizsgáltam, egyik sem felelt meg az igényeimnek.

Aztán egy szombaton, október havában, amikor ott ültem az íróasztalomnál, és irataimat félretolva olvastam, gondolkodtam és terveztem, ellenőriztem a terveim teljesítését. Mindent teljesítettem, kivéve egyet. Egy fontosat.

Már csak két hónap van, hogy sikerüljön — tűnődtem. Van rá mód. Bár nem tudom, hogyan, de meg fogom találni. Eszembe sem jutott, hogy esetleg nem leszek képesek célomat elérni, vagy nem a megadott határidőn belül érem el. Mindig van egy út, mondtam magamnak. Most is, mint hasonló alkalmakkor mindig, kértem az isteni útmutatás segítségét.

Két nap múlva váratlan dolog történt. Ismét ott ültem az íróasztalomnál. Ez alkalommal szorgalmasan diktáltam. Csöngött a telefon. Felvettem, és egy hang ezt mondta: „Hello, Clem. Itt Joe Gibson beszél.” A beszélgetésünk rövid volt, és sosem fogom elfelejteni. Joe gyorsan beszélt: „Talán érdekelni fogja, hogy a *Commercial Credit Company of Baltimore* valószínűleg likvidálni fogja a *Pennsylvania Casualty Company* az óriási veszteségei miatt. Természetesen tudja, hogy a *Commercial Credit* a *Pennsylvania Casualty* tulajdonosa. Jövő csütörtökön ül össze Baltimore-ban az igazgatótanács. A *Pennsylvania Casualty Company* minden üzletét már újrabiztosította a *Commercial Credit* tulajdonában lévő két másik biztosítási társaság. A *Commercial Credit* végrehajtó elnökhelyettesének neve E. H. Warheim.”

Hálásan megköszöntem Joe Gibsonnak az információt, feltettem neki még egy két kérdést, aztán letettük a kagylót. Néhány perc múlva az a gondolatom támadt, hogy ha egy olyan tervet sikerülne kigondolnom, ami lehetővé teszi, hogy a *Credit Company* gyorsabban és nagyobb bizonyossággal érje el a célját, mint a jelenlegi tervével, nem lenne *nehéz* meggyőzőnem az igazgatókat, hogy fogadják el az ajánlatomat.

Nem ismertem Mr. Warheimet, ezért haboztam, hogy felhívjam. De úgy véltem, most a gyorsaság a lényeg. Aztán két önszerkentő is ösztönzött arra, hogy cselekedjem.

(1) *Ha semmit sem veszíthetsz, de próbálkozással mindent nyerhetsz, fellétlenül próbálkozz!* (2) *Csináld most!*

Egyetlen pillanat további habozás nélkül felvettem a kagylót, és interurbán felhívtam E. H. Warheimet Baltimore-ban.

„Mr. Warheim” — kezdtem mosollyal a hangomban. — Van egy jó hírem az ön számára!”

Aztán bemutatkoztam, és elmondtam, hogy hallottam a *Pennsylvania Casualty*

*Company*vel kapcsolatban tervezett lépésekről, és úgy vélem, segíthetek abban, hogy a céljukat gyorsabban elérjék. Rögtön megállapodtunk egy találkozóban másnap délután 2 órakor Baltimore-ban.

Másnap délután 2-kor az ügyvédem W. Russel Arrington és én találkoztunk Mr. Warheimmel és munkatársaival.

A *Pennsylvania Casualty Company* megfelelt az igényeimnek. Engedélye volt arra, hogy 35 államban tevékenykedjen.

Nem volt érvényben lévő biztosítása, mivel az üzletet már más társaságok újrabiztosították. Eladva a vállalatot a *Commercial Credit Company* gyorsan és biztonságosan megvalósíthatta célját. Ezen túlmenően kapott tőlem az alapítólevélért 25 000 dollárt.

A vállalatnak 1 600 000 dollár likvid tőkéje volt: kötvényekben és készpénzben. Honnan vegyek egymillió hatszázezer dollárt? Az MEP-t használtam. Ez a következő módon történt:

„Mi legyen az egymillió hatszázezer dolláros tőkével?” — kérdezte Mr. Warheim.

Fel voltam készülve a kérdésre, és azonnal válaszoltam: „A *Commercial Credit Company* hitelezési üzletekkel foglalkozik. Kölcsönként fel fogom venni önöktől ezt az összeget.”

Mindnyájan nevtünk, aztán folytattam: „*Önök mindent nyerhetnek és semmit sem veszíthetnek.* Mivel minden tulajdonon a kölcsön biztosítékaként szolgál, beleértve azt az egymillió hatszázezer dolláros vállalatot, amit most önöktől veszek.

Mellesleg, önök hitelezéssel foglalkoznak. És lehet-e önöknek jobb biztosítéka, mint egy vállalat ígérete, amit önök adnak el nekem? Ezen túlmenően, kamatot fognak kapni a kölcsönre.

Ami a legfontosabb az önök számára, gyorsan és biztonságosan megoldhatják a problémájukat.”

Amikor megálltam, Mr. Warheim feltett egy másik, nagyon fontos kérdést: „Hogyan akarja visszafizetni a kölcsönt?”

Erre is kész volt a válaszom. Ezt mondtam: „Hatvan napon belül visszafizetem az egész kölcsönt.

A helyzet az, hogy nekem nincs szükségem többre, mint félmillió dollárra, hogy működtessem a céget abban a 35 államban, amelyben a *Pennsylvania Casualty Company* engedélyezve van.

Mivel a cég teljes egészében az én tulajdonomban lesz, semmi mást sem kell tennem, mint lecsökkentenem a *Pennsylvania Casualty Company* tőkéjét egymillió hatszázezer dollárról ötszázezer dollárra, és a különbséget felhasználhatom a kölcsön törlesztésére.

Őn is tudja, és én is tudom, hogy egy üzletembernek minden bevételt és kiadást involváló tranzakció kapcsán szembe kell néznie a jövedelemadó befizetésének kötelezettségével. De ez a tranzakció nem igényel jövedelemadó befizetést, mert a *Pennsylvania Casualty Company* nem csinált nyereséget, és ha lecsökkentem a tőkét, a pénz semmilyen hányada sem fog magába foglalni profitot.”

Aztán egy következő kérdést kaptam: „Mi az elképzelése a félmillió dollár visszafizetéséről?”

Ismét fel voltam készülve a válasszal: „Ez könnyű lesz. A *Pennsylvania Casualty Company* csak olyan tőkével rendelkezik, ami készpénzből, állami részvényekből és értékpapirokból áll. Kölcsönt vehetek fel azoktól a bankoktól, amelyekkel kapcs-

latban állok, elzalogosítva a *Pennsylvania Casualty Company*ben lévő részvényeimet és más vagyoni érdekeltségeimet, hogy biztosítékot adjak a kölcsönre.”

Amikor Mr. Arrington és én délután ötkor távoztunk a *Commercial Credit Company* irodájából, az üzlet meg volt kötve.

Nos, ezt az esetet azért ismertettük ilyen részletesen, hogy bemutassuk azokat a lépéseket, amelyeket tesz az ember, hogy a célját az MEP-vel érje el. Ha felidézted a tizenegyedik fejezetet, amelynek címe: „Létezik rövid átvágás a gazdagsághoz?”, látni fogod, hogy az ott említett elvek hogyan alkalmazhatók itt. Ez a történet azt mutatja, hogy a MEP segítheti a vállalkozót. De a hitel lehet néha káros.

Figyelmeztetés: a hitel árthat is neked! Mindaddig a hitel felvételének előnyeiről beszéltünk. Arról, hogy pénzt kölcsönzünk, hogy a segítségével pénzt keressünk. Ez kapitalizmus. Ez jó. De ami jó, az lehet ártalmas az olyan ember számára, akinek a lelki beállítottsága negatív. A hitel nem kivétel. És a hitel egy tisztességes embert tisztességtelenné tehet. A hitellel való rossz gazdálkodás egyike az aggodás, a kudarcézés, a boldogtalanság és a tisztességtelenség legfőbb okainak.

Mi olyan hitelről beszélünk, amelyet a hitelező önszántából ad. Olyan embernek kölcsönöz, akiről az a véleménye, hogy értékes tulajdonságokkal rendelkezik, és megbízhat a becsületességében. Aki visszaél ezzel a bizalommal, az tisztességtelen. Ilyen az, aki pénzt vagy árut vesz kölcsön *olyan szándék nélkül*, hogy a megállapodás szerint fizessen, vagy teljes egészében visszafizesse a kölcsönt.

Hasonlóan: a tisztességes ember tisztességtelenné válik, ha elhanyagolja az általa felvett kölcsön visszafizetését, vagy hogy fizessen azért az áruért, amit *ő* vett meg. Igaz, külső körülmények megakadályozhatják abban, hogy határidőre fizessen.

A pozitív lelki beállítottsággal rendelkező személynek *lesz bátorsága, hogy szembenézzon az igazsággal*. Lesz bátorsága, hogy amilyen korán csak lehet, értesítse hitelezőit, ha bizonyos körülmények akadályozzák a fizetési határidő betartásában. És akkor közösen kidolgoznak egy elfogadható megoldást.

A legfontosabb: *áldozatot kell hoznia mindaddig, amíg az adósságát nem fizette teljesen vissza*.

A tisztességes, józan ésszel megáldott személy nem él vissza azokkal az előnyökkel, amelyeket a hitel biztosíthat számára.

Az a tisztességes ember, aki *hiján van a józan észnek* és válogatás nélkül vesz fel hitelt pénzt vagy árut, aztán pedig, mivel nem lát lehetőséget arra, hogy fizessen a hitelezőinek, az NLB hatalmas befolyása következtében tisztességtelenné válik. Érezheti úgy, hogy a helyzete reménytelen, ezért aztán nem tesz semmit. Tudatában van annak, hogy nem fogják börtönbe csukni, mert kölcsönvett pénzzel tartozik. Noha azt hiszi, nem éri utol a büntetés, valójában a szorongása, a kudarcézése, a félelme nagyon is valóságos büntetés.

Mindaddig tisztességtelen marad, amíg nem kerül a PLB erős befolyása alá, amíg nem elég erős ahhoz, hogy maradéktalanul teljesítse vállalt kötelezettségét.

A hitellel való visszaélés szó szerint testi, lelki és erkölcsi betegségek forrása. Emlékezz a harmadik fejezetben a *Szükség, az NLB és a bűnözés* című részre.

Figyelmeztetés: az MEP és a gazdasági ciklusok. Még fiatalemberként, 1928 elején, W. Clement Stone meglátogatta a *Continental Illinois National Bank and Trust Company* egyik vezetőjét Chicagóban. A bankár egy ügyféllel vagy barátjával beszélgetett. Mialatt a fiatalember várakozott, hallotta, amint a bankár ezt mondja: „A piac nem maradhat örökre ilyen élénk. Eladom a részvényeimet.”

Az ország legaktívabb befektetői közül sokan egész vagyonukat veszítették, amikor a következő évben összeomlott a részvények piaca. Mindez azért következett be, mert nem ismerték a gazdaság ciklikus természetét, vagy ha ismerték, a bankártól eltérően, nem cselekedtek időben.

Tízezrek és tízezrek veszítették el a vagyonukat, akik a legkülönbözőbb vállalkozásokkal foglalkoztak az iparban, a mezőgazdaságban. Pedig becsületes és okos emberek voltak. A vagyonukat MEP-vel szerezték. Mivel az értékpapírjaik értéke növekedett, egyre több pénzt hiteleztek, hogy még több értékpapírt, földet vagy más vagyontárgyat vásároljanak.

Amint értékpapírjaik értéke zuhant, képtelenek voltak fizetni, ha a bankok arra kényszerültek, hogy behajtsák kinnlevőségüket.

A ciklusok szabályosan követik egymást. Így például 1970 elején ismét sok-sok ezer tisztességes, okos ember veszítette el a vagyonát, mert nem fizették vissza az adósságukat, időben eladva értékpapírjaik egy részét, vagy nem álltak le a további hitelfelvételekkel. Ha az MEP-t használod, feltétlenül vizsgálj meg alaposan, számitásokkal, hogyan tudod visszafizetni tartozásodat a hitelező személynek vagy intézménynek.

Fontos: Ha elvesztetted a vagyonod egy részét vagy az egész vagyonod, emlékezz arra, hogy a ciklusok ismétlődnek. Ne habozz újra kezdeni a megfelelő időben. Azok közül, akik ma gazdagok, korábban sokan veszítették el a teljes vagyonukat. De mivel nem veszítették el a PLB-jüket, volt bátorságuk, hogy tapasztalataikból tanuljanak, és később még nagyobb gazdagságot hoztak létre.

Ha többet akarsz tudni a ciklusokról, olvasd el Edward R. Dewey és Og Mandino könyvét, amelynek címe: *Cycles — The Mysterious Forces That Trigger Events* (A ciklusok — a titokzatos erők, amelyek elindítják az eseményeket). Lépést tarthatsz a ciklusokra vonatkozó elmélettel és gyakorlati tapasztalatokkal, ha befizetsz a *Cycles* képes magazinra (írj a következő címre: 124 S. Highland Ave., Pittsburgh, Pennsylvania).

Az üzleti vállalkozásban nem túl sok összetevőre van szükség a sikerhez szükséges kombináció kialakításához. De ha akár csak egy is hiányzik, sikertelen leszel, amíg rá nem jössz, melyik hiányzik.

Az MEP olyan eszköz, amit felhasználva szegények gazdagokká váltak. A hitelre felvett pénz fontos összetevője az üzleti sikerhez szükséges kombinációnak.

A hiányzó összetevők. Egy fiatal kereskedelmi menedzser, akinek éves jövedelme meghaladja a 35000 dollárt, a következőt írta:

„Van egy érzésem. Olyasmi ez, amit az érezne, aki ott áll egy páncélszekrény előtt, ami tartalmazza a gazdagságot, a boldogságot, a sikert, ismeri a kombináció minden számát, *egy kivételével*. Csupán egy számot nem ismer! Ha ismerné, ki tudná nyitni az ajtót.”

A szegénység és a gazdagság közötti különbség gyakran abban rejlik, hogy az egyén a siker-recept minden elvét alkalmazza a kombinációban, *egy kivételével*. Ez az egyetlen hiányzó tényező a különbség!

Ezt jól mutatja egy másik ember esete, aki, mielőtt önálló vállalkozásba fogott volna, sikeres üzletkötőként tevékenykedett egy kozmetikumokat gyártó cégnél. Leonard Lavin saját üzleti vállalkozásában — hasonlóan másokhoz, akik legalulról kezdik — komoly gondokkal találta magát szembe. Mint később látni fogod, ez jó volt. Azért volt jó, mert rákényszerült, hogy tanuljon, gondolkozzék, tervezzen és keményen dolgozzék, mielőtt megoldást talál az egyes problémákra.

Bernice-szel, a feleségével együtt tökéletes mester elmét alkottak. Tökéletes harmóniában dolgoztak. Egy bizonyos kozmetikumot állítottak elő és más cégeknek szállították. De nem volt elegendő tőkéjük, ezért maguknak kellett a gyártással foglalkozniuk.

Ahogy növekedett a forgalmuk, Bernice szakértővé vált *az üzletvezetésben és a beszerzésekben*, és kiváló *adminisztrátor* lett, Leonard pedig sikeres *kereskedelmi menedzser* és eredményes *termelési menedzser*. Amikor az üzlet már nagyobb lett, elég bölcssek voltak ahhoz, hogy igénybe vegyék egy józan ésszel megáldott jogász szolgáltatásait — egy olyan jogászt, aki gondoskodott arról, hogy jogilag rendben menjenek a dolgok. Igénybe vették még egy *könyvelésben és adózásban* jártas szakember szolgáltatásait is.

Ahhoz, hogy valaki *gazdagságot hozzon létre*, olyan termékeket vagy szolgáltatásokat kell *gyártani vagy eladni* (előnyös, ha ez alacsony áron elérhető szükséglet), amelyek iránt az igény *ismétlődik*. Ők mindkettőt csinálták. Minden dollárt, amit megtakarítottak, visszaforgattak a vállalkozásba. A szükség ösztönözte őket, hogy tanuljanak, gondolkozzanak és tervezzenek; hogy az egy dollár sok dollár része legyen; maximális eredményt hozzanak ki minden munkaórából; hogy kizárják a veszteségeket.

Hónapról-hónapra növekedett az eladásuk, amint Leonard energikus aktivitással kereste azokat a lehetőségeket, hogy minden előző rekordját megdöntse. Olyan ember hírére tett szert az iparban, aki tudja a dolgát. Sokak számára úgy vált ismertté, mint aki *megteszi a többletkilométert*.

Az, hogy *hajlandó volt megtenni a többletkilométert*, két ízben is teljesen megváltoztatta a karrierjét, méghozzá előnyösen.

Az egyik esetben a bankárja bemutatta őt a bank három ügyfelének, akik egy másik kozmetikai vállalatba akartak beruházni. Szükségük volt egy olyan ember tanácsára, aki képes volt a dolgokat *józan ésszel* megítélni. És Leonard nem sajnálta az időt, hogy segítsen nekik.

Leonard nem sajnálta az idejét arra sem, hogy *megtegye a többletkilométert*, és segítsen egy vásárlónak egy Los Angeles-i patikában. Egy napon aztán ez a vásárló viszonzta Leonard szívességét, amikor bizalmasan tájékoztatta őt, hogy az a cég, amely a VO-5 márkanevű minőségi hajápolószert gyártja, eladó.

Leonard izgalomba jött. Ez egy 15 éves vállalat volt, amely leszálló ágban lévő minőségi terméket állított elő. Saját tapasztalataiból, továbbá a *ciklusok és trendek tanulmányozásából* tudta, hogy ennek a vállalatnak csupán új életre, új aktivitásra, egy kis vérátömlesztésre van szüksége.

A *Csináld most!* öninidítóra cselekedett. Még aznap este tárgyalásban volt a tulajdonossal. Nos, általában az ilyen tranzakcióknál, ahol az eladó és a vevő nem ismeri egymást, heteket, néha hónapokat vesznek igénybe a tárgyalások — amíg az elmék találkoznak. Egy kellemes személyiséggel és a józan ésszel megáldott eladó vagy vevő gyakran kiiktatja az üzlet ilyen elhúzódását. Leonard kellemes személyiségének és józan, gyakorlatias észjárásának köszönhetően a tulajdonos még azon az estén belement, hogy 400 000 dollárért eladja a vállalatot. Nem vitás, hogy Leonard kiváló teljesítményt nyújtott, de az is igaz, hogy minden dollárt, amit megtakaríthatott, visszaforgatott az üzletbe. Honnan szerezzen 400 000 dollárt?

Azon az estén, amikor szállodai szobájában elemezte a dolgokat, úgy értékelte — te, minden együtt van a siker kombinációjához, kivéve egyet — a pénzt.

Másnap reggel támadt egy ötlete. Ismét a *Csináld most!* öninidítóra cselekedett. Egy hosszú távolsági telefonbeszélgetést folytatott azzal a három emberrel, akiknek őt a bankára bemutatta. Ő segített nekik — lehet, hogy ők is kiegészíthetik valamilyen jó tanáccsal, hiszen nála többet tudnak a pénzügyekről. Mivel egy másik kozmetikai vállalatba befektettek, lehet, hogy befektetnek az övébe is? Pontosan ez történt.

És mivel ezek az emberek tapasztalt befektetők voltak, alkalmazták a sikeres befektetés receptjét, amellyel Leonardnak egyet kellett értenie: (a) megszilárdítani az összes üzleti műveletét; (b) egyetlen vállalatra összpontosítani minden figyelmét; (c) a vállalat egy öt éves periódusban, negyedéves részletekben fizesse vissza az adósságát; (d) a mindenkor érvényes kamatot fizesse a kölcsönért; (e) a vállalat részvényeinek 25 százalékát kapják meg a befektetési kockázat ellenértékéért.

Leonard beleegyezett. Látta, hogy milyen értéke van az MEP-nek. A másik három szintén MEP-t használt. A 400 000 dollárt a bankjuktól vették kölcsön.

A hiányzó összetevő— Leonard és Bernice most már a birtokában voltak! Nem sajnálták az idejüket. A szívüket vitték a vállalkozásba. Izgalmas játék volt ez számukra.

Rövid időn belül az Egyesült Államok minden részében, és a világ sok részében is, a VO-5-öt használták.

A kozmetikai gyáraknál általában a december a leglányháb hónap. De másfél évvel azután, hogy Leonard és Bernice átvette a VO-5 és egy másik termék, a *Rinse Away* menedzsmentjét, a gyár forgalma decemberben 870 000 dollár lett. Ez annyi, mint a VO-5 és a *Rinse Away* együttes forgalma *egész évben* a régi menedzsment alatt. Bernice és Leonard megtalálták a hiányzó összetevőt. Azzal együtt volt a gazdagsághoz szükséges kombináció. Mindössze három év telt el a VO-5 megszerzésétől, és a vállalatnak a követelések kiegyenlítése után fennmaradó értéke meghaladta az egymillió dollárt.

A sikerhez szükséges kombináció összetevői Leonard Levin esetében a következők voltak:

1. Termék vagy szolgáltatás, ami iránt ismétlődik az igény.
2. Olyan vállalat, amely egy exkluzív termék vagy márka értékesítésével csinál nyereséget, de a termékek forgalma csökken.
3. Egy tapasztalt termelési menedzser, aki maximális hatékonysággal üzemelteti a gyárat.
4. Egy sikeres és tapasztalt kereskedelmi menedzser, aki állandóan növeli az eladást (a vállalati profit biztosítása mellett), ragaszkodva egy sikeres üzletkötési recepthez, és állandóan keresve új eladási módszereket.
5. Egy jó ügyvezető, PLB-vel.
6. Egy tapasztalt könyvelő, aki ért a költségek megállapításához és az adóügyekhez.
7. Egy jó jogász, aki meg van áldva józan ésszel és PLB-vel, és aki ért ahhoz, hogyan kell a dolgokat *csinálni*.
8. Elégséges működő tőke vagy hitel, ami lehetővé teszi az üzleti tevékenységet és annak bővítését az arra alkalmas időben.

Te is használhatod az MEP-t, hiszen: „Mi az üzlet? Hát nagyon egyszerű! Más emberek pénze — ez az üzlet.” Nos, ha úgy döntesz, hogy megtanulod az ebben és a tizenkettedik fejezetben tárgyalt elveket, Leonard és Bernice Levinhez hasonlóan te is megtalálhatod a hiányzó összetevőt, hogy megnyisd utadat a gazdagság felé. De ahhoz, hogy boldog és egészséges légy, örömet kell lelned a munkádban. Elolvasva a következő fejezetet, látni fogod, hogyan lehetséges ez.

14. sz. Kalauz IRÁNYMUTATÓ GONDOLATOK

1. „Hogy mi az üzlet? Hát az nagyon egyszerű! Más emberek pénze — ez az üzlet!”
2. Az MEP: más emberek pénze az út ahhoz, ahogy gazdagságra tehetünk szert.
3. A MEP alkalmazásának alapvető, íratlan szabálya, hogy a legmagasabb szintű tisztesség, becsületesség, lojalitás, egyetértés erkölcsi normái szerint kell eljárnod.
4. A tisztességtelen ember nem jogosult a hitelre.
5. A bankárod a barátod.
6. Ha semmit sem veszíthetsz azzal, hogy próbálkozol, viszont ha sikerül, sokat nyerhetsz, feltétlenül próbálkozz!
7. Ha valakivel üzletet akarsz kötni, készíts olyan tervet, ami megadja neki, amit akar, és így eljárva megkapod, amit akarsz. Egy jó üzlet kölcsönösen előnyös.
8. A válogatás nélkül felvett hitelek árthatnak neked. A hitellel való visszaélés sok elkeseredés, szerencsétlenség és tisztességtelenség forrása.
9. Ahhoz, hogy megtaláld a sikerhez szükséges kombinációt, minden szükséges összetevőt ismerned kell. Egyetlen összetevő hiánya is megakadályozhatja, hogy elérd a célot.
10. Képes vagy megtalálni a hiányzó összetevőt, és megnyitni a sikerhez vezető utat.
11. Ismerd meg a gazdaság ciklikus jellegét, hogy tudd, mikor kell növelned és mikor kell visszafizetned a kölcsönöket.

LEGYEN BÁTORSÁGOD SZEMBENÉZNI AZ IGAZSÁGGAL!

14. Hogyan lelj örömet a munkádban?

Teljesen mindegy, mi a munkád, főnök vagy, vagy beosztott; gyárigazgató vagy gyári munkás; orvos vagy ápolónő; jogász vagy titkárnő; tanár vagy diák; háziasszony vagy háztartási alkalmazott — tartozol magadnak azzal, hogy örömet lelj a munkádban.

Ez lehetséges. Az elégedettség nem más, mint lelki beállítottság. A lelki beállítottság az általad birtokolt

dolgok közül az egyetlen, ami felett teljes hatalmad van. Elhatározhatod, hogy örömet fogod lelteni a munkádban, és rájöhetsz arra, ahogyan ez lehetséges.

Könnyebben találsz elégedettséget a munkádban, ha az csinálod, ami „természetes módon kézre áll” neked, vagyis, amihez természetes adottságod, hajlamod van. Ha olyan munkát kell végezned, ami nem áll neked kézre, érzelmi és lelki konfliktusaid lehetnek, és elkeseredést érezhetsz. De képes vagy arra, hogy semlegesítsd az ilyen konfliktusok hatását, sőt, hogy megszüntesd őket — ha alkalmazod a PLB-t, és ha ösztönzést érzel arra, hogy tapasztalatokat szerezz ahhoz, hogy profivá válj a munkádban.

Jerry Asam pozitív lelki beállítottsággal rendelkezik. És Jerry Asam szereti a munkáját. Elégedettséget talál abban, amit csinál.

Kicsoda Jerry Asam, és mit csinál?

Jerry a hawaii királyok leszármazottja. A munka, amit annyira szeret — egy nagy cég hawaii kereskedelmi képviselőjének irányítása.

Jerry azért szereti a munkáját, mert jól ismeri, és nagyon jártas benne. Így aztán azt csinálja, ami természetesen kézre áll neki. De még így is vannak Jerrynek napjai, amikor a dolgok lehetnének egy kicsit rózsásabbak. Az üzletkötői munkában az ilyen napok kellemetlenek lehetnek — ha az ember nem tanul, nem gondolkozik és nem tervez, hogy kijavíthassa a hibákat, legyűrhesse a nehézségeket, hogy fenntartsa pozitív lelki beállítottságát.

Ezért Jerry ösztönző, önszorgító könyveket olvas.

Jerry sok ilyen könyvet olvasott, és megtanulta a három legfontosabb dolgot:

1. Az önszerkentők segítségével befolyásolható a lelki beállítottságod.
2. Ha célt tűzöl magad elé, könnyebben felismered azokat a dolgokat, amik segíteni fognak, hogy elérd, mint ha nem tűzöl ki célokat. És minél magasabb célokat tűzöl ki, annál nagyobb lesz a teljesítményed, ha PLB-vel rendelkezel.
3. Ahhoz, hogy bármiben is sikert érj el, ismerned kell a mesterség szabályait és tudnod kell őket alkalmazni. Rendszeresen időt kell szánnod az alkotó gondolkodásra, az olvasásra, a tanulásra és a tervezésre.

Jerry hitt ezekben a dolgokban. Nekilátott a cselekvésnek. Kipróbálta ezeket önmagán. Áttanulmányozta cégének üzletkötői kézikönyvét, és a konkrét eladások során gyakorolta, amit olvasott. Kítűzte céljait — magas célokat — és elérte őket. Minden reggel azt mondta magának: *Egészségesnek érzem magam! Boldognak érzem magam! Fantasztikusnak érzem magam!* És valóban egészségesnek, boldognak érezte magát, fantasztikusnak érezte magát!

Amikor Jerry úgy gondolta, már profi üzletkötő, maga köré gyűjtött egy csoportot a kollégáiból, és megtanította őket arra, amit ő már megtanult. Üzletkötői tréningeket tartott a cége oktatási kézikönyvében található legkorszerűbb üzletkötői módszerek alkalmazására. Magával vitte munkatársait és bemutatta nekik, milyen könnyű eladni, ha az ember a helyes módszereket alkalmazza, ha van terve, és minden napját pozitív lelki beállítottsággal kezdi. Megtanította őket arra, hogy nagy célokat tűzzenek ki, és arra, hogyan érhetik el azokat a PLB segítségével.

Jerry csoportja minden reggel találkozik, és lelkesen, egy emberként felmondják: „Egészségesnek érzem magam! Boldognak érzem magam! Fantasztikusnak érzem magam!” Aztán nevetnek, megpaskolják egymás hátát, és szerencsét kívánva egymásnak, mindenki megy a dolgára, hogy teljesítse aznapi eladási tervét. Mindegyikük kítűz magának egy célt, még hozzá olyan magasan, hogy az idősebb, tapasztaltabb üzletkötők a kontinensen csak bámulják őket.

Az üzletkötők a hét végén leadják a jelentésüket, amiket látva Jerry cégének elnöke és kereskedelmi menedzsere széles mosolyra derül.

Elégedettek Jerry és a vezetése alatt dolgozó emberek a munkájukkal? Biztos lehetsz benne! Itt van néhány ok, amiért elégedettek:

1. Alaposan tanulmányozták a munkájukat; ismerik és értik a szabályokat és a technikákat; hogy hogyan kell alkalmazni őket olyan profi módon, hogy amit csinálnak, az „kézre álljon” nekik.
2. Rendszeresen célokat tűznek ki, és hisznek abban, hogy képesek azokat elérni. Tudják, hogy amit emberi elme képes kigondolni, és hisz benne, azt az emberi elme a PLB segítségével képes megvalósítani.
3. Önszerkentők alkalmazásával fenntartják pozitív lelki beállítottságukat.
4. Részüket van abban az örömben, amit minden jól elvégzett munka kivált az emberben.

Egészségesnek érzem magam! Boldognak érzem magam! Fantasztikusnak érzem magam! Ugyanannak a kereskedelmi cégnek egy másik fiatal üzletkötője is megtanulta befolyásolni lelki beállítottságát Jerry *önszerkentőjének* alkalmazásával. Ez a fiatal ember a kontinensen dolgozott. Egy tizennyolc éves egyetemistáról van szó, aki nyaranként biztosítási kötvényeket árult, bejelentkezés nélkül látogatva az üzleteket és hivatalokat. A kéthetes elméleti tréningen a következő dolgok vésődtek belé:

1. Azok a szokások, amelyeket egy üzletkötő az üzletkötői iskola elhagyása utáni két hétben fejleszt ki magában, végigkísérik egész karrierjét.

2. Ha van egy üzletkötési célod, addig próbálkozz, amíg sikerül megvalósítanod.
3. Célozz magasra.
4. Ha nehéz helyzetben vagy, alkalmazd olyan önserkentőket, mint: *Egészségesnek érzem magam! Boldognak érzem magam! Fantasztikusnak érzem magam!*

Miután már volt néhány hét üzletkötési tapasztalata, kitűzött maga elé egy konkrét célt. El akart nyerni egy díjat. A feltétel az volt, hogy a pályázóknak minimum száz üzletet kell kötniük egy héten.

Annak a hétnek a péntek estéjére sikerült nyolcvan üzletet kötnie — húsz még hiányzott a cél eléréséhez. A fiatal üzletkötő elhatározta, hogy célja elérésében semmi sem fogja őt megakadályozni. Hitt abban, amit tanítottak neki: *Amit emberi elme képes kigondolni, és hisz benne, azt az emberi elme a PLB segítségével képes elérni.*

Noha a csoport többi üzletkötője péntek este befejezte a munkáját, ő szombat reggel már ismét dolgozott.

Délután háromig egyetlen üzletet sem kötött. Azt tanították neki, hogy az üzletkötések az üzletkötők beállítottságától függenek, nem pedig a potenciális üzletfélétől.

Emlékezett Jerry Asam önserkentőjére és lelkesen elismételte ötször: *Egészségesnek érzem magam! Boldognak érzem magam! Fantasztikusnak érzem magam!*

Aznap hat órára három üzletet kötött. Már csak tizenhét hiányzott a cél. Emlékezett arra, hogy a *siker azokhoz pártol, akik próbálkoznak, és azok képesek megtartani, akik a PLB-vel folytatják a próbálkozást.* Ismét elismételte néhányszor lelkesen: *Egészségesnek érzem magam! Boldognak érzem magam! Fantasztikusnak érzem magam!* Éjjel tizenegyre — fáradt volt, de boldog! Megkötötte a nap huszadik üzletét! Elérte célját! Megnyerte a díjat és megtanulta, hogy a kudarc sikerré változtatható, ha nem adod fel a próbálkozásokat.

A különbség a lelki beállítottságban van. A lelki beállítottság volt az, ami ösztönözte Jerry Asamot és a hozzá beosztott üzletembereket, hogy örömeiket leljék munkájukban. Tudatosan kialakított lelki beállítottság volt az, ami segített a fiatal diáknak, hogy elnyerje a díjat és azt a meglepedettséget, amire vágyott.

Nézz szét magad körül! Vedd észre azokat, akik élvezik a munkájukat és azokat, akik nem. Mi a különbség közöttük? A boldog, elégedett személyek ellenőrzésük alatt tartják a lelki beállítottságukat. Pozitívan tekintenek a helyzetükre. Annak jó oldalára függesztik a tekintetüket, és amikor valami nem megy jól, először magukat veszik szemügyre. Azt vizsgálják, tudnak-e valamit tenni a helyzet javítására. Igyekeznek többet tudni a munkájukról, hogy profikká váljanak, és a munkájukat úgy végezzék, ami saját és munkaadójuk meglepedésére szolgál.

De azok, akik boldogtalanok, két kézzel kapaszkodnak az NLB-be. Valójában úgy néz ki, mintha szándékosan akarnának boldogtalanok lenni. Azokat a dolgokat keresik maguk körül, amire panaszkodni lehet: a munkaidő túl hosszú; az ebéidő túl rövid; a főnök nagyon mogorva; a vállalat kevés szabadságot ad, kevés vagy nem megfelelő a fizetésen kívüli juttatás. De előfordulhat, hogy csip-csup dolgok miatt sópáncsognak: hogy Susie minden nap ugyanazt a ruhát hordja; John, a könyvelő olvashatatlanul ír, és így tovább, és így tovább. Lehet bármi az ok — csak boldogtalanok lehessenek. És ami azt illeti, ebben sikeresek is. Határozottan boldogtalan emberek — nemcsak a munkahelyükön, hanem mindenütt. Teljes egészében az NLB rabjai.

És ez teljesen független attól, milyen munkáról van szó. Ha boldog és elégedett akarsz lenni, az lehetsz: ehhez az NLB-oldalról a PLB-oldalra kell fordítanod a talizmánod, vagyis saját befolyásod alatt kell tartanod a lelki beállítottságod. Ha ezt teszed, azokat a helyzeteket és módszereket fogod keresni, amelyek az elégedettség forrásai, amelyekből megalkothatod a boldogságod.

Ha lelkesedést és örömet tudsz vinni a munkádba, olyan teljesítményt fogsz nyújtani, amilyenre csak kevesek képesek. Szórakozás lesz számodra a munka és a meglepedettségedet mosolyokkal lehet majd mérni — és természetesen termelékenységben is.

A határozott, konkrét cél lelkessé tette őt. Az egyik tanfolyami osztályunkban éppen erről az elvről beszéltünk, hogy lelkesedést kell belevinnünk a munkánkba, amikor egy fiatal hölgy a terem végében felemelte a kezét. Felállt és a következőket mondta:

„A férjemmel együtt jöttem ide. Amiről ön beszél, az lehet, hogy működik az üzleti tevékenységben, de nem működik a háztartásban dolgozó feleség esetében. Önök, férfiak, naponta érdekes kihívásokkal néznek szembe. De a háztartási munkákkal nem ez a helyzet. A háztartási munkával az a probléma ... hogy átkozottul unalmas nap nap után ugyanazt csinálni.”

Ez igazi kihívásnak tűnt számunkra: sok-sok ember van, akik számára a munkát „átkozottul unalmas naponta csinálni”. Ha tudnánk találni valamilyen módot, hogy segítsünk a fiatal hölgynek, talán tudnánk olyanoknak is segíteni, aki úgy vélekedtek, hogy a munkájuk unalmas rutin. Megkérdeztük, mi az, ami olyan „unalmassá” teszi számára a háztartási munkát. Kiderült, hogy alig fejezi be az ágyazást, már újból kezdheti, alig fejezi be a mosogatást, már ismét koszosak az edények, alig takarítja ki a lakást, már megint sáros a padló. „Csak azért kell csinálni ezeket a dolgokat, hogy aztán minden ott legyen újból, mintha semmit sem csinált volna az ember.”

„Ez valóban elkészerítőnek tűnik — mondta a tanár. — Vannak olyan nők, akik élvezik a háztartási munkát?”

„Igen, azt hiszem, vannak” — mondta a hölgy.

„Mi érdekeset találnak *ők* a háztartási munkában, ami fenntartja a lelkesedésüket?”

Rövid gondolkodás után a fiatalasszony ezt mondta: „Lehet, hogy a beállítottságuk. Úgy tűnik, hogy nem úgy gondolnak a munkájukra, mint ami börtönbe zárja őket; úgy látszik, valamit találnak benne, ami több, mint unalmas rutin.”

Ez volt a megoldás kulcsa. Annak titka, hogy meg legyünk elégedve a munkánkkal, hogy örömet leljük benne — nem más, mint az a képesség, hogy „valami többet találjunk benne, mint unalmas rutint.” Ez pedig annak tudata, hogy a munkád *valamilyen cél felé visz* téged. Ez igaz — függetlenül attól, hogy a háztartásban dolgozol, hivatalnok, benzinkutas, vagy egy nagy részvénytársaság elnöke vagy. Csak akkor fogsz megelégedést találni rutinfeladatok végrehajtásában, ha a feladatokra úgy tekintesz, mint a kívánatos célhoz vezető ingoványos úton sorbarakott kövekre. Minden feladat egy kő, amelyre ráléphetsz, biztonsággal haladva az általad választott irányban.

Alkalmazd a „gázlókő-elméletet”. E fiatal háziasszonynak adandó válasz tehát az, hogy találnia kell egy célt, és úgy kell intéznie, hogy a napi rutinja e cél elérését szolgálja. Elmondta, hogy mindig az volt a vágya, hogy családját földköri útra vigye.

„Rendben van — mondta a tanár — akkor ez a cél. Állapítson meg magának egy határidőt a megvalósításra. Mikor szeretne útnak indulni?”

„Amikor a gyerek tizenkét éves lesz — mondta a hölgy — hat év múlva.”

„Nézzük csak. Ehhez egy sor dolgot meg kell csinálni. Szükségük lesz pénzre. Ez a legfontosabb. A férjének egyéves szabadságot kell kapnia. Meg kell tervezni a programot! Tanulmányozni kell azokat az országokat, amelyeket meglátogatnak! Lát valamilyen lehetőséget arra, hogy az ágyazást, a mosogatást, a takarítást és a főzést gázlókővekként kezelje a célhoz vezető úton?”

Néhány hónappal később a hölgy meglátogatott bennünket. Belépésének első pillanatától világos volt, hogy ez a hölgy sikeres, és büszke a sikerére.

„Hihetetlen! — kezdte — milyen hatásosan működik ez a »gázlókő« elmélet! Egyetlen olyan feladatot sem találtam, ami ne illenék bele. A takarítási időt a gondolkozásra és a tervezésre használom. A vásárlási idő kiváló alkalom, hogy az ember kiszélesítse látókörét: tudatosan más országokból származó élelmiszereket vásárolok. Olyan ételeket, amelyeket az utunkon fogunk enni. Az étkezési időt a tanításra használom fel. Ha kínai tojásos tésztát eszünk, minden elérhető elolvasok Kínáról és a kínaiakról, és vacsoránál beszámolok az olvasottakról. Egyetlen feladatom sem unalmas számomra. És tudom, hogy többé sosem lesznek unalmasak, hála a *gázlókő-elméletnek!*”

Nem számít hát, mennyire egyhangú vagy fárasztó a munkád — ha a végén látsz egy célt, amelyre vágyol, a munka megelégedettséggel fog eltölteni. Ez olyan körülmény, amellyel nagyon sok ember találkozik a tevékenység legkülönbözőbb területein. Egy fiatal ember orvos akar lenni, de dolgoznia kell, hogy iskoláit elvégezhesse. Munkáját sok tényező befolyásolja: az órák, a hely, a fizetés és így tovább. A hajlamnak kevés köze van hozzá. Egy nagyon intelligens, ambiciózus fiatal ember árulhat limonádét, moshat gépkocsit, áshat árkot. Munkája természetesen semmilyen kihívást nem jelent számára, így ösztönzést sem. Mindössze *eszköz a céljához*. Mégis mivel tudja, hogy arra halad, amerre haladni akar, bármilyen nehézséget is okozzon neki a munkája, a végeredmény igazolja az erőfeszítést.

Néha azonban előfordul, hogy az ár, amit fizetni kell egy adott munkán, túl nagy, a céllal összehasonlítva. Ha ilyen munkát végzel, változtass munkahelyet. Mert ha a munkád boldogtalanná tesz, az elégedetlenség mérge áterjed életed minden percére.

Ha a munka megéri az árat, de még mindig boldogtalanság forrása számodra, fejleszd ki magadban az *ösztönző elégedetlenség* szokását. Az elégedetlenség lehet pozitív vagy negatív, jó vagy rossz, a környezettől függően. Emlékezz rá: *A pozitív lelki beállítottság a helyes beállítottság egy adott helyzetben.*

Fejleszd ki magadban az ösztönző elégedetlenséget! Charles Becker, a *Franklin Life Insurance Company* előző elnöke ezt mondja: „Arra ösztönzöm önöket, hogy legyenek elégedetlenek! Elégedetlenek, de ezt nem zsémbelődésként értve, hanem annak az »isten-i elégedetlenségnek - az értelmében, ami a történelem folyamán minden fejlődés és reform mozgatója volt. Bizom abban, hogy önök sosem lesznek elégedettek. Bizom abban, hogy mindig ösztönzést fognak érezni arra, hogy javítsák és tökéletesítsék nemcsak önmagukat, hanem a világot, ami körülveszi önöket.”

Az ösztönző elégedetlenség egy bűnöst szentté tehet, a kudarcot sikerré, a szegénységet gazdagsággá, a vereséget győzelemmé, a szerencsétlenséget pedig boldogsággá változtathatja.

Mit csinálsz, amikor hibázol? Amikor nem jól mennek a dolgok? Amikor vereséget szenvedsz? Amikor minden kilátástalannak tűnik? Amikor úgy látszik, nincs járható út? Amikor úgy tűnik, lehetetlen kielégítő megoldást találni a problémára?

Nem csinálsz semmit és megengeded, hogy utolérjen a katasztrófa? Összecsuklasz? Megrettensz? Elmenekülsz? Vagy: kifejleszted magadban az ösztönző elégedetlenséget? Előnyé változtatod a hátrányt? Pontosan meghatározod, mit akarsz? Kifejleszted magadban a konstruktív hitet, világosan gondolkodol, határozottan cselekszel, tudván, hogy kitűzött céljaid elérhetők és el is fogod őket érni?

Napoleon Hill a *Think and Grow Rich* (Gondolkozz és gazdagodj!) című könyvében azt mondja, hogy *minden szerencsétlenség magában rejtje a vele egyenértékű előny csíráját*. Biztos, hogy neked is voltak már olyan tapasztalataid a múltban, hogy dolgok, amelyek óriási nehézségnek vagy szerencsétlenségnek tündek, arra ösztönöztek, hogy elérd azt a sikert és boldogságot, amit másként nem érhetél volna el.

Az ösztönző elégedetlenség arra serkenthet, hogy sikeres légy. Albert Einstein elégedetlen volt, mert Newton törvénye nem adott választ a kérdéseire. Ezért addig kutatta a választ, amíg ki nem fejlesztette a relativitás elméletét... Ez az elmélet aztán lehetővé tette az atommagok felhasítását, megmutatta az anyag energiává történő átalakításának útját, és fordítva, lehetővé tette, hogy új szemmel nézzünk a térre és az időre. Egy sor hasonlóan nagyjelentőségű eredmény nem születhetett volna meg, ha Einstein nem fejleszti ki magában az ösztönző elégedetlenséget.

Természetesen nem mindnyájan vagyunk Einsteinek, és ami a mi ösztönző elégedetlenségünkön fakad, nem feltétlenül változtatja meg a világot. De megváltoztathatja személyes világunkat, és lehetővé teheti, hogy haladjunk az általunk kijelölt irányban. Hadd meséljük el, mi történt Clarence Lantzerrel, amikor elégedetlenné vált a munkájával.

Megérte? Clarence Lantzer évekig villamoskalauz volt az Ohio állambeli Canton városában. Egyik reggel felébredve elhatározta, hogy nem szereti a munkáját. Túlságosan is ugyanaz volt mindig. Belefáradt az egészbe. Minél többet gondolkozott a dolgról, annál elégedetlenebb lett. Úgy tűnt, képtelen elterelni a gondolatait. Az elégedetlensége már szenvedéllyé fokozódott. Clarence most már kimondhatatlanul elégedetlen volt.

De ha olyan régen dolgozol egy vállalatnál, mint Clarence, nem hagyod ott a munkád csupán azért, mert boldogtalan vagy. Legalábbis nem, ha érdekel, lesz-e mit kened a kenyeredre.

Egyébként is Clarence járt a „*PLB, a siker tudománya*” c. tanfolyamunkra, és ott azt tanulta, hogy bármilyen munkában elégedett lehet az ember, ha az akar lenni. Ehhez ki kell alakítania a megfelelő beállítottságot.

Ezért Clarence eldöntötte, hogy józanul szemügyre veszi a helyzetet, és megvizsgálja, mit lehet tennie. „Hogyan lehetek boldog a munkámban?” — tette fel magának a kérdést.

És egy valóban jó választ sikerült találnia. Arra jutott, hogy boldogabb lesz, ha másokat boldogabbá tesz.

Nos, sokan voltak, akiket boldoggá tehetett, hiszen a villamosban naponta rengeteg emberrel találkozott. Mindig könnyen szerzett barátokat, ezért ezt gondolta: „Ezt a tulajdonságomat arra fogom felhasználni, hogy minden napot egy kicsit kellemesebbé tegyek azok számára, akik felszállnak a kocsimra.”

Clarence terve csodálatos volt — ez volt az utasok véleménye. Hihetetlenül örültek apró udvariasságainak, vidám köszöntésének és figyelmességének.

De a főnökének más volt a véleménye. Ezért behívatta Clarence-t, és megkérte, hogy fejezze be szokatlan udvariasságait.

Clarence figyelmen kívül hagyta a figyelmeztetést. Élvezte, hogy másoknak örömet szerez. Ami ő és az utasok kapcsolatát illeti, fantasztikusan sikeres volt a munkájában.

Clarence-t elbocsátották!

Így hát Clarence-nek volt egy problémája. És ez nagyon jó volt! Legalább is a „*PLB, a siker tudománya*” tanfolyamon hallottak szerint jó volt. Clarence úgy döntött, talán jó lenne meglátogatni Napoleon Hillt (aki abban az időben Cantonban lakott) és megbeszélni vele, miért jó ez a probléma. Felhívta, és megállapodtak, hogy másnap délután találkoznak.

„Olvastam *Think and Grow Rich* (Gondolkozz és gazdagodj!) c. könyvet, Mr. Hill, jártam a »*PLB, a siker tudománya*« tanfolyamra, de valahol, úgy tűnik, rossz irányt vettem.” És elmondta Napoleon Hillnek, mi történt vele. „Nos, hát, mit csináljak?” — fejezte be mondanivalóját.

Napoleon Hill mosolygott: „Vegyük szemügyre az ön problémáját — mondta.

— Ön elégedetlen volt a munkájával, ahogy azt korábban csinálta. Helyesen járt

el, amikor próbálta kamatoztatni azt a pozitív vonását, hogy barátságos és udvarias beállítottságú, és ezt felhasználva jobb munkát akart végezni, és több élvezetet akart kapni a munkájából. A probléma abból fakad, hogy a felettesének nem volt elég képzelőereje, hogy meglássa a jót abban, amit ön csinált. De ez csodálatos! Miért? Azért, mert most lehetősége van, hogy kellemes személyiségét még nagyobb célok érdekében kamatoztassa.”

És Napoleon Hill megmutatta Clarence Lantzernek, hogy sokkal előnyösebben is felhasználhatja udvarias, kellemes modorát, ha üzletkötőként kezd dolgozni. Ezért munkára Clarence jelentkezett a *New York Life Insurance Company* biztosító társaságnál, és fel is vették.

Az első ügyfél, akit Clarence felkeresett, a villamosközlekedési társaság elnöke volt. Clarence személyiségének minden varázsát bevetette ennél az úrnál, és egy 100 000 dolláros üzlettel hagyta el az irodát!

Amikor Hill utoljára találkozott Lantzerrel, a *New York Life* cég egyik legsikeresebb üzletkötője volt.

Lehet, hogy négyszögletes ék vagy egy kerek lyukban? Azok a tulajdonságok, adottságok, képességek, amelyek boldoggá és sikeressé tesznek az egyik környezetben, ellenkező hatást válthatnak ki egy másikban. Az ember

általában azt csinálja jól, amit *akar* csinálni.

„Négyszögletes ék vagy egy kerek lyukban”, amikor olyan tevékenységet végzel, ami nem áll neked kézre, és amit a bensőd viszolygással fogad. Ha ilyen szerencsétlen helyzetben vagy, változtathatsz a helyzeteden, és választhatsz olyan környezetet, amely összhangban van a felkészültségeddel, a hajlamaiddal, a képességeiddel. Egy ilyen környezetben boldog leszel. Amikor ezt teszed, „négyszögletesít a lyukat”. Ez segíteni fog abban, hogy a beállítottságod negatívról pozitívra változtasd.

Ha kialakítasz és fenntartasz magadban egy égő vágyat, hogy ezt tedd, még arra is képes vagy, hogy megváltoztasd szokásaidat, és újakat alakíts ki magadban. Ha eléggé ösztönözve vagy, képes vagy arra, hogy „lekerekítsd az éket”. De mielőtt sikeres leszel szokásaid megváltoztatásában, számíthatsz arra, hogy lelki és erkölcsi konfliktusaid lesznek. Győzhetsz ezekben, ha kész vagy arra, hogy megfizess az árat. Tűnhet számodra nehéznek, hogy törleszd a „részleteket”, különösen az elsőket, de amikor teljesen kifizetted az árat, az újonnan kialakított vonásod lesz az uralkodó. A régi szokások elsorvadnak. Boldog leszel, mert most már azt fogod csinálni, ami természetes számodra.

Ahhoz, hogy ebben a csatában garantált legyen a sikered, elengedhetetlen, hogy a belső háború idején megőrizd a fizikai, lelki és erkölcsi egészségedet.

A következő fejezetben, amelynek címe „A nagyszerű szenvedélyed”, arról olvashatsz, hogyan semlegesítheted lelki konfliktusaidat.

15. sz. Kalauz IRÁNYMUTATÓ GONDOLATOK

1. Az elégedettség — lelki beállítottság.
2. A lelki beállítottság az egyetlen általad birtokolt olyan dolog, amely felett egyedül neked van teljes hatalmad.
3. Memorizáld: *Egészségesnek érzem magam! Boldognak érzem magam! Fantasztikusnak érzem magam!*
4. Amikor célt tűzöl magad elé, célozz magasabbra!
5. Ismerd a szabályokat, technikákat, és tanuld meg alkalmazni őket.
6. Tűzd ki a célod, és dolgozz állhatatosan, amíg el nem éred.
7. Láss túl a rutinon. Alkalmazd a „gázlókő-elméletet”.
8. *Fejlessz ki magadban ösztönző elégedetlenséget!*
9. Mit csinálsz, ha „négyszögletes ék vagy egy kerek lyukban”?

A VERESÉG LEHET GÁZLÓKŐ IS, ÉS OLYAN KŐ IS, AMIBEN MEGBOTLUNK. EZ ATTÓL FÜGG, HOGY POZITÍV VAGY NEGATÍV A BEÁLLÍTOTTSÁGOD.

15. A nagyszerű szenvedélyed

Az a gondolat, amellyel most megismertettünk, alkalmas arra, hogy legtitkosabb reményeidet messze meghaladóan gazdaggá tegyen.

Ez a gondolat meghozza számodra a gazdagságot és a boldogságot. Mert a személyiséged fejlődni fog. Kedvességet és szeretetet fogsz kapni, méghozzá olyan módon és olyan mennyiségben, amelyről sosem álmodtál.

Ezt az elvet több esetben is drámai erővel fejtette ki a szerzője, Lloyd C. Douglas. Amikor Douglas visszavonult lelkipásztori tevékenységtől, bekapcsolódott egy kiterjedtebb ösztönzési, nevelési rendszerbe: regényeket kezdett írni. Hitközségében százakhoz szólhatott, a könyveivel ezrekhez, a filmjeivel pedig milliókhoz. És mindig ugyanazt a fundamentális üzenetet hirdette. De sohol sem fejezte ki olyan világosan, mint az egyik regényében, amelynek címe: *The Magnificent Obsession* (A nagyszerű szenvedély). A kérdéses elv olyan nyilvánvaló e regényben, hogy akiknek szükségük lenne rá, elmehetnek mellette anélkül, hogy észrevennék. „Íme az elv: Fejlessz ki magadban egy szenvedélyt — egy Nagyszerű Szendvedélyt — azt a szenvedélyt, hogy segítsz másokat.

Oszd meg önmagad anélkül, hogy jutalmat, fizetséget vagy dicséretet várnál. És ami a legfontosabb: tartsd titokban, ha jót tettél.

Ha ezt teszed, mozgásba fogod hozni az egyetemes törvény erőit. Mert bármennyire is igyekszel, hogy elkerüld a fizetséget jó tetteidért — részed lesz a jutalomban és az áldásban.

Teljesen mindegy ki vagy, lehet egy nagyszerű szenvedélyed. Mindenki segíthet a másikon úgy, hogy önmaga egy részét megosztja másokkal. Nem kell gazdagnak vagy hatalmasnak lenned, hogy kifejleszd magadban ezt a nagyszerű szenvedélyt. Tekintet nélkül arra, ki vagy, kialakíthatsz magadban egy égő vágyat, hogy segíts másoknak.

Vegyünk példának egy bűnöst, ezzel a nagyszerű szenvedéllyel.

Sosem fogod megtudni a nevét, mert ez titok. Amikor arra kérték, hogy egy kis adománnyal segítse a *Boys Clubs of America* (Amerikai Fiúk Klubja) szervezetét, amelynek célja az, hogy fejlessze a gyerekek jellemét, elutasította a kérést. Valójában több volt, mint goromba azzal az emberrel, aki ez alkalomból meglátogatta őt.

„Takarodjék innen! — kiabálta. — Már unom azokat, akik állandóan pénzt kérnek tőlem!”

Amikor a szervezet képviselője az ajtóhoz ment, hogy elhagyja a helyiséget, megállt, megfordult, és barátságosan az íróasztal mellett ülő férfira tekintett.

„Nem akarja megosztani amije van azokkal, akik szükségét szenvednek. De én igen. Én megosztom önrel azt, amim van: egy imádságot. Isten áldja meg önt!” — Néhány nap múlva érdekes dolog történt.

Az ember, aki azt kiabálta „Takarodjék innét!”, bekopogtatott a klubképviselő irodájának ajtaján, és megkérdezte: „Bejöhetek?” Magával hozott valamit, amit magából megoszthatott: egy félmillió dolláros csekket. Az asztalra téve ezt mondta: „Ezt egyetlen feltétellel adom: nem mondhatja meg senkinek, hogy ki adta!”

„Miért nem?” — kérdezték tőle.

„Nem akarom, hogy a fiúk és a lányok szemében a nevem a jót szimbolizálja. Mert én bűnös voltam.”

Ezért van, hogy sosem fogjuk megtudni a nevét. Csak ő, a klub képviselője, és a Mindenható tudja, ki ő.

A *Boys Club* képviselőjéhez hasonlóan lehetsz te is pénz nélkül, de megoszthatod másokkal, amid van. És hozzá hasonlóan, része lehetsz egy nagy ügynek. És te is, amikor adsz, adhatsz nagylelkűen.

A legértékesebb tulajdonod és leghatalmasabb erőid gyakran szükségszerűen nem láthatók és nem érzékelhetők. Senki sem veheti el tőled. Csak te egyedül oszthatod meg őket másokkal.

Minél többet osztasz meg másokkal, annál többet fogsz kapni.

Ha kételkedsz benne, bizonyosodj meg magad. Mosolyogj mindenkire, akivel találkozol; szólj *hozzá* egy kedves szót; adj kellemes válaszokat; mondj szívből jövő köszönetet, elismerést; nyújts bátorítást, örömet, reményt; adj tiszteletet, hitelezz bizalmat és elismerést; oszd meg a jó gondolataidat, adj használható ötleteket; viselkedj úgy, hogy kitűnjék, szereted embertársaidat; imádkozz a hitetlenekért és a hívőkért; ne sajnáld az idődet emberséges célokra.

Ha a felsorolt „tulajdonaidból” mindenkinek adsz, rájössz arra, amit a legnehezebb volt megtanítanunk azoknak, akiknek a leginkább szükségük van rá: hogyan válhatod ki önmagadból a kívánatos cselekedeteket. Amíg ezt nem tanulsz meg, nem fogod felismerni, hogy az, amit másokkal megosztasz, számodra megsokszorozódik és szaporodik. Az pedig, amit visszatartasz másoktól, csökkenni fog. Ezért *oszd meg másokkal ami jó és kívánatos, és tartsd vissza, ami rossz és nemkívánatos.*

Légy a része egy nagy ügynek. Ismerünk egy anyát, aki elvesztette egyetlen gyermekét. Egy gyönyörű, boldog, tinédzser korú kislányt, aki mindenki számára mosolyt hozott és ösztönzést, akinek csak szerencséje volt ismerni őt. Abban az igyekezetében, hogy valahogy enyhítse bánatát, ez az anya kifejlesztett magában egy nagyszerű szenvedélyt, és egy nagy ügy része lett. Ma egyike annak a sokezer amerikai nőnek, akik azon munkálkodnak, hogy jobba tegyék ezt a világot. Tekintettel arra a csodálatos munkára, amit végzett, és arra a gyönyörű szenvedélyre, amelyet kifejlesztett magában, írtunk neki és megkértük, mondja el, mi ösztönözte őt minderre. Íme a válasza:

„Az a tompa fájdalom, amit szeretett lányunk elvesztése miatt érzek, sosem múlik el. Szerelemben foganva és szeretetben nevelkedve, benne testesült meg egész jövőnk és minden reményünk, e szavak legmélyebb értelmében. A Mindenható elvette tőlünk egyetlen gyermekünket, amikor az tizennégy és fél éves volt.

Lehetetlen leírnom, mekkora veszteség volt ez számunkra. Az ígéretes jövő szürkévé változott, mert életünk fénye kihunyott. Minden, amiért éltünk, üressé változott. Minden, ami édes volt, keserűvé vált.

Férjem és én úgy reagáltunk, mint mindenki más. Egész létünket végigkísérte ez az örök, megválaszolhatatlan kérdés: MIÉRT? A férjem visszavonult a munkától, eladtuk a házunkat, és megkönnyebbülést keresve, hosszú utazásokba kezdtünk. Csak akkor tértünk haza, amikor rádöbbszünk a nyers igazságra, hogy nem tudunk elmenekülni a szomorúságunktól, az emlékeinktől. Lassan, nagyon lassan rádöbbszünk, hogy nem mi vagyunk az egyetlenek, akiket ilyen óriási csapás ért. Vigasztalást kerestünk, de nem találtunk, mert az indítékaink önzőek voltak. Hónapokba telt, amíg az értelmemmel elfogadtam a tényt, hogy mindaz az öröm, amit a gyermekek jelentenek, az egészség és a biztonság, mind, mind olyan áldások, olyan kegyek, amelyeket a Mindenhatónak köszönhetünk. Ezeket a végtelen kegyeket, amelyeket mi, halandó emberek garantálnak veszünk, mindnyájunknak valódi jelentésükért kell ápolnunk, mert hatalmas és semmi mással nem helyettesíthető értékek.

Hogyan szolgálhatom meg a jogot, hogy megtartsam a többi áldást, amiben részem van? Hogyan mutathatom ki a köszönetemet az Égnek, hogy lehetővé teszi számomra férjem szeretetét, hogy nagy nemzetünk gyermekeként élhetek, a barátaimért, a hibátlan érzékszerveimért, mindazért a jóért, ami körülvesz? Az erőfeszítéseim, hogy megtaláljam önmagam, most már kezdtek jó irányt venni.

Noha a Mindenható megfosztott attól, ami számomra a legdrágább volt, viszonzásként megtanított arra, hogy együttérezzek másokkal, hogy jobban megértem azokat a gondokat és problémákat, amelyekben mindnyájunknak része van. Annak mértékében, ahogyan egyre többet segítettem másoknak, képes lettem egyre jobban megérteni a veszteséget ami ért, és megbékélni vele.

Olyan menedéket kerestem a közösségi munkában, ami véglegesen lehetővé tenné számomra, hogy szeretett lányom helyett örökül hagyjak valamit az emberiségre, és ezt a *City of Hope-ban* (Remény Városa) találtam meg.

Ahogy az idő múlik, a lelki nyugalom — ha tetszik, nevezzék Nagyszerű Szenvedélynek — egyre szilárdabb lesz. Az a kívánságom, hogy mindenki, aki elveszti szeretettjét, megtalálja nyugalma mások szolgálatában." Ma, a *City of Hope* egy országos orvosi és kutatási központ, *teljesen ingyenes orvosi kezelést biztosít a betegeknek*. A szolgáltatások színvonala megfelel a legmagasabb emberiességi követelményeknek, annak a meggyőződésnek a jegyében, hogy „az ember felebarátjának eltartója". Ez a csodálatos anya egy valóban Nagyszerű Szenvedélyben találta meg lelki nyugalma.

Egy könyv gondolatai nagyszerű szenvedéllyé fejlődtek. Orison Swett Marden hetéves korában árva lett. Már nagyon fiatalon elolvasta Samuel Smiles, skót író könyvét amelynek címe: *Self-Help* (Önsegítés). Smiles, hasonlóan Mardenhez, már fiatal gyerekként elvesztette szüleit, és rátalált a valódi siker titkára. Azok a gondolatok, amelyeket a *Self-Help* c. könyvben olvasott, égő vágyat ébresztettek Mardenben, hogy jobbá tegye a világot, amiben él. Ez a vágy aztán nagyszerű szenvedéllyé fokozódott.

Az 1893-as tőzsdei pánikot megelőző fellendülés éveiben Marden négy szállodát üzemeltetett. Mivel ezeket mások vezették, volt ideje, hogy könyvet írjon. Azt a vágyát akarta valóra váltani, hogy az amerikai fiatalokat könyvek segítségével ösztönözze, hasonlóan ahhoz, ahogyan őt is ösztönözte a *Self-Help* olvasása. Szorgalmasan dolgozott a kézíraton, amikor a sors iróniájaként utolérte őt a csapás, és próbára tette a lelkesedését.

Marden a következő címet adta könyvének: *Pushing to the Front* (Az élre törni). Mottója a következő gondolat volt: „Legyen minden alkalom számodra a Nagy Alkalom, mert nem tudhatod, mikor vesz rólad a Sors mértéket egy Nagyobb Hely elfoglalásához."

Ebben a pillanatban a Sors éppen mértéket vett róla egy nagyobb hely elfoglalásához. Az a csapás, ami érte őt, sok embert tönkretett volna. Mi történt?

Bekövetkezett az 1893-as tőzsdei pánik. Két Marden-szálloda porig égett. A már szinte kész kézírata elégett. Minden vagyona odalett.

De Mardennek pozitív lelki beállítottsága volt. Körülnézett, hogy megértse, mi történt a nemzettel és vele. Az első következtetése az volt, hogy a pánikot a félelem váltotta ki. Az a félelem, hogy az amerikai dollár veszíthet értékéből; az a félelem, amit a nagyvállalatok kudarca váltott ki; a részvények értékvesztésétől való félelem; és félelem az ipari munkásság mozgolódásától.

Ez a félelem volt az oka annak, hogy összeomlott a részvénytőzsde. Ötszázhatvanhét bank és pénzügyi vállalkozás és százötvenhat vasúttársaság ment csődbe. Állandó sztrájkok voltak. Többmillió volt a munkanélküliség. A szárazság és hőség miatt rossz volt a gabonatermés, a farmerek veszteségeket szenvedtek.

Marden szétnézett maga körül, az emberi élet és anyagi javak romjai között. Égető szükségét érezte annak, hogy valaki vagy valami ösztönözze, lelkesítse az embereket, a nemzetet. Ajánlatokat kapott, hogy vezessen más szállodákat. Elutasította őket. Egyetlen vágya volt. Egy Nagyszerű Szenvedély kerítette hatalmába, és ezt ötvözte a PLB-vel. Egy új könyvön kezdett dolgozni. Új mottója egy önserkentő: *Minden alkalom egy nagy alkalom!* „Ha valaha is volt olyan kor, amikor Amerikának szüksége volt a pozitív lelki beállítottság segítségére, akkor ez most ilyen" — mondta barátainak.

Egy bérstálló felett lévő szobában dolgozott, és heti másfél dollárból élt. Éjjel-nappal, szinte megállás nélkül írt. 1893-ban megjelentette a *Pushing to the Front* első kiadását.

A könyv azonnal sikeres lett. A nyilvános iskolákban tankönyvként és ajánlott irodalomként használták. Az üzletházak ajándékként adták alkalmazottaiknak. Kiváló nevelők, államférfiak, egyházi személyiségek, kereskedők és üzletkötő menedzserek ajánlották olyan hatékony ösztönzőként, ami segít kialakítani a pozitív lelki beállítottságot. Később huszonöt idegen nyelven adták ki. Sokmillió példányban fogyott el.

Marden, mint ahogyan e könyv szerzői is, hitt abban, hogy *a jellem a siker kiépítésének és fenntartásának alapköve*. Hitt abban, hogy a legnagyobb és legkiemelkedőbb erények: az emberség és a becsületes, kiegyensúlyozott, szilárd jellem, önmagukban is sikert hoznak. Könyvében ír a pénzügyi és gazdasági siker titkairól. Ugyanakkor állandóan felemeli szavát a dollárhajszra és a mértéktelen kapzsiság ellen. Azt tanította, hogy *van valami, ami sokkal fontosabb, mint az anyagi javak megszerzése. Ez pedig az, hogy az ember tisztességesen, becsületesen éljen*.

Marden megmutatta, hogy vannak olyanok, akik milliókat és milliókat gyűjtöttek össze, mégis tökéletesen sikertelenek. Azok, akik a dollárért feláldozzák a családjukat, a hírüket, az egészségüket, mindent, sikertelenek az életben, függetlenül attól, mennyi pénzt sikerült összegyűjteniük. Azt tanította, hogy az ember attól még lehet sikeres, ha nem lesz elnök vagy milliomos.

Marden Nagyszerű Szenvedélyének talán legnagyobb teljesítménye az volt, hogy ráébresztette az embereket, lehetnek sikeresek akkor is, ha csupán gyakorolják azokat az erényeket, amelyeket gyermekeikben szeretnének látni.

Marden könyve segített negatívról pozitívrá változtatni egy egész nemzet lelki beállítottságát. Ez elégtétel lehetett a számára. De a könyv hatása az egész világra kiterjedt.

Marden bemutatta, hogy az égő vágy olyan cselekvésre ösztönöz, ami elengedhetetlen a kiváló teljesítményekhez.

Mint láthatjuk, a Nagyszerű Szenvedély megvalósítása bátorságot és áldozatot igényelt Orison Swett Mardentől. A Nagyszerű Szenvedély bátorságot igényel. Előfordulhat, hogy egyedül maradsz, és túrnöd kell a szakértők gúnyolódását és kritikáját. Hasonlóan a nagy filozófusokhoz, felfedezőkhöz, alkotókhöz, zsenikhez, téged is nevezhetnek „őrültnek”, mondhatják, hogy „marhaságokat” beszélsz, „zavarosfejű” vagy. A szakemberek mondhatják, hogy amit akarsz, az nem megvalósítható. De idővel az égő vágyad és az állhatatos erőfeszítéseid valósággá változtatják Nagyszerű Szenvedélyedet. Amikor azt mondják neked, hogy „nem lehet megcsinálni”, keress egy módot, ahogy megcsinálhatod!

A nagyszerű szenvedély győz az előtte tornyosuló akadályok ellenére! Sok évvel ezelőtt a chicagói egyetem egy diákja és a barátja elmentek egy előadásra, amelyen Sir Arthur Conan Doyle beszélt a spiritualizmusról. A móka kedvéért mentek el. Gúnyolódni akartak. Az egyik diákra, J. B. Rhine-re mély hatást tett az előadó komolysága. Kezdtél odafigyelni. Bizonyos gondolatok megfogták őt. Nem tudta kiverni őket a fejéből. Sir Arthur Conan Doyle elismert emberekre hivatkozott, akik kutatták a pszichikai jelenségek birodalmát. Erre az esetre utalva Dr. Rhine, a *Duke University* Parapszichológiai Laboratóriumának igazgatója nemrégben a következőket mondta: „Ott elhangzottak olyan dolgok, amelyeket egyetemi hallgatóként tudnom kellett volna. Az előadás alatt és utána kezdtem ezeket felismerni. Az oktatásból sok olyan dolog kimaradt, ami fontos lett volna, így például azok a módszerek, ahogyan kutathatjuk az ismeretlent. Kezdtém észrevenni oktatási rendszerünk bizonyos hiányosságait.”

Érdeklődni kezdett az új ismeretek megszerzésének mindenkit megillető szabadsága iránt. Kezdtél szembefordulni azzal a rendszerrel, ahol az igazság keresésének bármilyen formája, vagy bármilyen téma tabu lehetett. Égő vágy ébredt benne, hogy tudományos ismereteket szerezzen az ember pszichikai képességeire vonatkozóan. Égő vágya Nagyszerű Szenvedéllyé változott.

Rhine egész életét az egyetemi oktatásnak kívánta szentelni. Figyelmeztették, hogy ezekkel a kutatásokkal elveszti jó hírét, és mint oktatónak hátrányosan fogja befolyásolni a jövedelmét. A barátai és professzor kollégái gúnyolták őt, és igyekeztek elbátortalanítani. Egyesek kezdték őt kerülni. „Magamnak kell meggyőződnöm!” mondta az egyik barátjának.

A barátja ezt válaszolta: „Ha megfejtetted a titkot, tartsd magadban! Senki sem fogja elhinni!”

Felfedezéseit mindaddig magában tartotta, amíg nem volt képes tudományos bizonyítékokkal szolgálni. Ma az egész világon elismerés övezi kutatásaiért.

Az elmúlt negyvenöt év során, képletesen kifejezve, kézitusát kellett vívnia minden talpalattnyi földért, a tabuk, a tudatlanság, a kételkedés és a gúnyolódás ellen.

A legnagyobb akadály, amivel Dr. Rhine-nek állandóan szembe kellett néznie, a pénz hiánya volt. Egy alkalommal például egy EEG-műszert egy lomtelepre kidobott példány maradványaiból építettek fel, amit egy kórház selejtezett ki.

Eszedbe jutott-e már valaha is, hogy kifejleszthetsz magadban egy Nagyszerű Szenvedélyt úgy, hogy részévé válsz egy nagy ügynek, és megosztod másokkal azt, amid van? Ha igen, akkor már rájöttél, hogy sok egyetemi és főiskolai professzor van, akiknek az a Nagyszerű Szenvedélye, hogy különböző területeken keresik az igazságot, hogy felfedezéseikből az egész emberiség profitáljon. Mivel ezek az emberek egész idejüket azzal töltik, hogy kutatják az igazságot, majdnem mindig hiányt szenvednek pénzben, hogy megvehessék a megfelelő berendezéseket, biztosítsák megélhetésüket és azok megélhetését, akik együtt dolgoznak velük a programokon. Részese lehetsz egy ilyen ügynek, és így kielégítheted saját nagyszerű szenvedélyedet. Majdnem minden egyetemen vagy főiskolán találhatsz ilyen elkötelezett kutatót.

Jó a pénz? Jó a pénz? Sok negatívan gondolkozó személy azt mondja: „A pénz minden rossz gyökere.” De a *Biblia* ezt mondja: *A pénz szeretete a gyökere minden rossznak.* A kettő között nagy különbség van, még ha ez csak egy picinyke szó is.

A szerzők számára meglepő volt látni, hogy a negatívan gondolkodó személyek rossz véleményekkel vannak a *Think and Grow Rich* (Gondolkozz és gazdagodj!) c. könyvről és a benne olvasható gondolatokról. Ezek a negatívan gondolkodó személyek egyetlen év alatt többet kereshetnének, mint egész életük során, ha beállítottságukat negatívról pozitívrá változtatnák. Ehhez arra lenne szükség, hogy megtisztítsák a pénzre vonatkozó gondolataikat a pókhálótól.

A mi társadalmunkban a pénz a csere eszköze. A pénz — hatalom. Mint minden hatalom, a pénz is használható jóra és rosszra. A *Think and Grow Rich* (Gondolkozz és gazdagodj!) sokezer olvasóját ösztönözte arra, hogy nagy gazdagságot hozzanak létre a PLB segítségével. A könyvben olyan emberek" életrajza ösztönözhetette őket, mint Henry Ford, William Wrigley, Henry L. Doherty, John D. Rockefeller, Thomas Alva Edison, Edward A. Filene, Julius Rosenwald, Edward J. Bok és Andrew Carnegie.

Nos, azok az emberek, akiknek a nevét olvashattad, olyan alapítványokat hoztak létre, amelyek mind a mai napig több mint egymilliárd dollárral rendelkeznek. Ezek olyan összegek, amelyek kizárólag emberbaráti, vallási és

oktatási célokat szolgálnak. Azok az ösztöndíjak és kiadások, amelyeket ezek az alapítványok fedeznek, meghaladják az évi 200 millió dollárt.

Jó a pénz? Mi tudjuk.

Ezeknek az embereknek a Nagyszerű Szenvedélye örökké fennmarad.

Andrew Carnegie élettörténete mindenkit meggyőzhet arról, hogy Carnegie megosztotta másokkal azt, amije volt: a pénzt, a filozófiáját, és valami többet. Valójában ez a könyv nem született volna meg, ha nem lett volna Andrew Carnegie. Ezért ajánlottuk neki és neked, Kedves Olvasó.

Beszéljünk róla és rólad. Tanuljunk a filozófiájából. Lássuk, hogyan alkalmazhatjuk azt saját életünkben.

Egy egyszerű filozófia nagyszerű szenvedéllyé válik! Egy szegény emigráns skót fiú Amerika leggazdagabb emberévé válik. Lelkesítő élettörténete és ösztönző filozófiája az önéletrajzában olvasható, amelynek címe: *Autobiography of Andrew Carnegie*.

Gyerekként és egész életében Carnegie-t egy egyszerű filozófia ösztönözte: *Bármi, ami az életben érdemes arra, hogy birtokoljuk, érdemes arra, hogy dolgozzunk érte!* (Anything in life worth having is worth working for!) Ez az egyszerű filozófia Nagyszerű Szenvedéllyé változott benne.

És mielőtt nyolcvanhárom éves korában meghalt, Carnegie sok éven át azon munkálkodott, hogy intelligensen megossza hatalmas gazdagságát az élő és a majd eljövő nemzedékekkel.

Eletében Carnegie mintegy félmilliárd dollárt osztott szét ösztöndíjak, alapítványok és célvagon formájában. Az a sokmillió dollár, amit a könyvtárak fejlesztésére adott, jó példája annak, hogyan alkalmazta filozófiáját:

Bármi, ami az életben érdemes arra hogy birtokoljuk, érdemes arra, hogy dolgozzunk érte!

Ezeknek a könyvtáraknak a könyvei csak azoknak lesznek a segítségére, akik gondosan tanulmányozzák őket, hogy kinyerhessék belőlük a bennük foglalt tudást, megértést és bölcsességet. 1908-ban a 18 éves Napoleon Hill, miközben az egyetemen tanult, egy képes magazin riportereként is dolgozott. Felkérték, készítsen riportot a nagy acélmágnással, filozófussal és filantróppal. Az első beszélgetés három óráig tartott. És utána a nagy ember meghívta a fiút az otthonába.

Carnegie három napon át tanította saját filozófiájára Napoleon Hillt. Végül rábírta a fiatal riportert, hogy életének húsz évét szentelje annak, hogy kutassa és felfedje a siker mögött meghúzódó egyszerű elveket. Andrew Carnegie elmondta Napoleon Hillnek, hogy a legnagyobb gazdagsága nem a pénz volt, hanem az, amit ő úgy nevezett, hogy *az amerikai teljesítmény filozófiája*. Megbízta Napoleon Hillt, legyen az ügynöke, hogy ezt a filozófiát megoszthassa a világgal.

Ebben a könyvben Napoleon Hill ezt teszi.

Andrew Carnegie, míg élt, segített Napoleon Hillnek. Ajánlólevelet adott neki neves személyiségekhez. Ellátta tanácsokkal. Megosztotta vele a gondolatait. Minden módon segítette őt, kivéve egyet — a pénzt. Mert ezt mondta: „*Bármi, ami az életben érdemes arra, hogy birtokoljuk, érdemes arra, hogy dolgozzunk érte.*”

Tudta, hogy az *önserkentője*, ha alkalmazzák, magához vonzza a boldogságot, a fizikai, lelki, erkölcsi és szellemi egészséget — és a gazdagságot is. Mindenki megtanulhatja és alkalmazhatja Andrew Carnegie elvét. Az emberekre általában jellemző, hogy az anyagi gazdagságukat megosztják azokkal a szeretteikkel, akikkel együtt élnek az életüket, vagy ezt teszik a végrendeletükben. Ez a világ egy jobb világ lenne, ha mindenki, mintegy örökségként — mint ahogy Andrew Carnegie is tette — az utókorra hagyná azt a filozófiát és *know-how-t*, ami meghozta neki a boldogságot, a fizikai, lelki s szellemi egészséget és a gazdagságot.

Napoleon Hill írásai hozzáférhetővé teszik számodra azokat az elveket, amelyek segítették Carnegie-t, hogy óriási gazdagságot hozzon létre. Ezek ugyanúgy alkalmazhatók a te esetében, mint ahogy alkalmazhatók voltak az ő esetében.

Michael L. Benedum egy másik személy, akinek szintén volt egy Nagyszerű Szenvedélye, és megosztotta másokkal, amije volt. Közeli barátja, az Egyesült Államok szenátora, Jennings Randolph elmondta nekünk, hogy Benedum heti huszonöt dolláros fizetéssel kezdte, és Amerika egyik leggazdagabb embere lett. Több mint százmillió dollár vagyona volt. Mégis, a karrierjében egy igen aprócska esemény hozta meg a fordulatot.

Huszonöt éves fiatalemberként Benedum udvariasan átadta a helyét egy idősebb idegennek. Benedum számára ez természetes dolog volt. Az idős úrról kiderült, hogy John Worthington, a *South Penn Oil Company* vezérigazgatója. A közöttük kialakult beszélgetés során Worthington egy állást ajánlott Mike-nak. Benedum elfogadta, és végső fokon „több olajat fedezett fel, mint egyedülálló kutatóként valaha bárki is”.

Vannak akik azt mondják, hogy egy embert meg lehet ítélni annak alapján, milyen az életfilozófiája. Mike Benedum pénzfilozófiája valami ilyesmi volt: „En mindössze a kezelője vagyok a pénznek, és felelnem kell azért a jóért, amit a segítségével létre tudok hozni, mind a közösség egészében, mind pedig a feltörekvő emberek lehetőségeit illetően. Pontosan ugyanúgy, mint ahogy sok évvel ezelőtt én is kaptam egy lehetőséget.”

Mint olyan sokan, akiket Nagyszerű Szenvedély hajtott, Benedum szép öregkort ért meg. A nyolcvanötödik születésnapján ezt mondta: „*Megkérdezték tőlem, hogyan bírom magam ebben a korban. A receptem az, hogy az embernek annyira el kell magát foglalnia, hogy ne érzékelje az évek múlását. Semmit se vessen meg, kivéve az önzést, a becstelenséget és a korrupciót. Semmitől se féljen, csak a gyávaságtól, a hűtlenségtől és a közömbösségtől. Semmit se kívánon abból, ami a szomszédé, kivéve szívének jóságát és*

barátságos szellemét. Sokat gondoljon, nagyon sokat gondoljon a barátaira és, ha ez lehetséges, ritkán az ellenségeire. Ahogy látom, a kor nem évek kérdése. A kor — lelki beállítottság. Az ember olyan fiatal, mint a hite, és ma jobban hiszek embertársaimban, a hazámban és istenemben, mint bármikor korábban."

Tovább élsz, ha van egy nagyszerű szenedélyed. Természetesen ez régi igazság: az, akinek van miért élnie, hosszabb ideig él. Ezt könnyen belátjuk, ha jobban megismerkedünk olyan emberekkel, mint Herbert Hoover és Robert E. Wood tábornok, akik olyan sokat tettek az amerikai fiatalokért, megosztva pénzüket és idejüket a *Boys Clubs of America* szervezetével. Ők hosszú életet éltek Nagyszerű Szenedélyüknek köszönhetően. Olyan tervek megvalósításának szentelték idejüket és gondolkozásukat, amelyből mások profitáltak, és mivel az életük a Nagyszerű Szenedéllyel rendelkező jó emberek élete volt, módjuk volt tapasztalni embertársaik szeretetének és tiszteletének gyógyító erejét és örömet.

Természetesen nem valószínű, hogy olyan gazdagsággal rendelkezel, mint Andrew Carnegie vagy Michael L. Benedum, de ez nem foszt meg attól, hogy kifejleszd magadban saját Nagyszerű Szenedélyedet. Legalábbis nem fosztotta meg Irving Rudolph-ot.

Mindnyájan börtönben vannak, kivéve a testvéremet és engem! Irving annak szentelte életét, hogy segítse a szegény, gazdaságilag visszafejlődő negyedekben élő gyerekeknek. Ez hála volt azért, hogy egy új *Boys Club* emelte ki őt a nyomornegyedből, amelyben nevelkedett.

Hogyan kezdett Irving Rudolph a *Boys Clubban* dolgozni?

Chicago egyik szegény kerületében lakott. Vagányokkal járt. Rengeteg zúr volt. Rengeteg olyan ügy, amibe egy gyerek belekeveredhetett, és amibe nem lett volna szabad belekeverednie. És nem sok minden volt, ami elfoglalta és távoltartotta volna őket a bajkeveréstől. Egyik nap egy *Boys Club* kezdte meg a működését egy közeli, elhagyott templomban.

„A bátyám és én voltunk a bandánkban az egyetlenek, akik eljártunk a klubba — mesélte Irving. — Mindnyájan börtönben vannak, kivéve a testvéremet és engem. Ha nem lett volna a *Lincoln Unit Boys Club*, mi is ott lennénk."

Irving hálás volt azért, amit a *Boys Club* tett érte és a testvéréért, és az életét annak szentelte, hogy segítse a nyomornegyedekben nevelkedő fiúkat. Lelkesedésének és céltudatosságának köszönhetően nagy adományokat kaptak a chicagói klubok. Rajta keresztül befolyásos nők és férfiak kezdték magukénak érezni ezt az ügyet.

„Úgy érzem, hogy a munkám csupán jelképes fizetség, amivel kifejezem hálámat a Legfelső Hatalomnak, mert engem és testvéremet a védelme és befolyása alá vont" — mondta Irving. Aztán hozzátette: „Látogasson meg egy *Boys Clubot*. Győződjék meg saját szemével, milyen hasznos munka folyik ott. Akkor ön is meg fogja érezni, amit én érzek, látva azokat a gyerekeket, akik ugyanolyan szükségben élnek, mint valamikor én." Ezek és ezek vannak, nők és férfiak, akik Nagyszerű Szenedélyüktől vezérelve időt és pénzt áldoznak, hogy segítsék az amerikai cserkészeket. A te életed is jobbá válhat az ő Nagyszerű Szenedélyük által, ha ...

HA...

Ha mindent megteszel, hogy sose kövess el semmit a becsületed sérelmére, vagyis nem hazudsz, nem csalsz, és eleget teszel annak a felelősségnek, amit vállaltál...

Ha tiszták a gondolataid és rendezett a külsőd — ha példaként állítod a jó szokásokat, őszinte beszédet, becsületes sportot — ha tisztességes emberekkel barátkozol . . .

Ha kiállsz mások jogaiért, amikor védeni kell őket a barátok rossz befolyásától és zaklatásától, ellenségeik fenyegetésétől — ha a vereség sikerre ösztönöz — ha van bátorságod, hogy szembenézz a veszéllyel, még ha félsz is ...

Ha tisztességesen dolgozol, és kihasználod a lehetőségeidet — ha szándékosan nem rongálsz tulajdont — ha pénzt takarítasz meg úgy, hogy a magad módján fizethess mindenért ezen a világon, mégis nagylelkű vagy azokkal, akik segítséget szenednek, és anyagilag támogatod az arra érdemes ügyeket — ha minden nap teszel valami jót, anélkül, hogy ezért jutalmat várnál...

Ha minden embernek barátja és testvére vagy, függetlenül attól, milyen fajhoz tartozik, milyen a bőrszíne, vagy miben hisz ...

Ha megtanulod megismerni a veszélyt, hogy elkerüld a hanyagságot, és megtanulod, hogyan kell segíteni a sebesülteken, hogyan kell emberi életeket menteni, ha megtanulod megosztani a felelősséget az otthonodban és a munkában . . .

Ha udvarias vagy mindenkire, különösen a gyengékre, a segítségre szorulókhöz és a szerencsétlenekhez ...

Ha egyetlen élőlényt sem ölsz meg szükségtelenül, hanem igyekszel védeni az állatokat...

Ha mosolyogsz, amikor tudsz, készségesen és vidáman dolgozol — és ha sosem vonod ki magad a felelősség alól, sosem morogsz, ha vállalnod kell a nehézségeket...

Ha mindenkire hűséges vagy, akinek ez a hűség kijár, a családot tagjaihoz, a céghez, amelynek dolgozol és a hazához . . .

Ha tiszteled a törvény szerint kinevezett tisztségviselőket, és engedelmeskedsz nekik, ha ez nem ellentétes az erkölcsi normáiddal...

Ha mindent megteszel, hogy teljesítsd a kötelességed Isten és a hazád előtt, hogy minden időben segíts az embereken, hogy fizikailag erős, lelkileg friss, erkölcsileg pedig becsületos maradj . . .
Akkor te a *Boy Scouts of America* (Amerikai Cserkészek) esküjének és fogadalmának megfelelően élsz, amely bevésődött a tudatalattidba. Milyen ember leszel, ha felnősz ezekhez a normákhoz?

Amerika azért nagy, mert népei egy nagy filozófia tanítása szerint élnek. Ezt a *Nagy Amerikai Szív* kifejezés szimbolizálhatja.

Henry J. Kaiser egy másik személy, akit a Nagyszerű Szenvedély ösztönzött.

Nagyon sokat tett azért, hogy ez a világ egy jobb világ legyen. Egy angliai kovácsműhely falán függő idézet ösztönözte őt az életében. Lehet, hogy téged is ösztönözni fog. Íme:

„Mit?! Hogy már megint adjak?” — kérdezem megdöbbenve.

„És ezt kell csinálnom? Mindig adni és adni?”

„Ó, nem” — mondta az angyal, aki átlátott rajtam,

„Csak addig adj, amíg a Mester nem hagy fel azzal, hogy neked adjon.”

Az utat, ami idáig vezetett, ott kezdtük, *Ahol az eredményhez vezető út kezdődik*. A következő fejezet, az *Ót bomba a siker ostromához*, felébresztett. Megkaptad *A kulcsod a gazdagság fellegvárához*. Most pedig: *Készülj fel a sikerre!* A következő fejezetek célja ennek segítése.

16. sz. Kalauz IRÁNYMUTATÓ GONDOLATOK

1. Ahhoz, hogy kifejleszd magadban a Nagyszerű Szenvedélyt, oszd meg magad másokkal, anélkül hogy jutalmat, fizetséget vagy dicséretet várnál. *Jótevedet tartsd titokban!*
2. Tekintet nélkül arra, ki vagy, vagy ki voltál, kifejleszthetsz magadban egy égő vágyat, hogy segíts másokon. Kifejlesztheted magadban saját Nagyszerű Szenvedélyedet, ha a PLB-t alkalmazod.
3. Ha megosztod másokkal egy részét annak, amid van, az, ami visszamarad, megsokszorozódik és szaporodik. Minél többet osztasz meg, annál több lesz neked. Ezért oszd meg azt, ami kívánatos és jó, és tartsd vissza azt, ami rossz és nem kívánatos.
4. Kifejlesztheted magadban saját Nagyszerű Szenvedélyedet egy jó ügy résztvevőjeként, mint az az anya, aki elvesztette a lányát.
5. A jellem a siker kiépítésének és fenntartásának alapköve. De hogyan nemesítheted a jellemed? *A siker titka: PLB segíteni fog abban, hogy megtaláld a helyes választ.*
6. Van valami, ami sokkal több annál, hogy megkeressük a megélhetéshez szükségeset: a tisztességes élet. Hiszel ebben? Ha igen, mit teszel ennek érdekében?
7. Az égő vágy olyan cselekvésre ösztönöz, ami elengedhetetlen a nagy teljesítményekhez. Ahhoz, hogy égő vágyat ébressz magadban egy cél megvalósítása iránt, naponta függeszd szemed erre a célra. És törekedj, hogy elérd.
8. Bátorságra és áldozatra van szükség, hogy fenntartsd Nagyszerű Szenvedélyed. Szükséged lehet arra, hogy bátran elviseld mások gúnyolódását és tudatlanságát, mint Dr. Joseph Banks Rhine tette.
9. Vannak, akik azt mondják, hogy a pénz minden rossz gyökere. De a *Biblia* ezt mondja: A pénz szeretete minden rossz gyökere. Az, hogy a pénz rossz vagy jó, csak egy picinyke különbségtől függ. Ez a picinyke különbség az, hogy a beállítottságod pozitív vagy negatív.
10. Az olyan emberek, mint Andrew Carnegie, Henry Ford, Michael Benedum, arra használták fel pénzüik hatalmát, hogy jótékonyági, nevelési és vallási célú alapítványokat létesítettek. Az a jó, ami az ő Nagyszerű Szenvedélyük eredményeként jött létre, örökké fog élni!
11. *Bármilyen életben, ami érdemes arra, hogy birtokoljuk, érdemes arra, hogy dolgozzunk érte.*
12. Amikor azt kéri, hogy pénzt vagy időt áldozz egy jó ügyre, ismételd el magadban az egyik angliai kovácsműhely falán olvasható feliratot:
„Mit?! Hogy már megint adjak?” — kérdezem megdöbbenve.
„És ezt kell csinálnom? Mindig adni és adni?”
„Ó, nem” — mondta az angyal, aki átlátott rajtam,
„Csak addig adj, amíg a Mester nem hagy fel azzal, hogy neked adjon.”

AZ, AMIT MEGOSZTASZ MÁSOKKAL, MEGSOKSZORÓZÓDIK, ÉS AMIT VISSZATARTASZ
MÁSOKTÓL, AZ CSÖKKENNI FOG.

IV. RÉSZ KÉSZÜLJ FEL A SIKERRE!

16. Hogyan növeld meg az energiaszinted?

Milyen ma az energiaszinted? Azzal a mohó vággyal ébredtél-e, hogy nekiláss az előtted álló feladatnak? Úgy toltad-e hátra a széked, amikor felkeltél a reggelitől, hogy már repültél volna dolgozni? Lelkesen vetted magad a munkádba?

Vagy nem? Talán egy ideje már nem érzel magadban olyan életerőt, mint kellene? Talán fáradtnak érzed magad, mielőtt elkezdődött volna a nap, és örömtelenül vonszolod át magad rajta?

Ha így van, tenned kell ellene valamit!

Vernon Wolfe futó-edző szakembere ennek, és meg tudja mutatni, hogyan kell ezt csinálni. Irányítása alatt több középiskolás diák állított fel országos rekordot az iskolai versenyeken.

Hogyan edzi ezeket a sztárokat? Wolfénak két receptje van. Megtanítja őket arra, hogyan kondicionálhatják egyidejűleg az *elméjüket* és a *testüket*.

„Ha *hiszel abban*, hogy meg tudod csinálni — mondja Vernon Wolfe — a legtöbb esetben *meg is tudod* csinálni. Ez az elme diadala az anyag felett.”

Az energia két típusával rendelkezzel. Az egyik fizikai, a másik lelki. Ez utóbbi messze fontosabb, mert szükség esetén a tudatalattidból óriási erőket és energiákat szabadíthatsz fel.

Gondolj például azokra a nagy erőt és kitartást igénylő tettekre, amelyekre emberek képesek nagy feszültségek és érzelmek hatására. Ezekről sokat olvashattál. Volt egy autóbaleset, ahol a férj a felborult gépkocsi alá került.

A félelem és a határozottság pillanatában törekeny, kis termetű felesége képes volt annyira felemelni a kocsi, hogy kiszabadítsa a férjét! Vagy az örült, akinek az agyát ámokfutó tudatalattija uralja, úgy képes dolgokat összetörni, meghajlítani és szétzúzni, és olyan erővel, amiről normális állapotában még csak nem is álmodna.

A *Sport Illustrated* folyóiratban megjelent sorozatában Dr. Roger Bannister elmondja, hogy 1954. május 6-án hogyan állította be az egymérföldes futás négyperces rekordját. Mind az elméjét, mind pedig az izmait tréningeztette, hogy megvalósítsa az atlétikai világ régi álmát. Hónapokon át szuggerálta tudatalattijának azt a hitet, hogy a rekord, amelynek megdöntését sokan lehetetlennek tartották, megdönthető. Mások úgy vélekedtek, hogy a négy perc — egy akadály. Bannister azon a véleményen volt, hogy az egy kapu, amin ha egyszer az ember belépett, új rekordok lehetőségét nyitja meg maga és mások számára.

Természetesen igaza volt. Roger Bannister vezette a sort. Rövid négy év alatt azután, hogy az egy mérföldet négy perc alatt lefutotta, 46 alkalommal ismételték meg a teljesítményt — ő és mások. Egy Dublinban rendezett versenyen 1958. augusztus 6-án öt versenyző futotta le az egy mérföldet négy percen belül!

Dr. Thomas Kirk Cureton, a *University of Illinois* Állóképesség Laboratóriumának vezetője volt az, aki megtanította Roger Bannistert a titokra. Dr. Cureton egy forradalmian új elképzelést dolgozott ki a test energiaszintjére vonatkozóan. Ez, mint mondja, alkalmazható mind a sportolókra, mind a nem sportolóokra. Lehetővé teszi, hogy a futó gyorsabban fusson, az átlagember pedig tovább éljen.

„Semmi indoka sincs annak, hogy egy 50 éves ember ne legyen olyan fitt, mint 20 éves korában, feltéve, ha tudja, hogyan kell a testét edzeni” — mondja.

Dr. Cureton rendszere két elvre épül: (1) Edzd az egész tested! (2) Hajtsd magad az elviselhetőség határáig, és ezt a határt minden alkalommal told kijebb!

„A rekordöntés művészete — mondja — azt jelenti, hogy képes vagy magadból többet kivenni, mint amennyi benned van. Egyre többet gyötrőd magad, és a munkaszakaszok közötti időben pihensz.”

Dr. Cureton akkor ismerkedett meg Roger Bannisterrel, amikor az európai atlétikai sztárok állóképességi tesztelését végezte. Észrevette, hogy Bannister teste bizonyos értelemben tökéletesen kifejlesztett volt. A szíve például 25 százalékkal volt nagyobb, mint a normális. Más vonatkozásban viszont a teste annyira sem volt fejlett, mint az átlagemberé. Bannister megfogadta Cureton tanácsát, hogy az *egész* testét fejlessze. Az elméjét úgy kondicionálta, hogy hegymászással kezdett foglalkozni. Ez megtanította arra, hogyan kell legyőzni az akadályokat.

Ugyanilyen fontos volt, hogy megtanulta, hogyan aprózhatók fel nagy célok kis célokra. Roger Bannister úgy okoskodott, hogy az ember gyorsabban tudja lefutni a negyed mérföldet, mint a teljes mérföld negyed távolságait. Ezért arra szoktatta magát, hogy az egy mérföldet négy negyedmérföldként legyen képes látni. Edzés közben teljes sebességgel lefutotta a negyed mérföldet, aztán pedig körülkocogta a pályát. Ezután újabb negyed mérföldes sprint következett. Minden alkalommal azt a célt tűzte ki, hogy a negyed távot legfeljebb 58 másodperc alatt tegye meg. Négyyszer 58 az 232, vagyis három perc és 52 másodperc. A teljes kimerülésig futott. Aztán pihent. A pont, ahol úgy érezte, összeesik, egy kicsit mindig kitolódott. Végül, amikor lefutotta a nagy versenyt, az ideje három perc 59,6 másodperc volt!

Dr. Cureton megtanította Roger Bannistert, hogy „minél többet képes elviselni a test, annál többet fog elviselni”. A „tüledzés”-ben való hit, mint mondta, csupán mítosz.

De hangsúlyozta, hogy a pihenés ugyanolyan fontos, mint az edzés és az aktivitás. A testnek az edzés alatt elfogyasztott egyre nagyobb részeit kell újjáépíteni. Ez az, ahogy kifejlődik az erő, a vitalitás és az energia. A

pihenés alatt mind a test, mind pedig az elme feltöltődik. Ha nem biztosítod számukra ezt a lehetőséget, súlyos károsodásra vezethet, adott esetben még halálra is.

Netán itt az ideje, hogy feltöltsd az akkumulátorodat? Nincs abban semmi dicsőség, ha valaki a temető lakói között a leggazdagabb. Ugye nem akarsz a legjobb tudós, a legjobb orvos, a legjobb igazgató, a legjobb üzletkötő vagy legjobb alkalmazott lenni, aki — idő előtt — egy szép sírkő alatt nyugszik. Egy szeretett anya, feleség, apa, fiú vagy lány boldogságot nyújthat. Miért okozunk hát ehelyett szomorúságot? Miért zárjuk be hát magunkat egy lelki szanatóriumba, vagy nyugodjunk hat láb mélyen egy gyönyörűen zöld fűtakaró alatt — csak azért, mert szükségtelenül kimerítettük akkumulátorunkat és sosem töltöttük újra?

A kisgyerek nem tudja, mikor van teljesen kimerülve. De megmutatja a viselkedésével és az aktivitásával. A kamasz érezheti, hogy túlságosan is fáradt, de esetleg nem vallja be — még önmagának sem. És akkor a szexuális, családi, iskolai és társasági problémái megoldhatatlannak és elviselhetetlennek tűnnek. Ezek átmenetileg, de tartósan is romboló cselekedetekre ösztönözhetik őt — amelyek rá és másokra nézve is károsak. Amikor az energiaszinted alacsony, egészségeden és kívánatos tulajdonságaidon eluralkodnak a negatívumok. Ha az energiaszinted eléri a nullát, az akkumulátorhoz hasonlóan, halott vagy. Mi a megoldás? Feltölteni az akkumulátorodat? Hogyan? Lazíts, játssz, pihenj és aludj!

Hogyan ismerhetjük fel, mikor kell feltöltenünk az akkumulátorunkat? Itt van egy lista, ami lehetővé teszi, hogy meghatározd a mostani energiaszinted. Minden alkalommal felhasználhatod, amikor úgy érzed, hogy fogy az energiád. Ha kiegyensúlyozott személy vagy, az akkumulátorod akkor kell feltölteni, amikor az alábbi módon cselekszel és érzel:

Indokolatlanul fáradt és álmos vagy;
Tapintatlan, barátságtalan és gyanakvó vagy;
Veszekedő, sértő és ellenséges a magatartásod;
Ingerlékeny, gúnyolódó és közönséges vagy;
Ideges, könnyen felizgatható, hisztérikus vagy;
Aggódsz, félsz, féltékeny vagy;
Meggondolatlan, kegyetlen és túlságosan önző vagy;
Túlságosan érzékeny, búskomor vagy elkeseredett vagy.

A PLB-hez magas energiaszint szükséges — és fordítva! Ha fáradt vagy, az egyébként pozitív érzéseid, érzelmeid, gondolataid és cselekedeteid általában negatívvá válnak. Ha kipihent vagy és egészséges, ez a tendencia visszavált pozitívvá. A fáradtság gyakran a legrosszabbal hozza ki belőled. Amikor az akkumulátorod fel van töltve, az energia- és aktivitási szinted normális, akkor vagy a legjobb formádban! Ilyenkor van az, hogy PLB-ben gondolkodol és cselekszel!

Ha az érzéseid és cselekedeteid azt mutatják, a legjobb tulajdonságaidat elnyomják a negatívumok, itt az ideje, hogy feltöltsd az akkumulátorodat!

Igen. Ahhoz, hogy mind fizikai, mind szellemi vonatkozásban fenntartsd a szükséges energiaszinted, mindkettőt tornáztatni kell. De van egy harmadik tényező is. Mind a testedet, mind pedig az elmédet megfelelően kell táplálni. Ahhoz, hogy a fizikumodat fenntartsad, kiadós, tápértékben gazdag ételeket kell fogyasztanod. Ahhoz, hogy fenntartsd lelki és szellemi frissességedet, életerődöt, magadba kell innod az ösztönző könyvek lelki és szellemi vitaminjait.

Az egészséges fizikumhoz szükséges vitaminok. George Scarseth, PhD., aki az *American Farm Research Association* kutatási igazgatója volt Lafayette-ben (Indianai), mesélt nekünk egy afrikai tengerparti faluról. Ez a falu fejlettebb, mint a hasonló törzsek közösségei a szárazföld belsejében. Miért? Azért, mert a lakói fizikailag erősebbek és szellemileg, lelkileg élénkebbek — több testi energiával rendelkeznek, mint a belső lakók. A különbség a tengerparton és a szárazföld belsejében lakó törzsek között — az étrendjük. A belső területeken lakók nem fogyasztanak elég proteint, míg a tengerparton lakóknak bőségesen van benne részük, mert sok halat esznek.

Clarence Mills, a *Climate Makes the Matt* (Az éghajlat formálja az embert), azt írta, hogy az Egyesült Államok kutatói a Panama földszoroson olyan lakókat fedeztek fel, akik átlagon felül restek mind fizikai, mind pedig lelki, szellemi tevékenységüket tekintve. A tudományos vizsgálatok kimutatták, hogy az általuk elfogyasztott állatok és növények nem tartalmazznak B vitaminokat. Amikor thiamint adtak az ételeikhez, az emberek energikusabbak, aktívabbak lettek.

Ha felmerül benned a gyanú, hogy az étrended bizonyos vitaminokban vagy vegyi elemekben szegény, és ez csökkenti az energiaszinted, tégy valamit e hiányosság megszüntetésére. Egy jó szakácskönyv a segítségére lehet. Ha az állapotod nem javul, vizsgáltasd ki magad egy orvossal.

A testedhez hasonlóan a tudatalattidnak is szüksége van lelki és szellemi vitaminokra. De testedtől eltérően a tudatalattid korlátlan mennyiségben képes megemészteni ezeket. A gyomrodtól eltérően, a fejed és a lelked

sosem lesz tömött! Mindent befogad és megtart, amivel táplálsz — és még ennél többet is képes!

Hol találhatod meg ezeket a lelki és szellemi vitaminokat? Azokban a könyvekben, amelyeket a 22. fejezetben ajánlok olvasásra. A fejezet címe: „Egy bibliográfia bámulatós ereje!”

A tudatalatti hasonlatos egy akkumulátorhoz. Óriási lelki és szellemi energia nyerhető belőle, amely gyakran fizikai életerővé változik. Ez az energia veszendőbe megy, ha megengedjük, hogy szükségtelen negatív érzelmek rövidzárlatot okozzanak. De konstruktív módon alkalmazva megsokszorozódik, hasonlóan ahhoz, ahogy egy erőmű óriási mennyiségű hasznos energiát képes előállítani.

A néhai William C. Lengel, aki kiváló főszerkesztő és ismert könyvkiadási szakember volt, illusztrálja ezt egy csodálatos cikkben, ami a *Success Unlimited* (Korlátlan siker) c. képes folyóiratban jelent meg. Lengel leírja, hogyan megy veszendőbe az emberi energia a szükségtelen „aggódás, gyűlölködés, félelem, gyanakvás, harag és düh eredményeként”.

„Ugyanakkor ezek az elveszett elemek — mondja — erőtermelő egységgé is átalakíthatók lennének.”

Állításának illusztrációjaként, Mr. Lengel egy villamoserőművet ír le: „... a kazánok nyitott ajtóit, a belül üvöltő vörös lángok, a gőzfejlesztő csövekben forrásban lévő víz, a gőz, amely hajtja az óriási áramfejlesztő gőzgépek dugattyúit, a réz kommutátorok — aranyhoz hasonló csillogásukkal — amelyek olyan gyorsan forognak, hogy mozdulatlanak tűnnek, a keféknél ugráló zöld és kék szikrák, a vastag kábelek, amelyek bemennek a kapcsolószekrényekbe és onnan szállítják a villamosságot a városba, millió hasznos céllal.

Aztán ott van ennek a képnek a másik oldala. Ugyanez az erőmű, ugyanazok a forralók, gépek, generátorok. Az egyetlen különbség az, hogy a kapcsolótábla sötét, a kábelvégek egy hordó vízbe merülve, miközben a technikusok tesztelik a berendezéseket. Minden energia veszendőbe megy. Egyetlen lift, egyetlen villamosgép sem képes működni, egyetlen lámpa sem képes világítani.”

Lengel azzal zárja, hogy „a sikertelen ember ugyanannyi energiát fektet a kudarcra vezető munkájába, mint amennyi a sikeres embernek meghozza a sikert”.

Tommy Bolt, egy golfbajnok, valahogy így szokta vesztegetni az energiáját. Ha valamit rosszul csinált, vagy valami nem úgy sikerült, mint szeretne volna, szabadjára engedte dühét. Ilyenkor gyakran a golfütőjét is kettétörte a legközelebbi fán.

Amikor elolvasta Asszisi Szent Ferenc híres imáját, ez olyan embert csinált belőle, aki gyümölcsöző csatornába irányítja az energiáit. Az ima egy újfajta lelki nyugalmat nyújtott Tommynak, és azóta is a zsebében hord egy kártyát, amire az ima egy része van rányomtatva. Íme:

*Uram, adj türelmet, hogy elfogadjam, amin nem tudok változtatni,
adj bátorságot, hogy megváltoztassam, amit lehet, és
adj bölcsességet, hogy a kettő között különbséget tudjak tenni.*

Az ember az állatvilág egyetlen olyan tagja, amelyik belülről, a tudatos gondolkodás segítségével képes befolyásolni az érzelmeit, ahelyett, hogy erre külső erők kényszerítenék. Az ember az egyetlen olyan lény, amely képes megváltoztatni az érzelmi szokásait. Minél kulturáltabb, civilizáltabb, kifinomultabb vagy, annál könnyebben tudod irányítani érzelmeidet és érzéseidet. -

A félelem bizonyos helyzetekben jó. Például a víztől való félelem nélkül sok gyermek fúlna vízbe. Viszont teljességgel lehetséges, hogy ilyen vagy olyan rossz érzelmek formájában elvesztesd a lelki és szellemi energiáidat. Ha így van, át kell váltanod a kapcsolót, hogy energiádat hasznos csatornába irányítsd. Hogyan? Úgy, hogy *figyelmedet és gondolataidat azokra a dolgokra összpontosítod, amiket akarsz, és eltereled azokról a dolgokról, amiket nem akarsz.* Érzelmek közvetlenül befolyásolhatók cselekvéssel. Ezért — cselekedj! A negatív érzést helyettesítsd pozitív érzéssel. Például ha félsz, és bátor akarsz lenni, *cselekedj* bátran! Ha energikus akarsz lenni, cselekedj energikusan! De győződj meg arról, hogy energiádat hasznos, jó célra fordítod.

Az ausztráliai Dawn Fraser esete jól példázza a fentieket. Igen vézna, gyenge testű kislány volt, de óriási elszántság élt benne, hogy világhírű úszóbajnok lesz. Így is lett. A világ leggyorsabb úszónőjévé vált. Kiváló volt. De néha nem volt annyira kiváló, hogy elégedett legyen önmagával.

A *Cardiff Empire* Játékokról hazafelé repülve olvasott egy könyvet. A *Think and Grow Rich* (Gondolkozz és gazdagodj!) volt ez a könyv. „Rendkívül ösztönzőnek találtam Napoleon Hill siker-receptjét — mondja. — Gondolkozni kezdtem a vereségen, amit az angol lányoktól szenvedtünk el a vegyesváltóban, ahol a gyorsúszási hossz 60,6 mp-et teljesítettem. Ez hat tizeddel volt jobb, mint a saját világrekordom, mégsem biztosította azt a 12 yard előnyt, amire szükségünk volt. Elgondolkoztam, beleadtam-e mindent azokba az utolsó csapásokba?” Frasernek eszébe jutott egy régi álma — hogy ő legyen az első nő, aki hatvan másodpercen belül ússza a 100 métert. „A Bűvös Perc” — így nevezte magában.

„Ha az utolsó szakaszt a varázslatos egy perc alatt meg tudtam volna tenni, nyertünk volna” — gondolta magában.

„Ettől a perctől kezdve a régi remény, hogy egy perc alá menjek, égő vágygá változott bennem. Nevezd ezt tudatos szenvedélynek, ha úgy tetszik. Életem fő céljává tettem, és egy pozitív cselekvési tervet készítettem, amellyel nagy célotmat — a bűvös percet — elérhetem. Amint Mr. Hill tanácsolja, elhatároztam, hogy megteszem azt a »többletkilométert« — lelkiileg és fizikailag is.”

Túl azon, hogy edzette testét, Miss Fraser a gondolkozását is kondicionálta. Noha még hátra van, hogy elérje a maga „Bűvös Percét”, rekordot rekord után dönt. Thomas H. Wyngard ausztráliai újságíró szerint a földrész edzői széles körben kezdték tanulmányozni Napoleon Hill tanításait.

„A legkiválóbb edzők, abban a törekvésükben, hogy olyan új módszereket találjanak, amelyek a tudományosan kidolgozott edzési rendszeren túl megadják bajnokaiknak a győzelmet biztosító kevéske többletet, ösztönzést találnak a nagy amerikai szakember tanításaiban” — mondja Wyngard.

„Döntően fizikai probléma megoldására alkalmazzák Napoleon Hill lelki technikáját. Többen elvégezték a »PLB, a siker tudománya« tanfolyamot, ezért helyesen tudják alkalmazni az elveket.”

Netán eljött az ideje, hogy feltöltsd az akkumulátorodat? Elkezdted már alkalmazni azokat az elveket, amelyeket *A siker titka: PLB* ismertet? Kész vagy arra, hogy bajnokká válj? Ha igen, meg kell tanulnod, hogyan őrizd meg az egészséged és élj sokáig. Ez a következő fejezet témája.

17. sz. Kalauz IRÁNYMUTATÓ GONDOLATOK

1. Milyen most az energiaszinted?
2. Mi a fizikai és lelki energiád legfontosabb forrása?
3. Hogyan alkalmazhatod azt az elvet, amelyre Dr. Thomas Kirk Cureton tanította meg Roger Bannistert, hogy legyen energiafelesleged saját céljaid eléréséhez?
4. Hajtod magad az elviselhetőség határáig, aztán pihensz és megpróbálkozol vele ismét?
5. Netán itt az ideje, hogy feltöltsd az akkumulátorod?
6. Hogyan tudod elkerülni vagy semlegesíteni a fáradtságot?
7. Kiegyensúlyozott az étrended?
8. Fogyasztasz naponta lelki és szellemi vitaminokat ösztönző könyveket olvasva?
9. Hasznos csatornába irányítod energiádat? Vagy rövidre van zárva és elvész?
10. „A sikertelen ember ugyanannyi energiát fektet a kudarcra vezető munkájába, mint amennyi a sikeres embernek meghozza a sikert.”
11. „Uram, adj türelmet, hogy elfogadjam, amin nem tudok változtatni, adj bátorságot, hogy megváltoztassam, amit lehet, és adj bölcsességet, hogy a kettő között különbséget tudjak tenni.”
12. Mikor indokolt a félelem érzése? Mikor indokolatlan?
13. Ahhoz, hogy energikus légy, *cselekedj* energikusan!

NÖVELD ENERGIASZINTEDET A **PLB** SEGÍTSÉGÉVEL!

17. Megőrizheted az egészséged és élhatsz hosszú életet

A Pozitív Lelki Beállítottság fontos szerepet játszik az egészséged, a napi tevékenységedhez szükséges energiák és lelkesedés fenntartásában. „Minden nappal, Isten kegyelméből, jobban és jobban érzem magam!” Ez nem valamiféle paradicsomi állapotnak megfelelő jelszó annak a számára, aki naponta többször is, de főleg felkelés után és lefekvés előtt elismétli.

Ilyenkor mozgásba hozza a PLB erőit, hogy azok neki dolgozzanak. Azokat az erőket alkalmazza, amelyek hozzá vonzzák az élet jobb dolgait. Azokat az erőket alkalmazza, amelyeket *A siker titka: PLB* szerzői szeretnék, ha te is alkalmaznál.

Hogyan segít neked a PLB? A PLB segít, hogy fenntartsd a fizikai és lelki egészséged, és tovább élj. Az NLB viszont aláássa a fizikai és a lelki egészségedet és megrövidíti az életet. Minden attól függ, melyik oldalára fordítod a talizmánt. A helyesen alkalmazott pozitív lelki beállítottság sokak életét mentette már meg, mert valaki, aki hozzájuk közel állt, erős pozitív lelki beállítottsággal rendelkezett. Az alábbi történet jól mutatja ezt: A gyermek mindössze kétnapos volt, amikor az orvos ezt mondta: „A gyermek nem marad életben.” „A gyermek élni fog!” — mondta az apa. Az apának Pozitív Lelki Beállítottsága volt — volt hite —, hitt az imádság csodatévő erejében. Imádkozott. De *hitt* a cselekvésben is. És cselekedni kezdett! Olyan gyermekorvosra bízta a picit, aki szintén Pozitív Lelki Beállítottsággal rendelkezett. Olyan orvos volt, aki tapasztalatból tudta, hogy a természet minden fizikai hibát valamivel kiegyensúlyoz. És a gyermek életben maradt!

KÉPTELEN VAGYOK TOVÁBB ÉLNI!

A HALÁL ELVÁLASZTJA A PÁRT, DE CSAK EGY PILLANATRA.

Ez a cím a *Chicago Daily Newsban* jelent meg. A cikk egy építésmérnököt említ, egy hatvankét éves férfit, aki mellkasi fájdalommal és légzési nehézségekkel lefeküdt. A felesége, aki tíz évvel volt fiatalabb nála, nyugtalanodni kezdett, és masszírozni kezdte a férfi karját, abban a reményben, hogy ezzel fokozza a vér-

keringést. De a férfi meghalt.

„Képtelen vagyok tovább élni” — mondta az özvegy az anyjának, aki vele volt.

És az özvegy meghalt. Meghalt, ugyanazon a napon!

A csecsemő, aki élve maradt, és az özvegy, aki meghalt, jól mutatja a pozitív és a negatív beállítottság hatalmas erejét. Tudván, hogy a pozitív hangsúlyozása a jó dolgokat, és a negatív hangsúlyozása a rossz dolgokat vonzza, nem azt diktálná-e a józan ész, hogy pozitív gondolatokat tápláljunk és pozitív beállítottságot fejlesszünk ki magunkban?

Ha eddig még nem tetted meg, most van itt az ideje, hogy PLB filozófiát fejlessz ki magadban. Készülj fel minden esetleges vészhelyzetre. Legyen mindig olyan célod, amiért érdemes élned. Emlékezz arra, hogy a tudatalattid erőteljes ösztönző tényezőket visz be a tudatodba, amelyek aktívan tartanak a vészhelyzetekben. Vegyük Rafael Correa esetét.

Egy eseménydús éjszaka. Csak húszéves volt. A családja nem volt gazdag, de nagy tiszteletnek örvendett. Ezért hat orvos és egy fiatal segédorvos harcolt a Puerto Rico-i San Juan kórház műtőjében, hogy megmentse Rafael életét. Mostanra már, tizenkét óra feszült készenlét és figyelem után, fáradtak és álmosak voltak. Akárhogy is igyekeztek, végül már nem voltak képesek hallani, hogy dobog a szíve. Nem voltak képesek érzékelni a pulzusát. A vezető sebész fogott egy kést és felvágta Rafael csuklóján az ütőeret. A folyadék sárga volt. A sebész nem alkalmazott érzéstelenítést, mert a test olyan gyenge volt, hogy a fájdalom lehetetlennek tűnt. Az orvosok azt gondolták, képtelen hallani, amit beszélnek. És úgy beszéltek, mintha már halott lett volna. Az egyik ezt mondta: „Most már a csoda sem mentheti meg!”

A vezető sebész levette a műtős ruháját, és készült, hogy elhagyja a műtőt. A fiatal segédorvos megkérdezte: „Enyém lehet a test?” „Igen” —jött a válasz. Az orvosok elhagyták a műtőt.

Meg van írva: *Ezért nem veszítettük el a reményt. . . Mert nem azokat a dolgokat figyeltük, amik látszóttak, hanem a láthatatlan dolgokat; mert a látható dolgok mulandók, de a láthatatlan dolgok örökkévalók*

Az orvosok csak a testet látták, de Rafael egy *elme volt, testtel*. Mi történt Rafael elméjében, ami láthatatlan volt? Ebben az élet és halál közötti állapotban Rafael képtelen volt mozgatni a testét. De annak a pozitív lelki beállítottságnak köszönhetően, amelyet az ösztönző, önségítő könyvek olvasásával alakított ki magában, az elméje, az értelme képes volt kapcsolatba lépni a Magasabb Hatalommal. Érezte, hogy Isten vele van. Beszélni kezdett Istenhez, mintha a barátja lett volna, mint ahogy az egyik ember beszél a másikkal. „Te ismersz engem — Te bennem vagy — Te vagy a vérem

— Te az életem vagy — Te vagy a mindenem. Csak egy elme van — egyetlen elv

— egy lényeg a világmindenségben, és én minden mással egy vagyok.

Ha meghalok, nem veszek semmit. Csupán létezési formát változtatok. De csak húszéves vagyok. Drága Istenem, nem félek a haláltól — de kész vagyok élni! Ha úgy döntesz, hogy életet adsz nekem, egy napon valamilyen módon kész leszek arra, hogy egy jobb életet éljek, és segítek másokon."

Ahogy a segédorvos Rafaelhez lépett, és ránézett, észrevette, hogy rezeg a szempillája, és egy könnycsepp gördül le az egyik orcáján. „Doktor urak! Doktor urak! Jöjjenek gyorsan. Azt hiszem, él!” — kiáltott izgatottan.

Több, mint egy évre volt szüksége, hogy visszanyerje az erejét. De Rafael él!

Néhány évvel később Rafael San Juanból Chicagóba repült, hogy megkérje a szerzőket, tartsanak egy háromnapos **PLB** szemináriumot San Juanban. Ekkor történt, hogy Rafael elmondta nekünk ennek az eseménydús éjszakának a történetét.

A története lelkesítőleg hatott ránk, különösen az a tény, hogy miután visszanyerte életét, minden módon igyekezett segíteni másokon. Elrepültünk San Juanba, hogy megtartsuk a szemináriumot.

San Juanban Rafael bemutatott minket annak a sebész főorvosnak, aki azon az éjszakán vele volt, és ő megerősítette Rafael történetét. A beszélgetés során megkérdeztük Rafaeltől: „Mi a címe annak a könyvnek, ami segített önnek, amikor olyan nagy szükségben volt?” Rafael ezt válaszolta:

„Sok ösztönző, önségítő könyvet olvastam, de azt hiszem, azok a gondolatok, amelyek azon az éjszakán foglalkoztattak, döntően a *Science and Health, With Key to the Scriptures* (Tudomány és egészség, kulccsal a Szentíráshoz) c. könyvből valók, amelyet Mary Baker Eddy írt."

Amint Rafael esete is mutatja, az ösztönző könyvek óriási hatású gyakorlati eszközök az élet megváltoztatásában. És nincs könyv, amely ösztönzőbb lenne, mint a *Biblia*. A *Biblia* több ember életét változtatta meg, mint bármely más könyv. Megszámlálhatatlanul sokaknak segített, hogy testileg, lelkileg és erkölcsileg egészséges életet éljenek. Ez azért van, mert a *Biblia* pozitív cselekvésre sarkallta őket.

Az olyan ösztönző, önségítő könyv is segíthet neked, amelyet éppen olvasol. Olyan katalizátorként működhet, amely elindít a pozitív cselekvés útján, a siker felé.

Használd a könyvet katalizátorként. A szótár a katalizátort olyan anyagként határozza meg, amely megindít vagy felgyorsít egy vegyi reakciót. A szótár még azt is mondja, hogy egy *anti-katalizátor*, vagy *negatív katalizátor* lassítja a reakciót.

A szerzők azt tanácsolják, hogy a jó ösztönző, önségítő könyveket olyan pozitív katalizátorként használd, amely

gyorsítja haladásodat a valódi siker felé. Ugyanakkor figyelmeztetnek, hogy nagy gonddal válaszd ki az ilyen katalizátorokat. A 22. fejezetben, amelynek címe: „Egy bibliográfia bámulatós ereje”, sok olyan könyv címét olvashatod, amelyek garantáltan pozitív katalizátorként fognak működni az életedben — ha kész vagy a befogadásukra.

Martin J. Kohe a *Your Greatest Power* (A leghatalmasabb erőd) c. könyvében ír egy brit ezredről, amely a 91. zsolttart használta katalizátorként, hogy az életük megmentésében segítse őket.

Kohe ezt írta: „F. L. Rawson, ismert mérnök és Anglia egyik legnagyobb tudósa, a *Life Understood* (A megértett élet) c. könyvében beszámol egy brit ezredről, Whitlesey ezredes parancsnoksága alatt, amely négy éven át szolgált a világháborúban úgy, hogy egyetlen embert sem vesztett. Ez a példa nélküli eredmény annak köszönhető, hogy a tisztek és a legénység aktívan együttműködött a 91. zsolttart memorizálásában és rendszeres felmondásában. Ezt a zsolttart a Védelem ' Zsolttárának hívták.”

Az életed védelmét szolgálja, ha véded az egészséged. Ebben semmiféle félreértés nem engedhető meg! Az egészség az egyik legnagyobb értéked! Sokan vannak, akik szívesen elcserélnék gazdagságukat a jó egészségéért.

„Inkább kell az egészségem, mint a pénze!” Mesélik, hogy egy clevelandi gyárban egy egészséges, törekvő, tizenhétéves hivatalnok azt a célt tűzte maga elé, hogy ő lesz a világ leggazdagabb embere. Ötvenhét éves korában az orvosok tanácsára visszavonult. Sok amerikai üzletemberhez hasonlóan őt is *utolérte* a sorsa — gyomorfekély és megtépázott idegek! Mindezek tetejében gyűlölt ember volt.

„Inkább kell az egészségem, mint a pénze” — mondták róla sokan. John K. Winkler a *John D., a Portrait in Oils* (John D. portréja olajjal) című könyvében írja le a történetet.

Megvásárolható-e pénzért a fizikai és lelki egészség, a hosszabb élet és az embertársaink megbecsülése?

Amikor John D. Rockefeller visszavonult az aktív üzlettől, legfontosabb célja az lett, hogy visszanyerje és megőrizze egészségét, megtartsa gondolkozásának frissességét és sokáig éljen — majd később, hogy elnyerje embertársai megbecsülését. Megvásárolhatók ezek a dolgok pénzért? Igen! Íme, hogyan csinálta ezt Rockefeller. Olvasd el figyelmesen, és gondold végig, mit jelenthet mindez számodra:

Rockefeller

- Minden vasárnap eljárt a Baptista Egyházközség istentiszteletére, és feljegyzéseket készített azokról az elvekről, amelyeket a napi életében felhasználhatott.
- Minden éjszaka nyolc órát aludt, és naponta rendszeresen szundított egy rövid ideig. A pihenésnek köszönhetően elkerülte a káros kimerültséget.
- Minden nap lezuhanyozott. Tiszta és rendes volt a megjelenése.
- Floridába költözött, mert ez az éghajlat jobban megfelelt az egészségének.
- Kiegyensúlyozottan élt. Eleget mozgott a napon és a friss levegőn, amikor hódolt kedvenc sportjának, a golfnak. Rendszeresen üzött teremsportokat, sokat olvasott.
- Lassan evett, mindent jól megrágott. Mértékletesen étkezett. A nyála jól összekeveredett a finomra rágott étellel és a folyadékkal. Az ételt szobahőmérsékleten nyelte le. Nem fogyasztott túl forró vagy túl hideg ételt, hogy ne égesse meg vagy ne hűtse le a gyomrát.
- Fizikai és lelki vitaminokat fogyasztott. Mert minden étkezésnél imádkozott. A vacsoránál az volt a szokása, hogy a titkárával, egy vendégével vagy valamelyik családtagjával felolvastatott: vagy egy részt a *Bibliából*, vagy egy prédikációt, egy ösztönző verset, vagy valamilyen ösztönző cikket egy újságból, folyóiratból vagy könyvből.
- Személyi orvosaként alkalmazta Dr. Hamilton Fisk Biggart, akinek az volt a feladata, hogy John D.-t boldogságban és életben tartsa. Ezt úgy tette, hogy a páciensét arra ösztönözte, vidám, optimista beállítottságot fejlesszen ki magában. És Rockefeller kilencvenhét éves koráig élt.
- Nem akarta, hogy embertársainak gyűlöletét a családja tagjai örököljék. Ezért vagyonának egy részét intelligens módon kezdte megosztani a rászorulókkal.
- Kezdetben Rockefeller indítéka teljesen önző volt. Azt akarta, hogy jó híre legyen. Aztán történt valami! Nagylelkűen cselekedve, nagylelkűvé vált. Emberbaráti és jótékony adományaival egészséget és boldogságot biztosítva sokaknak, maga is megtalálta a boldogságot és az egészséget.
- Az általa létesített alapítványok az emberiség javát fogják szolgálni sok nemzedéken át. Élete és pénze a jó eszközévé vált. Ez a világ jobb és egészségesebb lett John D. Rockefellernek köszönhetően.

Nem kell óriási vagyont gyűjtened ahhoz, hogy rájössz, a PLB magához vonzza az egészséget. De vannak olyan összetevők, amelyeket a PLB mellett még használnunk kell, és ez az egészségre való nevelés. Ne légy tudatlan az emberi egészség dolgait illetően.

A tudatlanság ára a betegség és a halál! Mit tudsz a higiénéről? A *higiénét* „az egészséget biztosító elvek és szabályok rendszere”-ként határozzuk meg. A fizikai, lelki higiénia elhanyagolása gyakran vezet betegségre és

halálra.

Ha félénk vagy, és nem szívesen beszélsz ilyen dolgokról, olvasd el Mary Alice és Harold Blake Walker *Venture of Faith* (A hit kalandja) c. könyvét. Ma — a PLB-nek köszönhetően — a családok, az iskolák, az egyházközségek, a sajtó, a orvosi szakma, a kormányok és az ifjúsági szervezetek igyekeznek nevelni és felvilágosítani az embereket a testi, lelki és szociális higiénia kérdéseiben. Mind a megelőzést, mind pedig a gyógyítást tanítják.

De az alkoholizmus gyógyítása nem olyan könnyű, mint a higiéniaóra való nevelés. Az alkoholizmus nemzetünk negyedik legnagyobb egészségügyi problémája. Az alkoholizmusból fakadó gazdasági veszteség évi 25 milliárd dollár. Ennek nagyobb része időkiesés az iparban, ezt követi a kórházi költség és a fizikai károsodás — ami döntően autóbalesetek következménye. De a pénzben kimutatható veszteség elhanyagolható azzal a veszteséggel összehasonlítva, ami a fizikai, a lelki és az erkölcsi egészség károsodásában mutatkozik meg.

Az alkoholista olyan lelki betegségben szenved, amely mindaddig szunnyad, amíg nem fogyasztja el az első italát. Ha nem kezd inni, az alkohol nem gyakorol rá vonzerőt. De ha iszik, a vonzás nagyon erős, és nem tud megállni. Ha túlzásba viszi az ivást, az alkohol csábításának többé nem tud ellenállni, és ha megpróbál ellenállni — de sikertelenül — azt gondolja, gyógyíthatatlan.

Mi történik azokkal, akik sokat isznak? Az alkohol, amint azt az EEG-vel végzett vizsgálatok mutatják, megváltoztatja az agyhullámokat. Igen nagy hatást fejt ki az idegsejtek anyagcseréjére. Ennek eredményeként lassul a ritmus, csökken a voltokban mért feszültség, csökken az egyén tudatossága.

Az emberi test csak addig él, amíg a tudatalattija működik. Ezt hosszú ideig életben lehet tartani anélkül, hogy a tudatos agy működne. A tudatosságnak vannak fokozatai.

A józanság az elme egészséges állapota. Ilyenkor a tudatos és a tudatalatti tevékenységek megfelelő egyensúlyban vannak. Amikor ezek együttműködnek, mindkettőnek megvan a magas sajátos funkciója; mindkettőnek megvannak a tevékenységét fékező tényezői. Noha esetenként jót tesz az egyénnek, ha tiltott dolgokat akar csinálni, döntéseit, ítéleteit és cselekedeteit a tudatos és a tudatalatti elme kiegyensúlyozott működésének kell meghatároznia. Amikor az egyén tudatos tevékenységet folytat, az intellektus és a tudatos elme más erői kormányzóként szabályozzák a tudatalattit. Amikor a kormányzó aktivitása lelassul, a „gép” elszabadul, és előfordulhat, hogy az egyén teljesen logikátlanul cselekszik. Nem ellenőrzött cselekvése széles határok között változhat: lehet egyszerűen egy ostoba cselekedet, de másik végletként lehet olyan állapot, amelyet őrültségnek nevezünk.

Mivel a gátlási küszöb az alkoholnak az agysejtekre kifejtett hatásaként alacsonyabb, a tudatos elme visszatartó ereje nem olyan hatékony. Amikor az érzelmek, a szenvedélyek és a tudatalatti más természetű megnyilatkozásai szabad teret kapnak annak eredményeként, hogy nem érvényesül az intellektus kiegyensúlyozó hatása, az egyén, az alkoholos befolyásoltságnak e félig tudatos állapotában, ostoba és nemkívánatos dolgokat fog művelni.

Az alkoholizmus valóban szörnyűsége betegség. Uralja az egyén életét, aláássa fizikai, lelki és erkölcsi egészségét, és pokollá válik az egyén élete. Ha az alkohol valakit hatalmába kerít, nem könnyen engedi el. De van lehetőség a gyógyulásra!

Mindig van lehetőség a gyógyulásra! Mi a gyógyulás útja? Hagyj fel az ivással! Egy alkoholista esetében ezt könnyebb mondani, mint megtenni. A legfontosabb azonban az, hogy *meg lehet tenni*. Képes rá, hogy megtegye! Ha kifejleszted magadban a pozitív lelki beállítottságot, nem adod fel csak azért, mert korábban kudarcot vallottál, vagy mert hallottál olyan esetekről, amikor emberek sikertelenek voltak a próbálkozásukban.

Ösztönzést és reményt nyerhetsz a pozitív tapasztalatokból. A kicsi gyereket, amikor járni tanul, nem bíráljuk azért, mert az első néhány lépés után elesik. Biztosra vesszük, hogy tudatos erőfeszítésének eredményeként meg fog tanulni járni. Az alkoholista sok helyen kaphat segítséget. Ilyen az *Alcoholics Anonymous*. De gyógyítják az alkoholizmust orvosi és pszichoterápiai módszerekkel, felhasználva a hipnózist is. Segíthetnek az olyan ösztönző, önsegítő könyvek, mint amilyen a korábban már más összefüggésben említett *I Dare You!*

De minden egyes embernek magának kell kivívnia a maga győzelmét. Igaz, általában szükség van arra is, hogy valamilyen külső hatás érje: környezeti hatás, vagy valaki, aki tanácsaival, megértésével segíti, bátorítja őt, amíg nem lesz képes a saját erejére támaszkodni. Vagy másként fogalmazva, amíg nem alakítja ki magában olyan szilárdan a pozitív lelki beállítottságot, hogy már nem csúszik vissza a negatív lelki beállítottságba. A PLB csodákra képes az alkoholista érdekében, ha felhasználja arra, hogy megszabaduljon a szenvedélyétől. És a PLB a te esetében is csodákat fog művelni az egészséged megőrzésében, és a hosszú élet biztosításában. Láss hozzá a cselekvéshez!

Ne alapozd az egészségedet találgatásokra! Egy fiatal ember, akiről szó van, dinamikus, sikeres kereskedelmi menedzser volt. Gépkocsieladással foglalkozott. Előtte állt az egész jövő, mégis ugyancsak a mélyponton volt! Azt várta, hogy meg fog halni! Már kiválasztotta és megvásárolta a sírhelyét, elrendezte a temetését. Rendbe tette a házát. De mi is történt valójában?

Időnként nehezen lélegzett. A szíve ilyenkor gyorsan kezdett verni, a toroka pedig összeszorult. Elment a családi

orvoshoz, aki sikeres orvos és sebész volt. Ő azt tanácsolta, pihenjen, fogja fel kicsit könnyebben az életet, hagyja ott a munkát, amit szeretett, hagyja ott az autóeladás izgalmas játékát.

A menedzser egy ideig otthon maradt, pihent, de a félelem nem hagyta nyugodni. Ismét kezdődtek a légzései zavarai, szíve időnként hevesen vert. A torka elszorult. Nyár volt, és az orvosa azt tanácsolta, utazzék nyári vakációra Coloradóba.

Bevitték egy Pullman kocsí fülkéjébe. Colorado, a maga csodálatos éghajlatával, gyönyörű hegyeivel nem szüntette meg a félelmeit. Gyakran voltak légzési zavarai, ilyenkor hevesen vert a szíve és összeszorult a torka. Egy héten belül hazatért. Arra a meggyőződésre jutott, hogy közeleg a halála.

E könyv szerzőinek egyike azt mondta neki (mint ahogyan neked is mondhatná, Kedves Olvasó): „Ne alapozza egészségét találgatásokra! Semmit sem veszthet és mindent megnyerhet, ha olyan helyen vizsgálattja ki magát, mint a *Mayo Brothers* klinika Rochesterben. *Csináld most!*” Mivel félt, hogy útközben meghalhat, kérésére egyik rokona kocsival elvitte őt Rochesterbe.

Amikor kivizsgálták, megmondták, az orvos ezt mondta: „Az ön problémája az, hogy túl sok oxigént lélegzik be.” Ő elnevette magát és ezt mondta: „Ez ostobaság!” Az orvos ezt válaszolta: „Ugorjon ötvenszer, mintha kötéllel ugrálna.” Nehezen kezdett lélegezni, a szíve hevesen dobogott és a torka összeszorult.

„Mit tehetsz ellene?” — kérdezte a fiatalember. Az orvos ezt válaszolta: „Amikor kezd magát így érezni, (1) lélegezzék egy papírzacskóba, vagy (2) tartsa egy ideig vissza a lélegzetét”. És a doktor átadott a betegnek egy papírzacskót, aki követte az utasítást. Szíve abbahagyta a kalapálást, légzése normális lett, torkában megszűnt a szorítás. Boldog emberként hagyta el a klinikát.

Valahányszor jelentkeztek a tünetek, egy ideig visszatartotta a lélegzetét, és szervezete újból normálisan működött. Néhány hónap múlva megszűnt a félelme, és a tünetek megszűntek. Ez több mint 30 évvel ezelőtt történt. Azóta nem volt beteg.

Természetesen nem minden kúra ilyen egyszerű. Vannak esetek, amikor minden tartalékok mozgósítandóak, hogy megoldást találj. De bölcs dolog keresni a probléma gyökerét, állhatatosan, pozitív lelki beállítottsággal. Az ilyen elszántság és optimizmus általában kifizetődik. Ez történt egy másik üzletkötő esetében. Lássuk az ő történetét is.

Mindig van gyógymód — találd meg! Ez az üzletkötő menedzser egy kisváros szállodájában szállt meg.

Amikor belépett a szobájába, elesett, és eltörte a lábát

A szálloda igazgatója elvitte őt a legközelebbi kórházba, ahol az ügyeletes orvos begipszelte a lábát. Néhány nap múlva úgy látták, hogy már mozoghat, ezért hazautazott.

Pár hétig lábadozott a családi orvos felügyelete mellett. De miközben úgy tűnt, hogy javul, a törés nem gyógyult. Sok-sok hét után az orvos azt mondta neki, hogy egyre rosszabb lesz, és nyomorékká válik. A menedzser kétségbeesett, hiszen a munkájához szüksége volt a lábára.

Megbeszélte a problémáját a könyv szerzőinek egyikével, aki ezt mondta: „Ne higgye el! Mindig van valamilyen gyógymód — találja meg! Ne bízsa egészségét a találgatásokra! *Csinálja most!*” Elmesélte neki a gépkocsi kereskedelmi menedzser esetét, ahogy a könyvben is olvasható, és megállapodtak, hogy elmegegy a *Mayo Brothers* klinikára.

Ő is boldog emberként hagyta el a klinikát. Miért? Ezt mondták neki: „A szervezetének kalciumra van szüksége. Feltöltheti vele a szervezetét, de a kalcium elfogy. Mindössze arra van szükség, hogy minden nap igyék egy liter tejet.” Ezt is tette. Időve a beteg lába olyan erős lett, mint az egészséges másik.

Ha a pozitív lelki beállítottságot az egészségre alkalmazzuk, akkor a balesetet is figyelembe kell vennünk. *A biztonság mindenek előtt!* Ez egy PLB jelszó. Elősegíti, hogy figyelmes légy, élni akarásra ösztönöz, és arra, hogy vigyázz az életre és a vagyonra.

Vigyázz arra, nehogy a saját temetésedre hajts! Egy újságcikknek ez volt a címe: „Készt a temetésről, hatan meghaltak, amikor 105 lóerő robbant” A cikkben ezt olvashattuk:

Vasárnap hat temetés lett az eredménye egy autó balesetének, amelynek vezetője túl erősen lépett a pedálra attól félve, hogy ő és a rokonai elkésnek egy temetésről.

Ha fizikailag és lelkileg egészséges akarsz maradni, és soká akarsz élni, vezess óvatosan. Gyalogosként kerüld a kockázatot és tartsd be a közlekedési szabályokat. És ha valaki más vezet, emlékezz arra, hogy ki vagy szolgáltatva fizikai és lelki gyengeségeinek, mi több, a gépkocsi állapotának is. Legyen bátorságod elutasítani, hogy beülj egy részeg vezető mellé, vagy egy olyan gépkocsiba, amelynek fékje nem működik megfelelően — még akkor is ezt tedd, ha a gépkocsi a tiéd. „Az élet, amit megmentesz, lehet a tiéd!”

A „biztonság mindenekelőtt!” — életet ment a PLB-vel. Noha egymillió dollárba került minden egyes emelete, a chicagói *Prudential Building* a legolcsóbb irodaépület a maga nemében, amit valaha is építettek.

Miért? Mert egyetlen emberéletbe sem került! Építése során egyetlen komolyabb baleset sem történt. A biztonsági tényezőket a PLB-ből fakadóan messzemenően figyelembe vették.

Ezzel összehasonlítva, a negatív lelki beállítottság és a hanyagság a következő tragikus balesetekre vezetett:

Egy haláleset minden harminchárom méter magasságra számítva az *Empire State*, *Building* építésénél!
Százegy halálos áldozat a Hoover duzzasztógát építésénél!

Egy haláleset minden harminchat méter hosszra számítva a San Francisco-Oakland Bay híd építésénél!
Nyolcvan haláleset a *Colorado River Aqueduct* építésénél! Ezerkétszázötvenkilenc haláleset a Panama-csatorna építésénél!

Kilencvenhét haláleset a Grand Coulee duzzasztógát és a *Columbia River Basin Project* kivitelezése során!
Természetesen senki sem tudhatja, mikor sújt le a tragédia. De mindig jobb, ha számítunk rá. Készenlétben leszel, ha a lelki beállítottságod pozitív. Kitty néninek az volt.

Amikor lesújt a tragédia. Kitty néni elvesztette egyetlen fiát, amikor az kilencéves volt. Mint annyi jó háziasszonynak és anyának, neki sem volt üzleti képesítése. De Kitty néni mélyen vallásos volt. Tudta, hogy súlyos vesztesége ellenére folytatnia kell az életet, és vállalnia kell a maga részét abból a munkából, hogy a világ egy jobb világgá váljék. De hogyan őrizze meg a fizikai és lelki egészségét, hogy képes legyen ennek megfelelni?

Kitty néni elhatározta, hogy fájdalmának csökkentésére, és hogy az életében keletkezett óriási űrt kitöltse, elfoglalja magát, amennyire csak tudja. Mindent megtesz, amire csak képes, hogy másokat boldoggá tegyen, mivel ezt már nem teheti meg a fiáért.

Elment pincérnőnek egy forgalmas étterembe. Hosszú órákat kellett dolgoznia. A munkája megkövetelte, hogy amikor az emberekkel beszél, vidám legyen. Vallásos hite és az emberek iránti őszinte érdeklődése, a munkája és elfoglaltsága csökkentette fájdalmát, és biztosította, hogy megőrizze fizikai és lelki egészségét.

Valójában az egészségedet sok belső hatás befolyásolhatja. Néhány ezek közül lehet a képzelet hamis terméke.

Egy középiskolás lány fájdalmakat érez a vizsgák előtt! Mivel az elme és a test között szoros kapcsolat van, a tudatalatti képes érzelmi problémák következtében látszólagos testi rendellenességeket produkálni. Egy megtörtént esettel világítjuk meg, miről is van szó.

Egy középiskolás lány rendszeresen súlyos hátfájásokra panaszkodott minden olyan reggelen, amikor németből vagy történelemből kellett felelnie. Egyik tárgyat sem szerette. Sosem készült fel megfelelően. A fájdalmai olyan erősek voltak, hogy úgy érezte, képtelen felkelni az ágyból. Nem színészkedett. Valóban szenvedett.

A fájdalom sajátossága volt még, hogy fél négykor, amikor befejeződött a tanítás, kezdett csillapodni. Amikor aztán este eljött a barátja, a fájdalom csodálatosan elmúlt!

Talán arra gondolsz, hogy egy kis pszichiátriai kezelés segít ilyenkor. Valóban. A pszichiátria és a vallás sokaknak segített hasonló esetekben. A kettő nincs olyan messze egymástól, mint első pillanatra hinné az ember. Miért?

Milliók lelkipásztorra segít a betegeknek! Norman Vincent Peale tiszteletes és Dr. Smiley Blanton orvos létrehozták a *The American Foundation of Religion and Psychiatry* (Vallás és Pszichiátria Alapítvány), amely ma az *Institutes of Religion and Health* (Vallás- és Egészségintézet) néven ismert. Mindenki, akinek érzelmi problémái vannak, segítségért fordulhat az intézethez — fajra, vallásra való tekintet nélkül, akár tud fizetni, akár nem. Ma harmincöt teljes és rész munkaidős szakember tevékenykedik az intézetben, közöttük pszichiáterek, lelkipásztorok, pszichológusok és pszichiátriai társadalmi munkások.

Ha érdekel, hogyan kell kiépíteni az egyházközségekben egy tanácsadó szolgálatot, írd az intézetnek.

Mi van előttünk? A fizikai és lelki egészség a pozitív lelki beállítottság két nagy jutalma. Igaz: a pozitív lelki beállítottság kialakítása és fenntartása erőfeszítést, türelmet és gyakorlatot igényel. De a világos cél, a világos gondolkodás, az alkotó képzelet, a bátor cselekvés, az állhatatosság és a helyes ítélet — lelkesedéssel és hittel ötvözve — sokat segít abban, hogy elérd és fenn tudd tartani a pozitív lelki beállítottságot.

És mi vár rád, amikor eléred ezt a konkrét célokat?

A boldogság.

Ha most boldog vagy, akkor fenn fogod tartani, és meg fogod sokszorozni azt a csodálatos boldogságot, amiben már részed van. Ha nem vagy boldog, talán szeretnéd megtanulni, hogyan lehetsz boldog. Olvasd el a következő fejezetet, amelynek címe: „Hogyan legyünk boldogok?”. Ott a PLB további siker-elveivel ismerkedhetsz meg, amelyeket alkalmazva gyorsabban érheted el a boldogságot.

18. sz. Kalauz

IRÁNYMUTATÓ GONDOLATOK

1. Van mód arra, hogy még tökéletesebb legyen az egészséged. A pozitív lelki beállítottság hatással van az egészségedre. Magához vonzza az egészséget. A negatív lelki beállítottság a betegséget vonzza magához.
2. A jó gondolatok, a pozitív és vidám gondolatok javítják a közérzetet. Ami befolyásolja a gondolkodásodat, befolyásolja a testedet is.

3. A szeretett személyek iránt érzett pozitív lelki beállítottság megmentheti az életüket.
4. Gyakorold a PLB-t, ahelyett, hogy engednél az NLB-nek, mint ahogyan az építésmérnök felesége tette. Az NLB-je felbátorította a halált, hogy magával ragadja.
5. Fejlessz ki magadban olyan erős pozitív lelki beállítottságot, ami a tudatodból lehatol egész a tudatalattidba. Ha ez sikerül, azt fogod tapasztalni, hogy a PLB a szükség és a vészhelyzet óráiban automatikusan bevillan a tudatodba. Még az élet legnagyobb vészhelyzetében is, ami a halál.
6. Tanulmányozd a *Bibliát* és más ösztönző, önségítő könyveket. Ösztönözni és tanítani fognak arra, hogyan serkentsd magad a kívánatos pozitív cselekvésre. Segítenek, hogy elérd a célodat.
7. Tanuld meg használni, és alkalmazni a 17 siker-elvet. Memorizáltad már őket?
8. A világ minden gazdagsága sem képes önmagában megvásárolni a jó egészséget. De megőrizheted egészséged, ha betartod az egészséges életmód és a higiénia egyszerű szabályait. Emlékezz arra, hogy D. Rockefellernek 57 éves korában vissza kellett vonulnia, mert rossz volt az egészsége, de később pozitív lelki beállítottságának és egészséges életmódjának köszönhetően 97 évet élt meg.
9. A PLB fontos tényezőként kezeli a fizikai, a lelki és az erkölcsi higiénia való nevelést. A tudatlanság ezekben a dolgokban betegségre és halálra vezethet. Kövesd a korszerű ismereteket a fizikai, a lelki és az erkölcsi egészségre vonatkozóan.
10. Sose add fel a reményt — *mert minden betegségre van egy gyógymód*. Fejlessz ki magadban a pozitív lelki beállítottságot, és ne bízd egészséged a találgatásra. Fordulj megfelelő időben a szakemberhez.
11. A PLB taszítja a baleseteket és tragédiákat, mert ébren tartja az egyén figyelmét a veszélyekre. Ha lesújt a tragédia, a PLB irányt mutat, hogy nyugodtan és megfontoltan fogadd a csapást.
12. Az egészséges test és egészséges elme elérhető számodra, ha igénybe veszed a PLB-t, hogy neked dolgozzék. Emlékezz rá: a PLB-vel megőrizheted az egészséged, és biztosíthatod a hosszú életet.

EGÉSZSÉGESNEK ÉRZEM MAGAM!
BOLDOGNAK ÉRZEM MAGAM! FANTASZTIKUSNAK ÉRZEM MAGAM!

18. Képes vagy magadhoz vonzani a boldogságot?

Képes vagy magadhoz vonzani a boldogságot?

Abraham Lincoln egy alkalommal a következő megjegyzést tette: „*Megfigyeltem, hogy az emberek pontosan olyan mértékben boldogok, amilyen mértékben elhatározzák, hogy boldogok lesznek.*”

Az emberek között csak kis különbségek vannak, de ezek a kis különbségek nagyon nagy különbségek! A kis különbség a *beállítottság*. A nagy különbség az, hogy ez a beállítottság *pozitív* vagy *negatív*.

Azok a személyek, akik boldogok akarnak lenni, a pozitív lelki beállítottságot teszik magukévá és a talizmánjuk PLB oldala befolyásolja őket. Ezért magukhoz vonzzák a boldogságot. Azok viszont, akik az NLB-hez fordulnak, a boldogtalanság mellett döntenek. Nem vonzzák, hanem taszítják a boldogságot.

„**Boldog akarok lenni...**” Egy népszerű dal olyan szavakkal kezdődik, amelyek nagy igazságot rejtenek:

„Boldog akarok lenni, de nem tudok boldog lenni, amíg nem teszek boldoggá téged is!”

A legbiztosabb módon úgy találod meg a boldogságod, ha energiádat annak szenteled, hogy valaki mást boldoggá tégy. A boldogság nehezen megfogható és átmeneti. Ha keresni kezded, azt találod, hogy kicsúszik a kezed közül. De ha igyekszel mást boldoggá tenni, akkor neked is részed lesz benne.

Claire Jones író nő elmondja, milyen boldogok voltak fiatal házasokként a férjével, aki az *Oklahoma City University* teológia tanszékének vezetője. „Házasságunk első két évében egy kisvárosban éltünk — emlékszik vissza, — és a szomszédunkban egy nagyon idős házaspár élt. A feleség majdnem vak volt, és tolószékhöz volt kötve. Az idős férfi vezette a háztartást és gondoskodott a feleségéről, noha ő sem volt túl jól.

A férjem és én a karácsonyfánkat díszítettük, amikor egy pillanatnyi hangulat hatására úgy döntöttünk, az idős házaspárnak is feldíszítünk egy fát. Vásároltunk egy kis fát, feldíszítettük lámpákkal és díszekkel, becsomagoltunk néhány apró ajándékot, és karácsony éjszakája előtt átvittük hozzájuk.

Az idős hölgy sírt, és csodálattal nézte a csillogó fát. A férje újból és újból ezt ismételte: »Sok-sok év telt el azóta, hogy utoljára volt karácsonyfánk. A következő évben a látogatásaink alkalmával szinte minden alkalommal említették a fát.

A következő karácsonyra mindketten eltávoztak a kis házból. Piciny dolog volt, amit értük tettünk. De *boldogok* voltunk, hogy megtettük.”

Az a boldogság, amelyet kedvességük eredményeként éreztek, egy mély, meleg érzés, amelynek emléke mindig velük marad. Ez a boldogságnak egy nagyon sajátos fajtája, amiben azoknak van részük, akik jót tesznek másokkal.

De az a boldogság, amely a leggyakoribb és a legáltalánosabb, olyan érzés, amelyhez az elégedettség áll a

legközelebb. Ez olyan állapot, amikor az ember sem nem boldog, sem nem boldogtalan.

Akkor boldog, amikor lelkiállapotod az idő legnagyobb részében a boldogságra jellemzően pozitív, kombinálva a nem boldogtalan állapotról jellemző semleges lelkiállapottal.

Lehetsz boldog, elégedett, és boldogtalan. A választás rajtad múlik. Az dönt, hogy pozitív, vagy negatív lelki beállítottság hatása alatt vagy-e. Ezt a tényezőt pedig ellenőrzésed alatt tarthatod.

A szerencsétlenségek nem akadályozzák, hogy valaki boldog legyen. Annyi biztos, hogy ha valaha is élt ember, akinek oka lett volna arra, hogy boldogtalanságra panaszkodjék, akkor Helen Keller ilyen valaki volt. Süketnek, némának és vaknak született, megfosztva a normális kapcsolatteremtés lehetőségétől. Csak a tapintása maradt meg, hogy másokat elérjen, és tapasztalja, hogy szeret és szeretik őt.

De kinyúlt mások felé, s egy elkötelezett és ragyogó tanítónő segítségével, aki kinyúlt Helen Keller felé, ez a süket, néma és vak lány egy briliáns, vidám, boldog nő lett. Miss Keller egyszer ezt írta:

Mindenki, aki szívénék jóságából kiejt egy segítő szót, megajándékoz egy bátorító mosollyal, vagy kisimítja a rögzös helyeket a másik ösvényén, tudja, hogy az az öröm, amit érez, annyira intím részévé válik, hogy ezzel él. Az abból fakadó öröm, hogy valaki olyan akadályt győz le, amely legyőzhetetlennek tűnt, és kitolta a teljesítőképeség határát — miféle öröm lehet ehhez hasonlatos?

Ha azok, akik boldogságot keresnek, megállnának egy percre és elgondolkoznának, belátnák, hogy az örömeikből, amelyekben már részük van, oly megszámlálhatatlanul sok van, mint lábuk mellett a fűszálakból vagy a reggeli virágon csillogó harmatgyöngyökből.

Helen Keller számon tartotta az áldásokat, amikben része volt, és őszinte hálát érzett értük. Ezeket az áldásokat megosztotta másokkal, és segítette nekik, hogy örömet érezzenek. Mivel megosztotta azt, ami jó és kívánatos, egyre többet vonzott magához abból, ami jó és kívánatos. Mert minél többet osztasz meg, annál több jut neked. Ha megosztod a boldogságot másokkal, a boldogságod mélyebb lesz.

De ha a boldogtalanságot és a nyomorúságot osztod meg, a boldogtalanságot és a nyomorúságot fogod magadhoz vonzani. És mindnyájan ismerünk olyan embereket, akiknek állandóan gondjaik vannak — nem problémáik vagy áruhába öltözött lehetőségeik. Nekik gondjaik vannak. Mindegy, hogy mi történik velük, az egyszerűen nem lehet jó. És ez azért van, mert mindig a gondjaikat osztják meg másokkal.

Sok magányos ember van ezen a földön, akik sóvárogják a szeretetet és a barátságot, de sosem kapják meg. Egyesek eltaszítják, mert NLB-vel keresik. Mások meghúzzák magukat kicsi sarkukban, és sosem merészkednek ki. Titkon reménykednek, hogy valami jó történik majd velük, de semmilyen jót sem osztanak meg másokkal, amiben nekik részük van. Nem értik, hogy ha visszatartják másoktól azt, ami bennük jó és kívánatos, a jónak és a kívánatosnak az a része, ami őket illeti, csökkenni fog.

Másoknak viszont van bátorságuk, hogy csináljanak valamit a magányuk ellen, és a megoldást abban találják meg, hogy megosztják másokkal a jót és a szépet. Volt egy kisfiú, aki nagyon magányos és boldogtalan volt. Amikor megszületett, a gerince egy groteszk púppá görbült, és a bal lába is nyomorék volt. Meglátva a csecsemőt, az orvos ezt mondta az apának: „Nem lesz semmi problémája.”

A család szegény volt. Az anya meghalt, mielőtt a gyermek elérte volna az egyéves kort. Ahogy nőtt, a többi gyerek kerülte a formátlan teste miatt, és mert sok játékukban nem tudott résztvenni. Charles Steinmetznek hívták ezt a fiút. Magányos, szerencsétlen kis legényke volt.

De a Minden Jóság Nagy Adományozója nem hanyagolta el a kisfiút. A formátlan testének kompenzációjaként Charlest rendkívül éles elmével ajándékozta meg. Felhasználva a legnagyobb értéket, ami a birtokában volt, Charles figyelmen kívül hagyta fizikai hiányosságait, amin úgy érezte, úgysem tud segíteni. Azon dolgozott, hogy kitűnjék az eszével. Ötévesen már ragozta a latin igéket. Hétévesen már megtanulta a görögöt, és még a héberhez is konyított. Nyolcévesen már jól értette az algebrát és a geometriát.

Az egyetemen mindenben kiváló volt, és kitüntetéssel végzett. Takarékoskodott, hogy erre az alkalomra tudjon venni egy alkalomhoz illő ruhát. De meggondolatlan kegyetlenséggel, ami olyan jellemző az NLB személyekre, az egyetem vezetői a hirdetőtáblán felmentették Charlest az alól, hogy részt vegyen a diplomakiosztó ünnepségen.

Hosszú idő után aztán Charles rájött, hogy ahelyett, hogy a szellemi képességeivel próbáljon tiszteletet kiváltani az emberekben, jobban teszi, ha ápolja velük a barátságot. Elhatározta, hogy nem fogja felhasználni a képességeit arra, hogy magára vonja a figyelmet, és ezzel kielégítse az egóját, hanem az emberiség haladását fogja szolgálni. Új életét azzal kezdte, hogy felszállt egy hajóra, és eljött Amerikába.

Megérkezve, Charles Steinmetz munka után nézett. Megjelenése miatt többször is elutasították, de végül állást kapott a *General Electricnél*. Műszakirajzoló lett, heti 12 dollárért. E feladatán túl hosszú órákat töltött kutatásokkal. Igyekezett barátkozni dolgozó társaival, és igyekezett megosztani velük azt, ami jó és kívánatos benne.

Egy idő múlva a *General Electric* igazgatótanácsának elnöke felismerte Charles egyedülálló képességeit, és ezt mondta neki: „Itt van az egész gyárunk. Kezdjen vele, amit akar. Álmodozzék egész nap, ha ehhez van kedve. Fizetni fogunk önnek azért, hogy álmodozzék.”

Charles keményen dolgozott, sokat és komolyan. Életében több mint 200 villamossággal kapcsolatos felfedezést

szabadalmaztatott, több könyvet és sok cikket írt a villamosság elméletéről és mérnöki alkalmazásáról. Megismerte azt az elégedettséget, ami a jól végzett munka eredménye. Megismerte azt az elégedettséget is, amit az vált ki az emberben, ha sokat tett azért, hogy ez a világ jobb világ legyen azok számára, akik élnek benne. Gazdag ember lett, vásárolt egy kedves házat, amelyet megosztott egy ismerős fiatal párral. Így Steinmetz megismerte a teljes és hasznos élet boldogságát.

A boldogság otthon kezdődik. Életünk legnagyobb részét mindnyájan otthon töltjük a családdunkkal. Sajnos ez az együttlét, aminek a szeretet, a biztonság és a boldogság mennyországnak kellene lennie, túl gyakran ellenséges érzelmek csatamezője, és a családtagok nem élvezhetik a boldog és egyetértő kapcsolatok szépségeit. Az otthoni problémáknak számos oka lehet.

Egyik „PLB, a siker tudománya” tanfolyamunkon egy huszonnégy éves harcias fiatalembert megkérdeztünk: „Van valamilyen problémája?”

„Igen! — válaszolta. — Az anyám. Úgy döntöttem, a hét végén elköltözöm otthonról.”

Amikor megkértük, beszéljünk meg a problémát, nyilvánvalóvá vált, hogy az anyjával való viszonya messze nem harmonikus. A tanár számára nyilvánvaló lett, hogy az anya a fiához hasonló harcos, uralkodni vágyó személyiséggel rendelkezett.

Az osztálynak elmondták a tanárok, hogy az egyén személyiségét egy mágnes erejével hasonlíthatjuk össze. Ha két hasonló erő egy vonalban van és ugyanabba az irányba fejtik ki hatásukat, vonzzák egymást. Amikor az erők ellentétesek, ellenállnak és taszítják egymást.

Ha egymás mellé helyezve, ugyanazzal a külső erővel állnak szemben, az egyének — a mágnesekhez hasonlóan — elkülönült egységek maradnak. Mégis, a külső erővel szembeni vonzerejük vagy taszítóerejük növekedik, még akkor is, ha egymás között ellentétesek.

A tanár így folytatta: „Úgy tűnik, hogy a magatartásuk annyira hasonló az édesanyjájéval, hogy ön annak alapján, ahogy ön reagál az ő viselkedésére, meg tudja mondani, hogyan fog reagálni az édesanyja az ön viselkedésére. Valószínű, hogy képes elemezni az érzéseit, ha elemzi a saját érzéseit. Ezért az ön problémáját nagyon könnyű megoldani!

Amikor két erőteljes személyiség kerül szembe egymással, és kívánatos, hogy harmóniában éljenek egymással, legalább az egyiknek alkalmaznia kell a PLB erejét.

Az ön külön házi feladata erre a hétre a következő lesz: Amikor az anyja azt kéri öntől, csináljon valamit, *csinálja meg vidáman*. Ha valamilyen véleményt mond, értsen vele egyet kellemes, őszinte modorban, és ne mondjon semmit. Ha csábítást érez, hogy hibát találjon benne, találjon valamit, aminek alapján jót mondhat neki. A legkellemesebb tapasztalatai lesznek. Az anyja valószínűleg követni fogja az ön példáját.”

„Nem fog működni! — mondta a hallgató. — Túláságosan is makacs, hogy kövesse a példát!”

„Önök tökéletesen igaza van — mondta a tanár. — Nem fog működni, hacsak ön nem próbálja meg a pozitív lelki beállítottság segítségével.”

Egy héttel később megkérdezték a fiatalembertől, hogy áll a probléma megoldásával. A válasza: „Örülök, hogy elmondhatom, egyetlen rossz szó nem hangzott el közöttünk a hét folyamán. Talán érdekelni fogja, úgy döntöttem, otthon maradok.”

Amikor a szülők nem értik a gyermeküket. Az egyénben él egy olyan belső meggyőződés, hogy amit ő szeret, azt mindenki szereti, és amit ő gondol, mindenki azt gondolja. Az emberekben megvan az a hajlam, hogy mások reakcióit saját reakcióik alapján ítélik meg. Nos, hasonlóan ahhoz a fiatalemberhez, akinek problémája volt az anyjával, néha az ilyen következtetés lehet helyes. De sok szülőnek gyakran azért van problémája a gyermekeivel, mert nem érti meg, hogy a gyermekek személyisége különbözik az övétől. Hiba, ha a szülő nem ismeri fel, hogy idővel mind a gyermekek, mind pedig ő, változnak. Nem módosítják a lelki beállítottságukat, hogy kompenzálják azokat a változásokat, amelyek a gyermekekben és bennük magukban is bekövetkeznek.

„Nem értem a lányomat!” — mondta az apa. Egy ügyvédnek és a feleségének öt csodálatos gyermeke volt. A szülők boldogtalanok voltak, mert a legidősebb lányuk, aki a középiskola első osztályába járt, nem úgy viselkedett a szüleivel, ahogyan azok elvárták volna. A lány szintén boldogtalan volt.

„Nagyon jó kislány, de képtelen vagyok őt megérteni — mondta az apa. — Nem szeret a háztartásban dolgozni, de órákat szórakozik a zongoránál. Nyáron szereztem neki egy állást egy áruházban, de nem akart dolgozni. Egész nap csak zongorázni akar!”

Azt tanácsoltuk a szülőknek és a lánynak, végeztessenek el e könyv egyik szerzőjével egy aktivitásvektor-analízist. (A 10. fejezetben, amely arról szól, hogyan ösztönözhetsz másokat, olvashattál az aktivitásvektor-analízisről.) Az eredmény sokatmondó volt. Kiderült, hogy a lány ambíciói, energiái és adottságai olyan mértékben meghaladták a szüleiét, hogy nem csoda, ha képtelenek voltak megérteni a reakcióit. Ehhez először meg kellett érteniük, hogy minden személy más és más.

A szülők úgy vélték, hogy természetesen jó, ha valaki tud zongorázni, de egy lánynak jobb, ha a háztartásban dolgozik, nyáron pedig egy áruházban. Lányuk törekvését, hogy zongoraművész legyen, időpocsékolásnak

tartották. „Egyszer majd férjhez megy, és vezetnie kell a háztartást. Gyakorlatiasabbnak kell lennie” — okoskodtak a szülők.

A tanár megmagyarázta a szülőknek, hogy lányuk tehetséges, és azt, hogy mi ösztönzi őt. Megmagyarázta, miért olyan nehéz őt megérteniük. A lánynak is megmagyarázta, miért gondolkoznak a szülei egyféleképpen, ő pedig másféleképpen. Amikor a három ember megértete, mi a probléma oka, és hogyan közelíthetnek hozzá pozitív lelki beállítottsággal, képesek lettek nagyobb egyetértésben élni.

Ahhoz, hogy boldog legyen az otthonod, légy megértőbb. Ahhoz, hogy boldog légy, *igyekezz* megértő lenni másokkal. Ismerd fel, hogy a másik ember energiaszintje és képességei nem ugyanazok, mint a tiéd. Lehet, hogy tőled eltérő módon gondolkodik. Próbáld megérteni, milyen ő, és milyen vagy te. Ha erre rájössz, könnyebb lesz kifejlesztened magadban a PLB-t, és olyan módon cselekedned, hogy másokban a kívánatos reakciót váltsd ki. A mágnés ellentétes pólusai vonzzák egymást, és így van ez az ellentétes személyiségvonásokkal rendelkező egyének esetében is. Amikor az érdekek közösek, két személy boldog egyetértésben lehet, noha sok vonatkozásban eltérő tulajdonságokkal rendelkeznek. Az egyik lehet törekvő, harcos természet, aki magabiztos, optimista, és óriási hajtóerő, energia és állhatatosság munkál benne. A másik lehet olyan, aki könnyen megelégszik, félénk, bátortalan, szégyellős, tapintatos és szerény, híján van az önbizalomnak. Az ilyen személyek gyakran vonzódnak egymáshoz, és amikor szövetségre lépnek, erősítik, ösztönzik egymást. Ötvözik a személyiségüket, és így mérséklődik mindkettő végletessége. Ami merevséggé fokozódhatna az egyikben és sikertelenségérvé a másikban, így feloldható.

Boldog lennél, és éreznél belső ösztönzést, ha pontosan ugyanolyan személlyel házasodnál össze, mint amilyen magad vagy? Légy magadhoz őszinte. A válasz talán az, hogy „nem”.

A gyerekek szintén nevelhetők arra, hogy megértőek legyenek, és becsüljék mindazt, amit a szüleik tesznek értük. Sok boldogtalanság forrása az otthonban, hogy a gyermekek nem értik meg a szüleiket, nem becsülik eléggé, amit tesznek értük. De kinek a hibája ez? A gyermekeké, a szülőké, vagy mindkettőjüké?

Egy alkalommal megbeszélés volt egy sikeres, nagy szervezet elnökével. A neve előnyös megvilágításban jelent meg minden nagyobb újságban azzal a kiemelkedő munkával összefüggésben, amit egy társadalmi szervezet vezetőjeként végzett. Mégis, találkozásunk napján nagyon boldogtalan volt.

„Senki sem szeret! Még a gyermekeim is gyűlölnék! Miért van ez?” — kérdezte.

Valójában ez a férfi tele volt jó szándékkal. Mindent megadott a gyermekeinek, amit pénzen meg lehetett vásárolni. Tudatosan óvta őket azoktól a gondoktól, amelyek őt magát még gyermekként arra kényszerítették, hogy erőt gyűjtsön és férfivá váljék. Igyekezett megvédeni őket az élet azon dolgaitól, amelyek számára kellemetlenek voltak. Szükségtelemné tette számukra, hogy ugyanúgy küzdjenek, mint ő, amikor gyerek volt. Sosem várt vagy kért a gyermekeitől elismerést, és azt nem is kapta meg. Mégis feltételezte, hogy értik őt, anélkül, hogy próbált volna erről megbizonyosodni.

A dolgok másként alakultak volna, ha megtanítja a gyerekeit arra, hogy becsüljék, amit kapnak, és lehetővé teszi számukra, hogy megérezzék saját erejüket, akár csak részben is megvíva saját harcaikat. Számára az jelentette a boldogságot, hogy boldoggá tegye a gyermekeit, anélkül, hogy megtanította volna őket, hogy másokat boldoggá téve önmagukat boldoggá tegyék. Ezért aztán boldogtalanán

tette őket. Talán ha bizalmasan megosztotta volna velük a gondjait, amikor növekedtek, ha beszélt volna azokról a küzdelmekről, amelyekben része volt, hogy nekik mindent biztosítson, a gyerekei megértőbbek lettek volna.

De az ilyen embernek vagy bárkinek aki hozzá hasonló helyzetben van, nem kell boldogtalanak maradnia. A talizmánját a PLB oldalával felfelé kell fordítania, és mindent meg kell tennie annak érdekében, hogy akiket szeret, jobban megismerjék, és megértsék őt.

Időt szakíthat arra, hogy megmutassa, szereti őket, *megosztva magát* velük, ahelyett, hogy csupán azokat a javakat nyújtaná nekik, amelyeket a gazdagsága tesz lehetővé. Ha önmagát ugyanolyan korlátozás nélkül osztja meg velük, mint a pénzt, viszonzott szeretet és megértés lesz a jutalma.

Természetesen ez a férfi jót akart. Tele volt jó szándékkal a gyermekei és mások iránt. De érzéketlen volt a reakcióik iránt. Egyszerűen feltételezte, hogy meg fogják őt érteni. Nem szakított időt arra, hogy ezt elősegítse. Ez az ember azzal segített magán, hogy ösztönző könyveket olvasott. Többet is ajánlottunk neki, egyebek között a „Sikerkalauz I”-et.

Vonzad, és ne taszítsd az embereket azzal, ahogyan beszélsz. Tekintet nélkül arra, ki vagy — csodálatos személy vagy! Mégis, egyesek gondolhatják, hogy ez nem így van. Ha úgy érzed, nem megfelelően reagálnak a viselkedésedre, indokolatlanul ellenségesen válaszolnak dolgokra, amiket mondasz és csinálsz, van lehetőség, hogy segíts rajta. Ők pontosan ugyanúgy emberek, mint te magad.

Rendelkezel azzal az erővel, hogy vonzz vagy pedig taszíts! Felhasználhatod ezt az erőt bölcsen, hogy megfelelő barátokra tégy szert, és taszítsd azokat, akik nemkívánatosan vagy károsan befolyásolnának. Negatív lelki beállítottsággal automatikusan taszítsd az élet jó dolgait, és magadhoz vonzod a nemkívánatos dolgokat, beleértve a rossz barátokat is.

A mások részéről megnyilatkozó negatív reakció lehet annak a következménye, amit mondasz és ahogy mondod.

De az okok lehetnek az érzéseid és beállítottságod. A hang, a zenéhez hasonlóan, gyakran közvetíti a hangulatot, a beállítottságot és a rejtett, hátsó gondolatokat. Legalább olyan nehéz dolog felismerned, hogy a hiba benned van, mint az, hogy nekiláss és kijavítsd, amikor rájössz a hibádra. *De képes vagy rá!*

Tanulhatsz a kiváló üzletkötőktől. Nekik érzékenyen kell reagálniuk a potenciális ügyfelek igényeire, és ennek megfelelően kell változniuk.

A vevőnek mindig igaza van beállítottság, ami a sikeres üzletkötőre jellemző, egyesek számára igen nehezen sajátítható el. De ez a magatartás eredményeket szül!

Ha igyekezel, hogy ugyanazzal a pozitív lelki beállítottsággal tedd boldoggá a családodat, ami az üzletkötő sajátja, amikor termékét el akarja adni a potenciális vevőnek, boldogabb és sikeresebb lesz az otthonod és a társasági életed.

Ha gyakran megbántódsz attól, amit az emberek mondanak, vagy attól, ahogyan mondják, valószínű, hogy te is gyakran bántasz meg másokat azzal, amit mondasz, és ahogyan mondasz. Próbáld megállapítani annak valódi okát, ami megbánt, aztán próbáld elkerülni, hogy másokban hasonló reakciót válts ki. Ha a pletyka bánt, ne pletykálj, mert ezzel másokat megbántasz. Ha valakinek irányodban megnyilvánuló hanghordozását vagy beállítottságát kellemetlennek találod, kerüld, hogy hasonló beszéddel vagy viselkedéssel megsérts másokat. Ha nem örülsz, amikor valaki dühös hangon kiabál veled, tételezd fel, hogy mások számára is ellenszenves, ha kiabálsz velük — még akkor is, ha ez a valaki az ötéves fiad, vagy egy hozzád nagyon közel álló társad.

Mondjuk a férjed vagy a feleséged.

Ha sértve érzed magad, mert valaki félreértette a szándékodat, mutass bizalmat — tételezd fel róla a legjobb szándékot.

Ha nem tetszik a vitatkozás, a gúnyolódás, a személyeskedő humor vagy az, hogy bírálják az elképzeléseidet, a barátaidat vagy a rokonaidat, logikus a feltételezés, hogy másoknak sem fog az ilyesmi tetszeni.

Ha szereted, a dicséretet — ha szereted, hogy beszélnek rólad —, ha boldoggá tesz, hogy valaki gondol rád, biztonsággal feltételezheted, hogy mások is boldogok lesznek, ha dicséred őket, vagy emlékezel rájuk, vagy írsz nekik egy rövid levelet, mutatva, hogy gondolsz rájuk.

Egy levél boldoggá tehet. *A távollét nagyobb szeretetre készíteti a szívet* — ha levelek jönnek és mennek. Sok házasság köszönhető annak, hogy a szerelem a távolléttel erősödik.

A költészet, a képzelet, a romantika, az idealizmus — levelezés útján fokozza a kapcsolat mélységét, melegségét és a kölcsönös megértést. Mindenki képes kifejtetni olyan gondolatokat, amelyeket sosem fogalmazna meg, ha nem kellene leírnia. A gyengéd leveleknek nem kell megszűnniük a házasság megkötésével. Samuel Clements (Mark Twain) naponta írt egy kedves levelet a feleségének, még akkor is, amikor otthon volt. Valódi boldogságban éltek.

Az vagy, aminek gondolod magad. Ahhoz hogy írj, gondolkoznod kell. Amikor levelet írsz, írott szavakba kristályosítod a gondolataidat. A képzeleted mozgásba jön, felelevenítve a múltat, elemelve a jelent és előre tekintve a jövőbe. Minél gyakrabban írsz, annál nagyobb élvezetet fogsz találni az írásban. Kérdéseket feltéve, te, aki írsz, a megfelelő irányba tereled a levél olvasójának gondolkozását. Megkönnyítheted számára, hogy válaszoljon. Ezért aztán amikor válaszol, ő lesz az író, és te további örömet fogsz érezni, mint olvasó. Az általad írt levél olvasója a *te* kategóriáidban kell, hogy gondolkozzék. Ha leveled átgondolt, mind az értelmét, mind az érzelmeit a kívánatos irányban befolyásolhatod. Az ösztönző gondolatok — olvasás közben a tudatalattijába hatolva — kitörölhetetlenül bevésődnek.

Képes vagy magadhoz vonzani a boldogságot? Igen, természetesen képes vagy rá. Hogyan? A PLB segítségével. A pozitív lelki beállítottság hozzád vonzza az egészséget, a gazdagságot és a boldogságot. És a pozitív lelki beállítottság olyan plusz tulajdonságokat ötvöz, mint a hit, a remény, az emberszeretet, az optimizmus, a vidámság, a nagylelkűség, a türelem, a tapintat, a kedvesség, a becsületesség, a kezdeményezés, az igazság szeretete, az egyenesség, a józan ész, és az a képesség, hogy meglássuk mindenben a jót.

Elégedettség. Egy országosan publikáló újságíró, Napoleon Hill írt egyszer egy cikket, amelynek címe: „Elégedettség”. Segítségére lehet, ha elolvasod. Íme, mi áll benne:

A világ leggazdagabb embere mindenütt a Boldogság völgyében él. Gazdag az időtálló értékekben és olyan dolgokban, amelyeket nem veszíthet el — olyan dolgokban, amelyek biztosítják számára az elégedettséget, az egészséget, a lelki nyugalmat és a belső harmóniát.

Íme gazdagságának leltára, és hogyan tett szert rájuk:

„Úgy tettem szert a boldogságra, hogy segítettem másokat, hogy rátaláljanak.

Úgy tettem szert az egészségre, hogy mértékletesen éttem és csak a szervezetem számára hasznos ételeket ettem.

Nem gyűlölök senkit, de szeretem és tisztelém az egész emberiséget.

Szeretem a munkám, ezért amit csinálók, játék számomra, így ritkán fáradok el.

Naponta imádkozom, de nem azért, hogy több gazdagságom legyen, hanem a több bölcsességért, amely lehetővé teszi, hogy felismerjem, átöleljem, és élvezzem azt a gazdagságot, amivel már rendelkezem.

Nem veszem a számról senki nevét, csak ha dicsérem, és nem rágalmazok meg senkit semmilyen ügy kapcsán.

Senkitől sem kérek szívességet, kivéve, hogy megoszthassam velük az áldásaimat, ha igényt tartanak rájuk.

Békében élek a lelkiismeretemmel, ezért helyesen vezérel engem mindenben, amit teszek.

Több anyagi gazdagságom van, mint amire szükségem van, mert mentes vagyok a kapzsiságtól és csak olyan dolgokra vágyom, amelyeket életemben építő módon fel tudok használni. A gazdagságom azoktól származik, akikkel megosztottam az áldásaimat.

Az a birtok, amellyel a Boldogság Völgyében rendelkezem, nem adóztatható. A fejemben létezik, azok között a megfoghatatlan gazdagságok között, amelyek nem mérhetők és nem adóztathatók. Nem tulajdoníthatják el, csak olyanok, akik úgy élnek, ahogyan én. Egy élet munkájával hoztam létre ezt a birtokot, megfigyelve a természet törvényeit, és olyan szokásokat alakítva ki magamban, amelyek ezekkel összhangban vannak."

Nem védi szerzői jog a Boldogság Völgyének tanítását. Ha magadévá teszed, meghozhatja számodra a békét, az elégedettséget és a bölcsességet.

Könyvében, amelynek címe: *The Power of Faith* (A hit ereje), Louis Bienstock rabbi a következőket mondja a boldogságról:

„Az ember egységes egészként alkotott. Az általa létrehozott világ az, amely darabokra tépte. Az ostobaság világa! A hamisság világa! A félelem világa! Egyesítse ismét önmagát a hit erejével, az embertársaiban való hite erejével, a sorsában való hit erejével, az Istenében való hit erejével. Csak akkor lesz a világ valóban együtt. Csak akkor lesz az ember boldog és békés."

Emlékezz rá, *ha az ember rendben van, a világa is rendben van*. Képes magához vonzani a boldogságot, mint ahogyan képes magához vonzani a gazdagságot vagy a szegénységet és a boldogtalanságot. Rendben van a világod? Vagy a büntudatod akadályozza, hogy eléred a sikert, amire vágyol? Ha így van, olvasd el a következő fejezetet!

19. sz. Kalauz IRÁNYMUTATÓ GONDOLATOK

1. Abraham Lincoln valamikor ezt mondta: *Megfigyeltem, hogy az emberek pontosan olyan mértékben boldogok, amilyen mértékben elhatározzák, hogy boldogok lesznek.*" Amellett döntesz, hogy boldog leszel? Ha nem, akkor amellett döntesz, hogy boldogtalan leszel?
2. Nagyon kis különbség van az emberek között, de ez a kis különbség — nagy különbség. A kis különbség — a *beállítottság*. A nagy különbség — hogy ez *pozitív* vagy pedig *negatív*.
3. A legbiztosabb mód, ahogyan megtalálhatod a boldogságod, ha annak szenteled az energiáidat, hogy valaki mást boldoggá tégy.
4. Ha keresed a boldogságot, azt tapasztalod, hogy könnyen kisiklik a kezedből. De ha arra törekszel, hogy valaki mást tégy boldoggá, sokszor lesz részed boldogságban.
5. Ha megosztod másokkal a boldogságot, és mindazt, ami jó és kívánatos, magadhoz fogod vonzani a boldogságot, a jót és a kívánatosat.
6. Ha másokkal a boldogtalanságot és a szerencsétlenséget osztod meg, a boldogtalanságot és a szerencsétlenséget fogod magadhoz vonzani.
7. A boldogság az otthonodban kezdődik. Családod tagjai emberek. Ösztönözd őket arra, hogy boldogok legyenek, hasonlóan az üzletkötőhöz, aki arra ösztönzi a vevőit, hogy vásároljanak tőle.
8. Amikor két erőteljes személyiség szemben áll és kívánatos, hogy békében és összhangban éljenek, legalább az egyiknek alkalmaznia kell a PLB erejét.
9. Figyelj érzékenyen saját reakcióidra és mások reakcióira.
10. Szeretnél elégedettségben élni a Boldogság Völgyében?

AHHOZ, HOGY BOLDOG LÉGY, TÉGY MÁSOKAT BOLDOGGÁ!

19. Szabadulj meg a büntudat érzésétől!

Büntudatot érzel? Ez jó!

De szabadulj meg tőle.

A büntudat jó. És minden ember, tekintet nélkül arra, mennyire jó vagy rossz, esetenként büntudatot érez. Ez az érzés annak a „csendes hangnak" a műve, amely néha megszólal benned. Ez a „csendes hang" — a lelkiismereted.

Gondolkozz el egy pillanatra: Mi történne, ha az ember nem érezne büntudatot, amikor valami rosszat cselekszik? Mert aki rosszat cselekedve nem érez büntudatot, képtelen megkülönböztetni a jót és a rosszat — vagy nem tanulta meg, hogyan különböztesse meg őket *e konkrét* cselekedet esetében. De lehet, hogy elmebeteg. A büntudat egy részét örököljük. Mások később alakulnak ki bennünk.

Tudjuk, hogy gyakran lelki konfliktus forrása, ha valaki olyan érzelmeket és szenvedélyeket örökölt, amelyek ütköznek a társadalommal, amelyben él. Az egyik környezetben élőknek lehet teljesen más erkölcsi törvénye,

mint egy másik környezetben élőknek. Mégis, ha az egyén megsérti azokat az erkölcsi szabályokat, amelyekre tanították, és amelyeket magáévá tett, büntudatot érez.

A társadalom erkölcsi törvényeinek megsértése néha jó, mert *maguk a törvények rosszak*.

Megismételjük: a büntudat jó. Jó, mert magasabb erkölcsi törvények betartására, magasabbrendű gondolatokra és cselekedetekre ösztönzi az egyént.

Mert becsületes ember volt az is, aki gyűlölte és kegyetlenül üldözte a vallási kisebbségeket. De büntudat ébredt benne. És tudjuk, hogy kijavította a hibáját, amikor a büntudat a helyes cselekedetekre ösztönözte őt. Nagy evangélista lett. A gondolatai, a szavai és a cselekedetei megváltoztatták az elmúlt kétezer év történelmét.

Tarsusi Saulusnak hívták őt.

Volt egy ember, aki bűnösnek tartott cselekedetei miatt mély büntudatot és megbánást érzett. Ez arra ösztönözte, hogy jót cselekedjék. A börtönben azzal töltötte a napjait, hogy könyvet írt. Ez ma már egy klasszikus mű, amely a jellem nemességének és az élet szépségének állít emléket. A szerzőjét John Bunyannak hívják.

A tizenötödik fejezetben találkoztunk azzal a bűnösrel, aki félmillió dollárt adományozott a *Chicago Boys Clubs*-nak, és egymillió dollárt adományozott a hitközségének. Ezt azért tette, hogy részben jóvá tegye a bűnét.

Azért adott pénzt a fiatalok szervezetének, mert óvni akarta őket, nehogy beleessenek az életnek ugyanabba a csapdáiba, amelyekbe ő fiatalon beleesett.

Még az emberiség olyan jótevőit is, mint Dr. Albert Schweitzer, a büntudat motiválta. Büntudatot érzett mert nem teljesítette az embertársaival szembeni kötelezettségeit. Mivel erre képes lett volna, de nem tette, ez volt az, aminek eredményeként vállalta nagyszerű küldetését.

Nos, látod már, hogy a büntudat, ha PLB-vel ötvözzük, akkor jó? De van olyan büntudat is, ami NLB-vel van ötvözve. Ez rossz.

Nem minden büntudat vált ki pozitív hatást. Ha az egyén büntudatot érez, és nem szabadul meg tőle a PLB segítségével, az eredmény gyakran nagyon ártalmas.

A nagy pszichológus, Sigmund Freud a következőt írja: „Minél előbbre tartunk a munkánkban, minél mélyebbek a neurotikusok lelki életére vonatkozó ismereteink, annál világosabban ismerünk fel két új tényezőt, amik az ellenállás forrásaiként figyelmesebb vizsgálatot igényelnek ... Mindkettőt úgy írhatjuk le, mint »annak szükségletét, hogy az egyén beteg legyen vagy »szenvedjen« ... Az első tényező, a *büntudat, vagy a bűntudatosodása* ...”

Sigmund Freudnak igaza van. A büntudat arra indított embereket, hogy meg váljanak az életüktől, kárt tegyenek magukban, vagy más módon ártsanak maguknak, hogy jóvá tegyék bűnüket. Szerencsére ma már ritkán találkozunk ilyesmivel Ezek nincsenek is megengedve a civilizált országokban. De a megfelelőjük megtalálható. Az, hogy a tudatos elme nem érez büntudatot, de a tudatalatti igen.

A tudatalatti pedig sosem felejt.

Olyan hatékonyan használja fel a hatalmát, mint a tudatos elme. Teljesíti annak a személynek a szükségletét, aki nem szabadult meg a büntudattól a PLB segítségével. Betegé teszi őt. Szenvedésre kárhoztatja.

A büntudat arra sarkallhat, hogy törődjünk másokkal. A törődés másokkal olyan vonás, amelyet mindnyájunknak el kell sajátítanunk, és állandóan fejlesztenünk kell. Az újszülött keveset törődik mások kényelmével. Azt akarja, ami kell neki, és az kell is neki. Fejlődése során fokozatosan megérti, hogy mások is vannak körülötte, és valamilyen módon azért figyelemmel kell lennie rájuk. Az önzés azonban általános emberi vonás, és csak önfejlesztéssel mérsékelhető. Ha elég idős vagyunk, hogy önző cselekedeteink ártalmas voltát megértsük, belénk mar a büntudat. Ez jó, mert arra sarkal, hogy kétszer is meggondoljuk, amikor választanunk kell: csak önmagunkra gondolunk-e, vagy gondolunk másokra is.

Thomas Gunn hatéves unokája látogatóban volt nála az ohioi Clevelandben. A fiúcska minden este az utcasarokig szaladt, hogy fogadja munkából hazatérő nagyapját. Ez boldoggá tette őt. Amikor a kisfiú találkozott vele, mindig adott neki egy kis zacskó cukorkát.

Egy napon a kisfiú elszaladt a sarokra, lelkesen üdvözölte a nagypapáját, aztán várakozással a hangjában megkérdezte: „Hol van a cukorkám?” Az idős ember próbálta elrejtetni az érzelmeit. „Azért jössz eléem minden este — itt egy kicsit habozott, hogy folytassa-e, — hogy megkapd a zacskó cukorkádat?” A fiúcska megkapta nagypapja zsebéből a cukorkát. Egy szó sem hangzott el közöttük hazáig. A gyermek megbántódott. Boldogtalan volt. Nem evett a cukorkából. Többé nem kívánta. Megbántott valakit, akit szeretett.

Azon az estén a hatéves fiúcska és a nagypapja együtt mondták el az esti imát. A fiú a magáéhoz hozzátette: „Kérlek Istenem, mondd meg a nagypapámnak, hogy szeretem őt.”

A gyermek boldogtalansága és megbánása jó volt. Miért? Azért, mert arra készítette őt, hogy cselekedjék, megszabaduljon a büntudattól és jóvátegye, amit tett.

Ahhoz, hogy megszabadulj a büntudattól, tedd jóvá, amit tettél! A büntudatnak sokféle oka lehet. De a bűn érzése magával hozza az adósság érzését. Olyan adósságát, amelyet csökkenteni kell vagy meg kell szüntetni. Ezt jól láthatjuk Lloyd C. Douglas *The Magnificent Obsession* c. regényében. Ebben a történetben a főhős, egy fiatalember, úgy érezte, tartozik a világnak, mert egy másik ember életének árán menekült meg a haláltól. Ez a

másik egy kiemelkedő agysebész volt, aki valóságos áldás volt a világ számára.

Az adósság érzése sarkallta a fiatal embert arra, hogy olyan kiváló agyspecialistává váljék, mint az, akinek úgy érezte, elvette az életét. Az életből eltávozott ember a naplójából a fiatal ember megismerte azt a filozófiát, ami arra készítette, hogy kifejléssze magában a Nagyszerű Szenvedélyt. Így, a büntudat érzésének köszönhetően, maga is kiváló, értékes ember lett.

Nos, minden történet valakinek a története. És az újságokban minden nap olvasható valakinek a történetét. Például Kim Vaus történetét, aki, hogy megszabaduljon a büntudattól, cselekedni kezdett egy visszavonhatatlan döntését követően.

Ahhoz, hogy megszabadulj a büntudattól, láss hozzá a cselekvéshez! Néha az emberek fennakadnak a rossz cselekedetek hálójában, és úgy tűnik, képtelenek kiszabadulni belőle. Felhagynak a próbálkozással, és aztán már egyre jobban belegabalyodnak. Végül szinte földrengető eseményre van szükség, hogy kiszabaduljanak. Ilyen volt Jim Vaus esete.

Jim Vaus szó szerint annak köszönheti az életét, hogy azt mondta: „akarom”. De ez a döntése elég későn született meg az életében, mert Jim sok-sok éven át a tízparancsolattal ellentétesen élt. Úgy tűnt, abban leli örömét, ha egyiket a másik után, mind megsérti. Először azt a parancsolatot sértette meg, hogy „ne lopj!” Még az egyetemre járt. Egy napon elloptott 92 dollár 74 centet. Kiment a repülőtérré, és elrepült Floridába. Röviddel ezután ismét lopott. Ezúttal egy fegyveres rablásban vett részt. Elfogták, és börtönbe került. Röviddel ezután amnesztiával szabadult, és beléphetett a hadseregbe. De a hadseregben is bajba került. A haditörvényszék ítélete a következőt tartalmazta: „... állami javak eltulajdonítása személyi használat céljára ...”

És ez így folytatódott. Jim Vaus gyorsan csúszott lefelé. Minél több rosszat tett, annál bűnösebbnek érezte magát. A bűn bünt szül, hazugságot és csalást, hogy eltitkolják.

Most már Jim tudatosan nem érzett büntudatot, mert kihalt benne a bűn tudatos érzékelésének képessége. De nem ez volt a helyzet a tudatalattijával. A bűn érzése ott gyűlt össze, anélkül, hogy Jim ennek tudatában lett volna.

Ebben az esetben is, mint amilyenekről oly gyakran olvashatsz az újságban, földrengésszerű élményre volt szüksége, hogy felébredjen.

Vaust elküldték a hadseregből. Megnősült és Californiába költözött, ahol elektronikus tanácsadással kezdett foglalkozni. Egy napon egy férfi kereste fel, akit egyszerűen Andyként ismertek, és felvázolt neki egy elképzelést. Néhány hét múlva Jim már szoros kapcsolatban állt az alvilággal. Kilenecer dolláros kocsi vezetett. Szép háza volt a külvárosban, és több üzleti megbízása, mint amit képes lett volna teljesíteni.

Egyik este Jimnek komoly vitája támadt a feleségével. Az asszony tudni akarta, honnan jön ez a sok pénz, de a férfi nem árulta el. A nő sírni kezdett. Jim képtelen volt elviselni, hogy a felesége sír, mert szerette őt. Jimet nyugtalanította a lelkiismerete. Mivel fel akarta a feleségét vidítani, javasolta, hajtsanak ki a tengerpartra.

Útközben bennragadtak egy közlekedési dugóban: többszáz gépkocsi tülekedett a parkolóhelyre.

„Odanézz, Jim! — mondta Alice. — Ez Billy Graham! Menjünk. Ez érdekes lehet.”

Még mindig azon igyekezve, hogy feleségét felvidítsa, Jim elment vele. De röviddel azután, hogy leültek, a férfi idegeskedni kezdett. Úgy tűnt neki, mintha Graham egyenesen hozzá beszélne. Jimet olyan mértékben gyötörte a lelkiismerete, hogy úgy érezte, őt szemelte ki, amikor a következőket mondta:

„Mit nyer egy ember abból, ha megkapja az egész világot, de elveszti a lelkét?”

„Itt van egy ember, aki már mindezt hallotta, és aki megkeményíti a szívét. Büszkén megmakacsolja magát, és el van szánva, hogy anélkül távozik, hogy meghozná a döntést. De ez lesz az utolsó esélye.”

Az utolsó esélye? Jim számára a gondolat ijesztőnek tűnt. Talán a rossz előérzet volt. Vagy tán kész volt a változásra. Mire célzott a prédikátor?

Graham felszólította hallgatóit, hogy lépjenek előre. Azt akarta, hogy az emberek valóban lépjenek egyet, ami szimbolizálja a döntést. Mi történik itt, tűnődött Jim. Miért érezte úgy, hogy sírnia kell? Váratlanul beszélni hallotta magát: „Menjünk, Alice!” A kötelességtudó Alice indult a bejáráshoz és ment *kifelé*. Jim megfogta a karját, és megfordította.

„Nem drágám — mondta. — Errefelé ...”

Évekkel később egy teljesen más életet élő Jim beszédet tartott Los Angelesben. Elmesélte az alvilággal kapcsolatos élményeit. Mesélt arról a napjáról, amikor meghozta döntését. Azon a napon azt az utasítást kapta, repüljön St. Louisba egy lehallgatási megbízással. „Sosem értem St. Louisba — mondta —, ehelyett összeszedtem a bátorságom, hogy merjek térdre ereszkedni.”

A beszédében Jim szólt az áldásokról, amiket kapott, és hogyan mondott ezekért köszönetet Istennek, hogyan kérte a bocsánatát, hogyan igyekezett jóvátenni bűneit.

Az előadás után odament hozzá egy hölgy, és ezt mondta: „Mr. Vaus, talán érdekes lesz, ha megtudja a következőket. Én a polgármesteri hivatalban dolgoztam abban az időben, amikor ön St. Louisba készült repülni. Azon a napon telex-üzenetet kaptunk az FBI-tól. Ebben az állt, Mr. Vaus, hogy önt St. Louisban várja a rivális banda, és le fogják löni.”

Egy sikeres recept arra, hogyan szabaduljunk meg a büntudattól. A te „utolsó esélyed” talán nem ennyire drámai. Jim

Vaus története ennek ellenére csodálatos tanulságot rejt magában. Hogyan volt képes Jim megszabadulni a bűntudat érzésétől? A következő világos szabályokat követve. Ezek azok a szabályok, amelyeket mindnyájunknak követnünk kell.

... Legelőször is odafigyelsz a tanácsra, amit hallasz. Ez lehet egy előadás, egy ösztönző prédikáció. Megváltoztathatja az életedet.

... Aztán számba veszed az áldásaidat, és hálát mondasz értük Istennek. Őszinte sajnálatot érzel és megbocsátást kérsz. Amikor felismered az áldásaidat, nem lesz nehéz megbánást érezned mindazért a rosszért, amit elkövettél. Lesz bátorságod, hogy megbocsátást kérj Istentől.

... Meg kell tenned az első lépést előre. Ez fontos, mert szimbolizálja, hogy meg kívánod változtatni az életedet, és elindultál a helyes irányban. Amikor Jim lement a padosrok között, nyilvánosan kimutatta, hogy sajnálja, amit a múltban tett, és kész arra, hogy megváltozzék.

... De jóvá kell tenned a dolgokat azzal is, hogy megteszed a második lépést. Azonnal hozzálépsz, hogy kijavíts minden rosszat.

... Aztán következik a legfontosabb lépés: alkalmazd az Aranyszabályt: „*És a mint akarjátok, hogy az emberek veletek cselekedjenek, ti is akképpen cselekedjétek azokkal*” (Lukács, 6:39) Ez könnyű. Mert most már, ha csábítást érzel a bűnre, az a „kis belső hang” figyelmeztetni fog. És ha ez történik, állj meg és figyelj! Vedd számba az áldásaidat. Képzeld magad a másik fickó helyébe. Aztán dönts amellett, amit akkor csinálnál, ha az ő helyében lennél.

Ez a receptje annak, ahogyan megszabadulhatsz a bűntudat érzésétől. Ha problémád van a csábítással, és ha az azt követő bűntudat akadályoz, hogy az energiáidat konstruktív irányban kamatoztasd, tanuld meg a fenti receptet. Vonatkoztasd saját életedre. Alkalmazd. És haladj a siker felé.

A siker titka: PLB arra serkent, hogy alkalmazd a tudatos és a tudatalatti erőid, hogy

- megkeresed az igazságot;
- alkotó cselekedetekre ösztönözzenek;
- legjobb tudásod szerint törekedj azoknak a legmagasabb eszményeknek az elérésére, amelyek összhangban vannak a fizikai és lelki egészséggel;
- élj intelligensen a társadalmadban;
- tartsd magad távol mindattól, ami szükségtelen sérülést okozhat neked;
- kezd ott, ahol vagy, hogy eljuss oda, ahová el akarsz jutni, függetlenül attól, mi vagy ma, vagy mi voltál tegnap.

Tolj félre mindent, ami elrettent a nemes cselekedetektől. Ez válladra helyezi annak felelősségét, hogy kifürkészd, mi a jó és mi a rossz, és hogy tudd: meghatározott, konkrét körülmények között és konkrét időben mi a rossz és mi a jó.

Ismered a Tízparancsolatot, az Aranyszabályt és a társadalom más erkölcsi normáit. Rajtad áll, hogy megválaszd azokat a normákat, amelyek céloddhoz elvezetnek.

„Egy dolog ismerni a célt, és teljesen más dolog munkálkodni az elérésén” — írja Fulton J. Sheen püspök a *Life is Worth Living* (Az élet érdemes arra, hogy éljük) című könyvében. Válaszd ki a célodd! Munkálkodj a megvalósításán! Irányítsd a gondolataidat, uralkodj az érzelmeiden, cselekedj, és vedd kézbe a sorsodat. Megtalálhatod a választ, ha keresed. Hogyan? Fontos segítség, hogy „elkapod” a jellemet.

Elkapni. „A jellem olyasmi, amit elkapunk, nem pedig megtanulunk.” Ez a gondolat Arthur Burgertől származik, aki korábban a *Boys Clubs of Boston* igazgatója volt. (*Reader's Digest*, „400 000 Boys Are Members of the Club”)

A „catch” angol szónak két élesen eltérő jelentése van: (1) „a környezeti hatásoktól befolyásoltak lenni”, például elkapni egy járványos betegséget, vagy öntudatlanul utánozni valakinek a szokását (gyakran tudatalatti reakció), (2) „megragadni és megtartani” (tudatos cselekvés).

Annak, hogy eredményesen „elkapjunk” egy jellemet, olyan környezetben kell élnünk, amely kifejleszti az egyénben a helyes gondolatokat, indítékokat és szokásokat. Ha a választott környezeted nem elég hatékony ebben, változtatnod kell.

A jellemet azonban lehet tanítani is. És ha a szülők több időt szentelnének annak, hogy mind receptek, mind példamutatás formájában tanítsák a jellemet, a gyermekük „elkapná” és megtanulná azokat a kiváló tulajdonságokat, amelyek annyira nélkülözhetetlenek a sikerhez.

Mitől válik valaki bűnözővé? E. E. Bauermeister, egy volt nevelési igazgató a következőket mondja:

„Gyerekeinknek szükségük van útmutatásra, hogy választani tudjanak a jó és a rossz között. Ezt otthon kell, hogy megkapják ... Amikor a fiatalkori bűnözésről beszélünk, más elnevezést kell használnunk, és rá kell mutatnunk, kik a valódi felelősök. Ma Amerikában szülői bűnözéssel van dolgunk. A szülők nem vállalják azokat a kötelezettségeket, amelyek rájuk hárulnak.

Mindenki a jó jellem lehetőségével születik ...”

J. Edgar Hoover a következő megállapítást tette: „Köteteket olvashatsz arról, hogy mi a bűnözés oka, de a bűnözés szó szerint csupán egyetlen dolog következménye. Ez pedig az erkölcsi felelősség hiánya az embereken.”

Az emberek pedig azért nem érznek erkölcsi felelősséget, mert hiányzik belőlük a bűn érzése. Ezért nem fejlesztik saját jellemüket, mert a lelkiismeretük eltompult, és képtelen vezérelni őket. Erkölcstelen jellemükből aztán a gyermekeik képtelenek akár „elkapni”, akár megtanulni a jellemet.

Amikor az egyik erény ütközik a másikkal. Néha nem könnyű eldönteni, hogy az ember *igent* vagy *nemet* mondjon. Mert a kérdés eldöntésénél erények ütköznek egymással. Időről-időre mindenkinek vannak belső konfliktusai, és döntenie kell. Választania kell: aközött, amit *szeretne* csinálni és amit csinálnia *kell*, vagy aközött, amit *ő akar*, és amit a társadalom *vár tőle*.

Az ilyen helyzet szükségszerűen erények közötti választást jelent. Így például (a) a szülők iránti szeretet összeütközésbe kerül a férj vagy a feleség iránti szeretettel; (b) az egyik ember iránti hűség összeütközésbe kerül egy másik ember iránti hűséggel; (c) egy valakihez való hűség összeütközésbe kerül egy társadalom vagy egy szervezet iránti hűséggel.

Illusztráljuk ezt azoknak az üzletkötőknek a történetén, akik George Johnsonnal dolgoztak. Hűségük egy ember iránt összeütközésbe került egy másik ember és az általuk képviselt szervezet iránti hűséggel.

George Johnson kiképzett, bátorított, ösztönzött és finanszírozott egy üzletkötőt, akit John Blacknek fogunk hívni. George teljesen megbízott Johnban. Szerette őt. Lehetővé tette, hogy a legjobb ügyfelekkel foglalkozzék — régi, hűséges ügyfelekkel. A vállalati szerződésben rögzítették, hogy amennyiben egy üzletkötő kilép, kötelezi magát arra, hogy semmilyen formában sem zaklatja a cég ügyfeleit, semmilyen módon sem avatkozik a cég tevékenységébe. Mr. Johnson Black kezébe adta a *Think and Grow Rich* (Gondolkozz és gazdagodj!) című könyvet. A könyv cselekvésre ösztönözte Johnnt — de rossz cselekvésre! John azt olvasta ki a könyvből, ami nem volt benne leírva. Egyetlen dolog érdekelt csak — hogyan lehet pénzt keresni. Hitt abban, hogy a cél szentesíti az eszközt. Negatív erkölcsi normái következtében negatív lelki beállítottságának megfelelően viselkedett.

John szívesen látott vendég volt kollégáinak otthonában. Nem tudtak arról, milyen terveket forgat a fejében.

Amikor meglátogatta őket, támaszkodott társai tisztességére és becsületességére — arra, hogy nem fogják elárulni a titkot, amiről beszél nekik. Szokása volt, hogy megkérdezze: „Szeretnéd megduplázni a jövedelmed? Szeretnél nagyobb biztonságot magadnak?” A válasz általában ilyesmi volt: „Jól hangzik. Miről van szó?”

Black ilyesmiket válaszolt: „Nem szeretném, ha valaki is beleköpne a levesembe. Ezért csak abban az esetben mondom meg, *ha megígéritek, senkinek sem mondjátok el*. Megígéritek?”

Ha a válasz *igen* volt, akkor igyekezett őket átcsábítani egy konkurens szervezetbe. Valós és képzelt elégedetlenségekre hivatkozva igyekezett megnyugtatni a lelkiismeretüket.

Társai le voltak blokkolva. Egyrészt ünnepélyesen megígérték, hogy senkinek sem árulják el, mit csinál.

Másrészt tudták, hogy amit csinál, azzal kárt okoz a munkaadójuknak. Ugyanakkor nagyobb hűséggel tartoztak az általuk képviselt szervezetnek és George Johnsonnak.

Az üzletkötőknek volt bátorságuk, hogy megtisztítsák John gondolkozását a pókhálótól, és megmutassák neki, hogy amit csinál, az rossz. Amikor nem fogadta el az érveket, hanem kitartott álláspontja mellett, tudták, mit kell tenniük: elmondták a dolgokat George Johnsonnak. A munkaadójukhoz való hűséget választották. Ahogy Abraham Lincoln egyszer kifejezte: „Állj amellett, akinek igaza van, legyen bárki is az, állj ki mellette, amíg igaza van, és válj el tőle, amikor nincs igaza.”

Az üzletkötők, amikor eldöntötték, mit csinálnak, megmutatták, milyen a valódi jellemük. Bebizonyították, hogy bátor, tisztességes és hűséges emberek. Tudták, hogyan kell döntenünk a jó és a rossz között, amikor az egyik erény összeütközésbe került a másikkal.

Sok ilyen összeütközés van. Az életedben sokszor kényszerülsz arra, hogy dönts olyan esetekben, amikor az egyik erény összeütközésbe kerül a másikkal. Hogyan fogsz dönteni? Talán a következők segíteni fognak neked: Tedd azt, amit a lelkiismereted diktál, és nem fog kialakulni benned büntudat. Ez a helyes döntés. A következő fejezetben található sikerhányados-analízis segíteni fog ezekben a döntéseidben.

20. sz. Kalauz **IRÁNYMUTATÓ GONDOLATOK**

1. Büntudatod van. Ez jó! De szabadulj meg tőle!
2. Ahhoz, hogy megszabadulj a büntudattól, tedd jóvá a vétkeidet!
3. Bevált recept arra, hogyan szabadulhatsz meg a büntudattól:
 - a) Figyelj oda egy előadáson, prédikációban stb. elhangzott tanácsra. Vonatkoztasd magadra és tedd magadévá az elveket.
 - b) Számold össze az áldásaidat és mondj köszönetet értük Istennek.
 - c) Bánd meg őszintén a rossz cselekedeteidet. Az őszinte megbánás magába foglalja azt az őszinte elhatározást, hogy felhagysz a rosszal.
 - d) Tedd meg az első lépést előre: ismerd el a bűnöd és azt a szándékod, hogy jóvátedd!
 - e) Igyekezz legjobb tudásod szerint jóvátenni az általad elkövetett rosszat.
 - f) Memorizáld és igyekezz alkalmazni az Aranyszabályt a másokkal való kapcsolatodban.
4. Mindent, ami az életben akadályoz nemes tetteidben, tolj félre!
5. A jellem „elkapható” és tanítható.
6. Mit teszel, amikor az erényeid összeütközésbe kerülnek egymással?
7. A te válladon nyugszik annak felelőssége, hogy eldöntsd, mi a *jó* és mi a *rossz*, s mi a jó és mi a rossz

egy konkrét helyzetben és konkrét időben. Annak legjobb módja, hogy tanulj, ha kiteszed magad egy vallásos környezet hatásának, és naponta kéred Isten útmutatását.

BÜNTUDATOT ÉRZEL — EZ JÓ. DE SZABADULJ MEG A BÜNTUDATTÓL!

V. RÉSZ CSELEKEDJ!

NEMTÖRŐDÖMSÉG

Emlékezz arra, hogy te, egyedül csak te vagy képes arra, hogy eltávolítsd az utadból az akadályokat. Ennek módja, hogy megtanulod és alkalmazod a PLB-vel való ösztönzés művészetét. Ezek az akadályok a következők:

1. A negatív lelki beállítottság és a nemtörődömséged, hogy a lelki beállítottságodat pozitívrá változtasd.
2. Abból a nemtörődömségedből fakadó tudatlanságod, hogy képes légy használni elméd erőit.
3. A nemtörődömséged, hogy gondolkozz, tanulj és tervezz, hogy kívánatos célokat tűzz magad elé és elérd azokat.
4. A nemtörődömséged, hogy megfelelő lépéseket tégy, amikor tudod, hogy mit és *hogyan* kellene tenned.
5. A nemtörődömséged, hogy felismerd, magadra vonatkoztasd, magadévá tedd és alkalmazd azokat az egyetemes elveket, amelyeket ha felhasználsz, segíthetnek neked bármilyen célod elérésében, ha ezek nem sértik Isten törvényeit és embertársaid jogait.
6. Minden akadály, ami a fejedben olyanként él, hogy leküzdhetetlen.

Emlékezz arra is, hogy a nemtörődömség egyike azoknak a szokásoknak, amelyeket a legegyszerűbb törölni, ha *valóban ez a szándékod*.

20. Itt az ideje, hogy ellenőrizd a sikerhányadosod

Az utolsó három fejezet kivételével már elolvastad *A siker titka: PLB* című könyvet. Eljött az ideje, hogy megnézd, milyen a lelki beállítottságod. A tesztet magad végezheted el.

Mielőtt azonban nekifogsz, szeretnénk, ha tudnád, milyen a mi beállítottságunk:

A tanítás felelőssége annak a vállát nyomja, aki tanítani akar.

És kinek a vállát nyomja a tanulás felelőssége? Talán J. Milburn Smithnek megvan erre a válasza. J. Milburn Smith kifutófiúként kezdte, és a *Continental Casualty Company of Chicago* elnöke lett. Ő mondta:

A tanulás felelőssége annak a vállát nyomja, aki tanulni akar, nem pedig annak a vállát, aki tanítani akar. És még ezt is mondta:

„Nincstelennek azt nevezhetjük, aki úgy gondolja, semmilyen ötlet, semmilyen gondolat sem elég jó neki, ha nem ő találta ki. Én pedig ezt mondom:

Másold a sikert! Mindent, amit csináltam, másik embertől vagy másik vállalkozástól lestem el.” És így folytatta: „*Tiszteld azokat és figyelj azokra, akiknek van tapasztalata.*

Mert a tapasztalt ember rendelkezik olyasmivel, amire nekem szükségem van. Ezért kerestem az idősebb és tapasztaltabb emberek társaságát. Átvettem, amivel rendelkeztek: jót, tudást és tapasztalatot, de nem vettem át tőlük a hibákat. Aztán amit kaptam, hozzáadtam ahhoz, amim már volt. Így aztán még a hibáikból is ugyanúgy profitáltam, mint a sajátjaimból.

Ahhoz, hogy az ember tanuljon valamit, *meg kell fizetni az árát*. Én hajlandó voltam erre, mert engem nem tanítottak. Magam tanultam. A tudás? Magadnak kell *utánajárnod!*”

Másold a sikert! mondja J. Milburn Smith.

Kezdheted azzal, hogy felteszel magadnak néhány kérdést: Kész vagyok arra, hogy *megfizessem az árát*? Kész vagyok arra, hogy átvegyem, ami jó, a tudást és a tapasztalatot, de ne vegyem át azoknak a hibáit, akikről olvastam ebben a könyvben?

Ha a válaszod *igen*, akkor amit tudunk, segíteni fog neked. De először hadd emlékeztessünk arra, hogy olvasva ennek a könyvnek a lapjait, gyakran fordultunk hozzád, hogy válaszolj olyan kérdésekre, amelyek rád vonatkoztak. Noha ezek egyszerű kérdéseknek tűnhettek, valójában létezik bármi is, ami nehezebb annál, hogy az ember helyesen értékelje önmagát? Az *„Ismerd meg tenmagad!”* talán a legnehezebben követhető tanács, amelyet ember valaha is kapott.

Ahhoz, hogy segítsenek téged önmagad megismerésében, a szerzők összeállítottak egy elemző tesztet, amely sokaknak segített, hogy a legnagyobb meglepéssel alkalmazzák önismeretük elmélyítésére. Feltehetően már sok teszten átmentél — intelligenciateszten, alkalmassági teszten, személyiségteszten, szókinccellenőrző-teszten és egy sor más teszten.

De ez itt, ez más. Mi *sikerhányados-analízisnek* nevezzük. Alapját az a 17 siker-elv képezi, amelyek a világ sok sok kiemelkedő személyiségét segítették hozzá a sikerhez a tevékenység minden területén. Ennek az analízisnek több célja is van:

- Megfelelő csatornába irányítani gondolkozásodat.
- Kikristályosítani gondolataidat.
- Megállapítani, hol tartasz most a sikerhez vezető úton.
- Bátorítani arra, hogy eldöntsd, hová akarsz jutni.
- Felmérni, mekkora esélyed van, hogy elérd a kívánt célt.
- Felmérni, mekkorák az ambícióid, és mire irányulnak.
- Ösztönözni a kívánatos cselekvésre a PLB segítségével.

A tanácsunk. A tanácsunk az, hogy azonnal próbáld válaszolni a sikerhányadosanalízis kérdéseire: őszintén, legjobb tudásod szerint. Ne próbáld becsapni magad. Ez a teszt csak akkor érvényes, ha minden kérdésre őszintén válaszolsz, annak megfelelően, ahogyan ma a dolgokat látod.

SIKERHÁNYADOS-ANALÍZIS

- | | Igen | Nem |
|---|------|-----|
| 1. Határozott, világos célkitűzés | | |
| (a) Eldöntötted már, mi életed fő célja? | ___ | ___ |
| (b) Kitzúztad már céloed elérésének határidejét? | ___ | ___ |
| (c) Rendelkezel konkrét tervekkel, hogyan érheted el életed fő célját? | ___ | ___ |
| (d) Meghatározta már, milyen konkrét előnyöket biztosít számodra, ha eléred fő céloedat? | ___ | ___ |
| 2. Pozitív lelki beállítottság | | |
| (a) Tudod, hogy mit kell érteni pozitív lelki beállítottságon? | ___ | ___ |
| (b) Ellenőrzésed alatt tartod a lelki beállítottságod? | ___ | ___ |
| (c) Tudod, hogy mi az az egyetlen dolog, ami felett mindenkinek tökéletes hatalma van? | ___ | ___ |
| (d) Tudod, hogy hogyan kell felfedezni a negatív lelki beállítottságot magadban és másokban? | ___ | ___ |
| (e) Tudod, hogy hogyan fejlesztheted szokásoddá a PLB-t? | ___ | ___ |
| 3. Készség a „többletkilométer” megtételére | | |
| (a) Szokásod, hogy jobb és több szolgáltatást nyújts, mint amiért megfizetnek? | ___ | ___ |
| (b) Tudod, hogy mikor jogosult egy beosztott magasabb fizetésre? | ___ | ___ |
| (c) Ismersz olyan embert, aki anélkül ért el sikert valamilyen területen, hogy többet tett volna, mint amiért fizették? | ___ | ___ |
| (d) Úgy gondolod, hogy mindenki megérdemli a fizetésemelést, függetlenül attól, többet dolgozik-e, mint amiért fizetik? | ___ | ___ |
| (e) Ha saját munkaadód lennél, elégedett lennél azzal a szolgáltatással, amit te nyújtasz a munkaadódnak? | ___ | ___ |
| 4. Szabatos gondolkozás | | |
| (a) Kötelességednek tekinted-e, hogy állandóan tanulj, hogy többet tudj a munkádról? | ___ | ___ |
| (b) Szokásod, hogy olyan témákban mondj véleményt, amelyekben nem vagy jártas? | ___ | ___ |
| (c) Ha új ismeretekre van szükséged, tudod annak módját, hogyan juss hozzá a tényekhez? | ___ | ___ |
| 5. Önfegyelem | | |
| (a) Tartod a nyelved, amikor dühös vagy? | ___ | ___ |
| (b) Szokásod, hogy beszélj, mielőtt gondolkoznál? | ___ | ___ |
| (c) Könnyen veszted el a türelmed? | ___ | ___ |
| (d) Általában kiegyensúlyozott vérmejsékletű vagy? | ___ | ___ |
| (e) Szokásod, hogy az érzelmeid legyőzzék az értelmeket? | ___ | ___ |
| 6. Mester elme | | |

- (a) Befolyásolsz másokat, hogy segítsenek életcélod elérésében? _____
- (b) Hiszel abban, hogy az ember sikert érhet el az életben mások segítségével? _____
- (c) Úgy véled, az ember könnyen érhet el sikert a szakmájában, ha a felesége vagy a család bármely tagja ellene van? _____
- (d) Van annak előnye, ha egy munkaadó és egy munkavállaló egyetértésben dolgozik? _____
- (e) Büszke vagy, ha dicsérik a csoportot, amelyben dolgozol? _____
7. Alkalmazott hit
- (a) Hiszel a Végtelen Intelligenciában? _____
- (b) Becsületes ember vagy? _____
- (c) Hiszel a képességeidben és abban, hogy képes vagy megvalósítani, amit elhatározol? _____
- (d) Elfogadható mértékben mentes vagy a hét félelemtől: Félsz (1) a szegénységtől? (2) a bírálattól? (3) a betegségtől? (4) a szeretet elvesztésétől? (5) szabadságod elvesztésétől? (6) az öregségtől? (7) a haláltól? _____
8. Kellemes személyiség
- (a) A szokásaid sértenek másokat? _____
- (b) Szokásod, hogy alkalmazd az Aranyszabályt? _____
- (c) Szeretnek azok, akikkel együtt dolgozol? _____
- (d) Untatsz másokat? _____
9. Személyes kezdeményezés
- (a) Tervezed a tevékenységed? _____
- (b) Arra szorulsz, hogy valaki más tervezze a tevékenységed? _____
- (c) Rendelkezel a munkaterületeden olyan kiemelkedő képességekkel, amelyekkel mások nem rendelkeznek? _____
- (d) Szokásod, hogy halasztgasd a dolgokat? _____
- (e) Szokásod, hogy terveket készíts arra, hogyan végezhetnéd eredményesebben a munkád? _____
10. Lelkesedés
- (a) Lelkes ember vagy? _____
- (b) Viszel-e lelkesedést terveid megvalósításába? _____
- (c) Legyőzi-e a lelkesedésed az ítélőképességedet? _____
11. Összpontosított figyelem
- (a) Szokásod-e, hogy arra a feladatra összpontosítsd a gondolataid, amelynek megoldásán dolgozol? _____
- (b) Könnyen vagy rábírható, hogy megváltoztasd a terveidet vagy a döntéseidet? _____
- (c) Hajlamos vagy arra, hogy feladd a céljaidat és terveidet, amikor ellenállással találkozol? _____
- (d) Szoktad-e folytatni a munkádat az elkerülhetetlen külső zavaró hatások ellenére is? _____
12. Csoportmunka
- (a) Egyetértésben tudsz dolgozni másokkal? _____
- (b) Hajlandó vagy-e olyan készségesen szívességet nyújtani, mint amilyen könnyen szívességet kérsz? _____
- (c) Gyakran vannak nézeteltéréseid másokkal? _____
- (d) Vannak előnyei annak, ha a munkatársak békésen együttműködnek? _____
- (e) Tudatában vagy annak a rombolásnak, amit az ember azzal okozhat, hogy nem működik együtt a munkatársaival? _____
13. Tanulás a vereségből
- (a) Megállít a vereség abban, hogy tovább próbálkozz? _____
- (b) Ha egy konkrét erőfeszítésed sikertelen, folytatod a próbálkozásaid? _____
- (c) Az ideiglenes vereség ugyanaz, mint a kudarc? _____

- (d) Szoktál tanulni a vereségeidből? _____
- (e) Tudod, hogyan változtatható a vereség olyan előnnyé, amely a sikerhez vezet? _____
14. Alkotó képzelet
- (a) Alkotó módon alkalmazod a képzeleted? _____
- (b) Magad hozod a döntéseid? _____
- (c) Mindig értékesebb az az ember, aki csak utasításokat követ, mint az, aki új ötleteket is szül? _____
- (d) Találékony vagy? _____
- (e) Vannak gyakorlati ötleteid a munkáddal kapcsolatban? _____
- (f) Amikor szükség van rá, kikéred mások tanácsát? _____
15. Gazdálkodás az idővel és a pénzzel
- (a) Félreteszed-e a jövedelmed egy bizonyos százalékát takarékoskodás céljából? _____
- (b) Költöd-e a pénzt, függetlenül attól, milyen jövedelemforrásod lesz a jövőben? _____
- (c) Alszol eleget naponta? _____
- (d) Szokásod, hogy megtakarított idődben önsegítő, önfejlesztő könyveket olvass? _____
16. Az egészség megőrzése
- (a) Tudod, mi az egészség megőrzésének öt nélkülözhetetlen tényezője? _____
- (b) Tudod, hogy hol kezdődik az egészség? _____
- (c) Tudatában vagy annak, milyen fontos szerepe van a lazításnak, a pihenésnek az egészség szempontjából? _____
- (d) Ismered azt a négy fontos tényezőt, ami elengedhetetlen, hogy kialakítsd az egészséghez szükséges egyensúlyt? _____
- (e) Tudod, hogy mit jelent a „hipochondria” és a „pszichoszomatikus betegség”? _____
17. Alkalmazod-e a kozmikus erőket személyes szokásaidban
- (a) Vannak olyan szokásaid, amelyeket — úgy érzed — nem vagy képes az ellenőrzésed alatt tartani? _____
- (b) Vannak olyan nemkívánatos szokásaid, amelyektől mostanában szabadultál meg? _____
- (c) Van olyan jó szokásod, amelyet mostanában fejlesztettél ki magadban? _____

Így értékeld a válaszaid.

NEM a helyes válaszod következő kérdésekre: 3c - 3d - 4b - 5b - 5c - 5e - 6b - 6c - 8a - 8d - 9b - 9d - 10c - 11b - 11c - 12c - 13a - 13c - 14c- 15b - 17a. Az összes többi kérdésre IGEN a helyes válasz. A pontszámod 300 lesz, ha minden kérdésre a fentieknek megfelelő helyes választ adsz. Ez tökéletes eredmény, és eddig csak nagyon kevesen érték el. Lássuk, mi a te pontszámod!

A „NEM” helyett adott „IGEN” válaszok pontszáma:

_____ x 4 = _____

Ha „NEMmel” válaszoltál olyan kérdésekre, amelyekre „IGENnel” kellett volna, mindegyikért négy pont levonás jár:

Ezért az „IGEN” helyett adott „NEMek” pontszáma:

_____ x 4 = _____

Add ezeket össze, és vond le a 300-ból. Ez a pontszámod.

Példa:

A „NEMek” helyett adott „IGENek” száma 3, tehát:	3x4=	12
Az „IGENek” helyett adott „NEMek” száma 2, tehát:	2x4=	+8
A rossz válaszok összes pontszáma		20
A tökéletes válaszok pontszáma		300
Mínusz a rossz válaszok pontszáma		-20
A pontszámod		280

Értékeld magadat a pontok alapján:

300 pont _____ Tökéletes (nagyon ritka)

275 ... 299 pont _____ Jó (átlagon felüli)

200... 274 pont _____ Közepes (átlagos)

100 . . . 199 pont _____ Gyenge (átlagon aluli)
100 pont alatt _____ Elégtelen

Ezzel az elemzéssel fontos lépést tettél a siker és a boldogság felé.

Válaszolj őszintén a *sikerhányados-analízis* kérdéseire! Fontos tudnod, hogy ezek az eredmények nem megváltoztathatatlanok. Ha a pontszámod magas, ez azt jelenti, nagyon gyorsan magadévá fogod tenni az e könyvben lefektetett elveket, és képes leszel a gyakorlatban is alkalmazni őket. Ha a pontszámod nem túl magas, ne ess kétségbe! Ahogy fejlődsz, változni fognak a pontszámok.

Ha egy pszichológus segítségét kéred, hogy eldöntsd, milyen foglalkozás lenne számodra a legmegfelelőbb, sok teszten kell átmenned.

Az a kép, ami ezeknek eredményeként kialakul, megmutatja neked, milyen adottságokkal rendelkezel. A pszichológusok azonban nem úgy tekintenek e tesztek eredményeire, mint amik véglegesek és megváltoztathatatlanok. Személyesen is elbeszélgetnek az érintettel, hogy választ kapjanak olyasmikre, amiket tesztekkel nem lehet megállapítani.

Az értékelésnél a teszt eredményeit és a veled folytatott beszélgetést használják fel, hogy tanácsot adjanak neked, és értékeljék a fejlődésed.

Hasonlóan ehhez *te* is felhasználhatod ezt az első eredményt arra, hogy mérd a sikerhányadosod növekedésének ütemét.

Olvasd el ezt a könyvet elejétől végig. Újból és újból. Ne felejtse, a címe: *A siker titka: PLB* Olvasd hangosan, a feleségeddel, férjeddal, közeli barátoddal. Vitésszátok meg pontról pontra. Olvasd addig, amíg minden elv életed szerves részévé nem válik, és nem ösztönöz minden egyes tetedben.

Ha már három hónapon át következetesen alkalmaztad a benne foglalt elveket, végezd el ismét az SHA tesztet. Nemcsak sok, korábban rossz válaszdod lesz most már helyes, de azok a válaszdok, amelyek először is helyesek voltak, magabiztosabbak és határozottabbak lesznek.

A sikerhányadosod azonban nagyobb szolgálatot tehet neked, mint hogy csupán méri a haladásod. Segíthet felderíteni azokat a területeket, amelyek erőteljes művelése elengedhetetlen a fejlődésedhez. De megmutathatja a különleges erősségeidet is.

A jövő előtted áll. Rendelkezel azzal a képességgel, hogy irányítsd a gondolataid és urald az érzelmeid. Csak ébreszd fel magadban az alvó óriást.

Hogyan?

A választ a következő fejezetben találod meg.

21. sz. Kalauz **IRÁNYMUTATÓ GONDOLATOK**

1. Végezd el gyakran a sikerhányados-analízist, amíg nem mondhatod nyugodt lelkiismerettel magadnak: „Most már képes vagyok minden kérdésre megadni a helyes választ.” Minden kérdés egy konkrét csatornába irányítja a gondolkodásod, aminek következtében könnyen meg tudod állapítani, mit tehetsz és mit kell megtenned.
2. Van előnye annak, ha úgy oldasz meg egy problémát vagy úgy fejlesztesz ki magadban egy kívánatos szokást, hogy felteszed magadnak a megfelelő kérdéseket. Írd le ezeket, aztán a gondolkodási időben igyekezz megtalálni a megfelelő válaszokat.

VESS EL EGY CSELEKVÉST, ÉS EGY SZOKÁST ARATSZ!
VESS EL EGY SZOKÁST, ÉS EGY JELLEMET ARATSZ!
VESS EL EGY JELLEMET, ÉS EGY SORSOT ARATSZ!

21. Ébreszd fel magadban az alvó óriást!

Te vagy a legfontosabb élő személy.

„Állj meg, és gondolkozz el magadról: A történelem során a világon sosem élt senki, aki pontosan olyan lett volna mint *te*, és az elkövetkező végtelen időben sem lesz még egy ilyen.

Te különböző tényezők eredménye vagy. Ezek: az öröklődés, a környezeted, a tested, a tudatos és tudatalatti elméd, a tapasztalatod, konkrét helyed, és irányod a térben és időben ... és még valami több, az ismert és ismeretlen erőket is magába foglalóan.

Te rendelkezel azzal az erővel, hogy befolyásold, felhasználj, ellenőrizd vagy harmonizáld ezeket. És *te* képes vagy arra, hogy irányítsd *saját* gondolataidat, uralkodj *saját* érzelmeiden, és kézbe vedd *saját* sorsodat. Mindezt a PLB segítségével.

Mert te — *elme* vagy *testtel*.

Az elméd két óriási erőt egyesít magában: a tudatos gondolkodását és a tudatalattit. Az egyik óriás sosem alszik. Ezt hívjuk tudatalattinak. A másik óriás, ha alszik, tehetetlen. Ha felébred, potenciális ereje korlátlan. Ezt az óriást tudatos elmének nevezzük. Amikor ezek egyetértésben működnek, képesek befolyásolni, felhasználni, ellenőrizni és harmonizálni minden ismert és ismeretlen erőt.

Mit kívánsz tőlem? „Mit kívánsz tőlem? Engedelmeskedni fogok neked, mint a rabszolgád — én és a lámpa többi rabszolgája” — mondta a dzsinn.

Ébreszd fel az alvó óriást magadban! Hatalmasabb, mint Aladdin csodalámpájának dzsinnje! A dzsinnek — a képzelet szüleményei. A te alvó óriásod — valóságos!

Mit kívánsz? Szeretetet? Egészséget? Sikert? Barátokat? Pénzt? Otthont? Gépkocsit? Elismerést? Lelki nyugalmat? Bátorságot? Boldogságot? Vagy jobbá akarsz tenni a világot, amelyben élünk? A benned alvó óriás rendelkezik azzal az erővel, hogy megvalósítsa az álmaidat.

Mit kívánsz? Nevezd meg, és a tiéd lesz. *Ébreszd fel magadban az alvó óriást!* Hogyan?

Gondolkozz! *Gondolkozz pozitív lelki beállítottsággal!*

Az alvó óriást varázslattal kell megidézned. De te birtokában vagy a varázserőnek. Ez a varázserő a talizmánod, amelynek egyik oldalán a PLB áll, a másik oldalán pedig az NLB. A PLB egy plusz jellemzője annak, amit olyan szavak jelölnek, mint a hit, remény, becsületesség és szeretet.

Nagy utazásra indulsz. Az egyes fejezetek végén az összefoglalókat „kalauzoknak” neveztük. Azért, mert még valahová. Nem állsz egyhelyben. Úton vagy, gyakran viharos és ismeretlen vizeken. Ahhoz, hogy sikeresen célba érsz, rendelkezned kell a navigátor sok-sok képességével.

A hajó iránytűjét számtalan zavaró mágneses hatás éri, amiket a kalauznak figyelembe kell vennie, hogy a hajót helyes irányban tartsa. Ugyanígy neked is figyelembe kell vened azokat az erőteljes hatásokat, amelyek befolyásolják, hogyan navigálsz az életben.

Az iránytű adatait korrigálják, hogy a helyes irányt mutassa minden zavaró tényező ellenére is. Ugyanez érvényes az életre, ahol ezek a tényezők részben a környezetből jönnek. De van egy másik tényező: ez a te negatív lelki beállítottságod a tudatodban és a tudatalattidban. Korrigálnod kell ezeket a torzulásokat is, amikor meghatározod, hol tartasz, és kijelölöd a további útvonalat.

Kiábrándulások, akadályok és veszélyek várhatnak rád. Ezek sziklák, rejtett zátonyok, és ezeket megkerülve kell vitorláznod. Képes vagy rá, ha az iránytűd figyelembe veszi az eltéréseket. Mert ha tudatában vagy a korallzátonyoknak és a dagálynak, mindkettőt kihasználhatod saját érdekedben. Környezeti hatásként kiválaszthatod egy világítótorony fényét, vagy egy bója hangját, hogy beállj egy irányba, ami súlyosabb balszerencse nélkül elvezet a célodhoz.

Amikor meghatározod az irányod, az iránytűdre kell támaszkodnod. Az iránytű hibáinak kompenzálására nincs pontos tudomány. Nélkülözhetetlen előfeltétel, hogy a kormányos állandóan figyeljen. Van azonban lehetőség arra, hogy eredményesen kompenzáljuk az iránytű tévedéseit.

Hasonlóan ahhoz, ahogyan egy mágneses tű beáll az északi és déli pólus irányába, amikor jól kompenzált az iránytűd, automatikusan a céllal, a magas eszményeddel összhangban fogsz cselekedni. *Az ember legmagasabb eszménye Isten akarata.*

Ez a könyv most már el fog kísérni a sikerhez vezető utadon. A *siker titka*: PLB meg fogja hozni számodra a sikert, a gazdagságot, a fizikai, lelki és szellemi egészséget és boldogságot — ha kedvezően fogadod a benne foglaltakat. Emlékezz arra, mit mondott Andrew Carnegie:

Minden, amit érdemes birtokolnunk az életben, érdemes arra, hogy dolgozzunk érte.

Ébreszd fel magadban az alvó óriást! A következő fejezetben, amelynek címe: „Egy bibliográfia bámulatos ereje”, megismerkedhetsz az ösztönző, önségítő könyvek olvasásának művészetével. Ez segíthet, hogy felébredsz magadban az alvó óriást.

22. sz. Kalauz

IRÁNYMUTATÓ GONDOLATOK

1. Mit kívánsz? Szeretetet? Jó egészséget? Sikert? Barátokat? Pénzt? Otthont? Gépkocsit? Elismerést? Lelki nyugalmat? Bátorságot? Boldogságot? Vagy jobbá akarsz tenni a világot, amelyben élünk?
2. Nevezd meg és a tiéd lehet — *ha* megtanulod és céljaiddal, személyiségeddel összhangban alkalmazod azokat az elveket, amelyek e könyvben találhatók.
3. Gondolkozz! *Gondolkozz pozitív lelki beállítottsággal!* És csináld végig amit elhatároztál és amit helyesnek tartasz.
4. Igazítsd ki az iránytűdet, hogy elkerüld a veszélyeket, és biztonságosan elérd az általad kiválasztott célt!
5. Az ember legmagasabbrendű eszménye — Isten akarata.
6. Ébreszd fel magadban az alvó óriást!

22. Egy bibliográfia bámulatos ereje

Ez a fejezet egy bibliográfia. Ennek a bibliográfiának bámulatos ereje van. Mert benne található az a rejtett gomb, amelyet ha megnyomsz, felszabadul a benned rejlő erő. Mozgósíthatók azok az óriási, eddig még nem kihasznált tartalékaid, amelyekkel csak te rendelkezel. Reméljük, ez olyan láncreakciót indít el, amely segít, hogy elérd a valódi sikert. Ha ösztönözni akarsz magad vagy valakit: Tedd ezt egy könyv segítségével!

Tedd ezt egy könyv segítségével. A *siker titka: PLB* c. könyvükben a szerzők olyan technikát alkalmaztak, amely rendkívül eredményesnek bizonyult írásaikban, előadói és tanácsadói tevékenységük során. Olyan önségítő könyveket ajánlunk a figyelmedbe, amelyek a tapasztalatok szerint a kívánatos pozitív hatást fejtik ki az olvasóra.

A huszadik században Amerika különösen gazdag az olyan szerzőkben, akik egyedülálló tehetségüknek és sajátos stílusuknak köszönhetően képesek olyan gondolatokat elültetni az olvasók fejében, amelyek segítik őket a törekvésükben, hogy fejlesszék magukat. Az olvasó a kívánatos *cselekvéssel* reagál.

Noha a könyvek közül néhányat már nem adnak ki, a bennük található egyetemes igazságok ma ugyanúgy érvényesek, mint amikor írták őket. Ezek a könyvek fellelhetők az antikváriumokban és a könyvtárakban. Arra bízhatunk, hogy olvasd, tanulmányozd, tedd magadévá és alkalmazd azokat az elveket, amelyeket az ösztönző, önségítő könyvek, folyóiratok és újságok tartalmaznak. Olvass el mindent azokról, akik sikeres pályát futottak be saját szakterületen, hogy kiszűrj azokat az elveket, amelyek, ha magadévá teszed őket, segíthetnek a sikerben. Olvass olyan sikertörténeteket is, amelyek más területek szakembereiről szólnak. Keresd a siker közös nevezőjét és közös alapelveit.

Oszd meg másokkal egy részét annak, ami benned jó és kívánatos: egy ösztönző, önségítő könyvet, egy cikket, egy költeményt.

Ezt tette Nate Lieberman. Sok éven át kereskedelmi képviselő volt. Volt egy Nagyszerű Szenvedélye. Évek során sok ezer ösztönző, önségítő könyvet adott a barátainak. Ő volt az, aki Emersont és Mr. Stone-t barátokká tette azzal, hogy ajándékozott Mr. Stone-nak egy Emerson kötetet, az *Esszék-et* Ő volt az, aki megismertette Mr. Stone-t a *Suggestion and Autosuggestion*, a *The Law of Psychic Phenomena* és az *Invention and The Unconscious* szerzőivel, és egy sor más könyvvel.

Az eszméknek és az eszményeknek ez a cseréje — csodálatos dolog: átadod őket, mégis a tiéd maradnak. Brownie Wise tudta ezt. Brownie-nak el kellett tartania magát és beteg kisfiát. Kis jövedelme nem volt elég, hogy fizessen fia orvosi kezeléséért. Ezért részmunkaidőben eladóként dolgozott a *Tupperware Home Parties, Inc.*, cégnél.

Pénzre volt szüksége. Pénzért a fia megkaphatta a legjobb orvosi ellátást. Olyan helyre költözhetek, ahol jobb az éghajlat, és helyreállhat a fiú egészsége. Brownie segítségért imádkozott. Megkapta a segítséget.

Eloolvasott egy ösztönző, önségítő könyvet, amelynek címe: *Think and Grow Rich* (Gondolkozz és gazdagodj!). Eloolvasa egyszer, aztán elolvasa még egyszer. Brownie hatszor olvasta el a könyvet. Aztán felismerte az elvet, amit keresett, és történt valami. Ez a valami neki köszönhetően történt! Az asszony észrevette, hogyan alkalmazhatja saját helyzetére a könyvekben tárgyalt elveket, és ezek behatoltak cselekvésébe. Nem telt el hosszú idő, és a *Tupper* cégnél kapott jövedelme meghaladta az évi 18 000 dollárt. Néhány éven belül pedig a jövedelme évi 75 000 dollárra emelkedett. Megfelelő időben a cég alelnöke és vezérigazgatója lett. Brownie Wise élvezi azt az elismerést, ami az egyik legkiválóbb női üzletkötő menedzsernek kijár az Egyesült Államokban. Folytatva sikeres karrierjét, a *Viviane Woodard Cosmetics Corporation* cég elnöke lett. Ennek a kiemelkedő üzletasszonynak a sikerei egy könyvvel kezdődtek és egy könyvvel folytatódtak. A sikere jelentős részben annak köszönhető, hogy ösztönözte üzletkötőit. Megosztotta velük mindazt, amit a *Think and Grow Rich* (Gondolkozz és gazdagodj!) c. könyvből tanult. Brownie Wise minden üzletkötőnek megvette a könyvet. Arra biztatta őket, olvassák el minél többször, mint ahogyan ő is tette, és alkalmazzák a benne található elveket saját életükre.

L. S. Mytinger és W. S. Casselberry doktor története másik példa arra, milyen nagy segítséget jelentenek az ösztönző és önségítő könyvek a sikerben. Ők azzal segítették a természetet az emberek egészségének biztosításában, hogy Nutrilite-t árultak. Ez ételadalék, amely különböző vitaminokat és ásványi sókat tartalmaz. Forgalmuk évi több millió dollárt tett ki.

Mytinger és Casselberry olvasta a *Think and Grow Rich* (Gondolkozz és gazdagodj!) c. könyvet. Magukba itták az olvasottakat és cselekedni kezdtek. Sikerüket részben annak köszönhetik, hogy képesek voltak elosztóikat lelki és szellemi vitaminokkal ösztönözni. Ezt ugyanannak a könyvnek a segítségével tették, ami őket is ösztönözte. Minden új alkalmazott részt vett egy ösztönző előadásokból álló tanfolyamon, ahol a siker alapjaival

ismertették meg őket. Sok ezer önségítő könyvet osztottak szét közöttük, mert tudták, milyen bámulatos hatással vannak ezek az üzletkötők sikereire és eredményességére.

W. Clement Stone a vállalatánál széleskörűen felhasználja az önségítő könyveket. Cége sok-sok ezer könyvet vásárol, amelyeket alkalmazottai, részvényesei és kereskedelmi képviselői között oszt szét. Vállalatának sikere nem mindennapi, és ez nem véletlen.

Hogyan olvassunk egy könyvet? Az önségítő könyvek olvasása — sajátos művészet. Amikor olvasol, összpontosíts. Úgy olvas, mintha a szerző közeli barátod lenne, és személy szerint neked írta volna a könyvet — egyedül csak neked.

Emlékezz Abraham Lincolnra. Amikor olvasott, szakított időt arra, hogy elmélkedjen, hogy az olvasottakat képes legyen saját életére vonatkoztatni, és saját tapasztalataként megemésztetni. Helyes, ha követed a példáját.

Mielőtt belekezdesz egy önségítő könyv olvasásába, határozd meg, hogy mit keresel. Ha tudod, mit keresel, nagyobb a valószínűsége, hogy megtalálsz, mint ha nincs semmilyen konkrét célod az olvasással. Ha valóban az a célod, hogy felismerd, önmagadra vonatkoztatod, magadévá tedd és alkalmazd azokat a siker-elveket, amelyek az önségítő könyvekben találhatók, meg kell dolgoznod érte. Egy önségítő könyvet nem lehet olyan sebességgel olvasni, mint egy krimi. Mortimer J. Adler a *How to Read a Book* (Hogyan olvassunk könyvet?) című könyvében arra ösztönzi az olvasót, hogy meghatározott eljárást kövessen. Az ideális eljárás a következő:

- A. lépés: *Olvasd el, hogy megismerkedj a tartalmával általában.* Ez az első olvasás. Ez gyors olvasás, hogy megragadd a könyvben lévő gondolatok fő sodrását. De szakíts időt arra, hogy aláhúzd a legfontosabb kifejezéseket és mondatokat. Készíts jegyzeteket a margón, és írd le röviden azokat a gondolatokat, amelyek olvasás közben eszedbe jutnak. Természetesen mindezt csak olyan könyv esetében teheted, amely a sajátod. De a jelölések és a margón tett feljegyzések értékesebbé teszik számodra a könyvet.
- B. lépés: *Olvass, meghatározott szempontokra helyezve a hangsúlyt.* A másodszori olvasás célja az, hogy magadévá tégy bizonyos részleteket. Különösen ügyelned kell arra, hogy a könyv minden új gondolatát megértsd és beágyazd eddigi ismereteidbe.
- C. lépés: *Olvass, szem előtt tartva a jövőt.* A harmadik olvasás inkább már memorizálási, mint ténylegesen olvasási feladat. Szó szerint memorizálj részeket, amelyek különösen fontosak számodra. Vizsgáld meg, hogyan vonatkoztathatók azokra a problémákra, amelyekkel az adott időszakban éppen szembe kell nézned. Ellenőrizd az új gondolatokat; próbáld ki őket; vedd el a használhatatlanokat, a használhatókat pedig építsd be a szokásaidba.
- D. lépés: *Egy idő elteltével olvasd el ismét, hogy felfrissítsd az emlékezetedben, és újra lánggra lobbantsd a lelkesedésedet.* Van egy híres történet egy üzletemberről, aki odament a menedzseréhez, és azt mondta neki: „Úgy el vagyok csüggedve — mondd el nekem újra azt a régi eladói beszéded!” Mindnyájan elcsüggedhetünk. A nehéz időkben újból és újból olvasnunk kell a legjobb könyveinket, hogy felélesszük magunkban a lángot, ami hajt előre.

Az alábbiakban felsorolunk néhány ösztönző, önségítő könyvet, amelyek a kívánt cselekvésre serkentenek.

Mindegyikben elrejtett kincsek vannak, amelyeket magadnak kell felfedezned.

Mielőtt azonban átnézed a listát, fejezd be *A siker titka: PLB* c. könyvet. Hadd emlékeztessünk újra, hogy: *oszd meg másokkal egy részét annak, ami jó és kívánatos benned, és ébreszd fel magadban az alvó óriást.* Akkor ez a könyv, *A siker titka: PLB* nem lezárás, hanem egy új korszak kezdete lesz az életedben.

A végeredmény olyan lesz, amilyenné magad formálsz.

A BIBLIA

(a) Mint nappal, ékesen járjunk, nem tobzódásokban és részegségekben, nem bujálkodásokban és feslettségekben, nem versengésben és irigységben. Hanem öltözzétek fel az Úr Jézus Krisztust, és a testet ne tápláljátok kívánságokra. (Rómabeliekhez 13:13-14)

(b) Mert mint a ki számítgatja a *falatot* magában, olyan ő. (Példabeszédek 23.7)

(c) Ha hiheted azt, minden lehetséges a hívőnek. (Márk 9:23)

(d) Hiszek Uram! Légy segítségül az én hitetlenségemnek. (Márk 9:24)

(e) Legyen néktek a ti hitetek szerint (Máté 9:29)

(f) A hit cselekedetek nélkül megholt. (Jakab 2:20)

(g) A mit könyörgéstekben kértek, higyjétek, hogy mindazt megnyeritek, és meglészen néktek. (Márk 11:24)

(h) Ha az Isten velünk, kicsoda ellenünk? (Rómabeliekhez 8:31)

(i) Kérjétek és adatik néktek; keressetek és találtok; zörgessetek és megnyitattik néktek. (Máté 7:7)

(j) Mert éheztem, és ennem adtatok; szomjúhoztam, és innom adtatok; jövevény voltam, és befogadtatok engem. (Máté 25:35)

(k) Elmenvén e széles világra. (Márk 16:15)

(l) Mert nem a jót cselekszem, melyet akarok; hanem a gonoszt cselekszem, melyet nem akarok. (Rómabeliekhez 7:19)

(m) Mert nem azt mívelem, a mit akarok, hanem a mit gyűlölök, azt cselekszem. (Rómabeliekhez 7:15)

(n) Ezüstöm és aranyam nincsen nékem; hanem a mim van, azt adom néked. (Apostolok cselekedetei 3:6)

(o) Minden rossznak gyökere a pénz szerelme. (Timótheushoz I 6:10) (p) Ne lopj. (Mózes 11.20:15)

KÖNYVEK, TOVÁBBI OLVASÁSHOZ

1. Adler, Mortimer J. *How to Read a Book*, Simon & Schuster
2. Alger, Horatio *Robert Coverdale's Struggle*, Hurst & Company
3. Baudoin, Charles *Suggestion and Autosuggestion*, The Macmillan Company
4. Beaty, John Y. *Luther Burbank, Plant Magician*, Julian Messner, Inc.
5. Bettger, Frank *How I Raised Myself from Failure to Success in Selling*, Prentice-Hall, Inc.
6. Bienstock, Louis *The Power of Faith*, Prentice-Hall, Inc.
7. Brande, Dorothea *Wake Up and Live*, Simon & Schuster
8. Brazier, Mary A.B. *The Electrical Activity of the Nervous System — A textbook for students*, The Macmillan Company
9. Bristol, Claude M. *The Magic of Believing*, Prentice-Hall, Inc.
10. Bristol, Claude M. & Sherman, Harold *TNT, the Power within You*, Prentice-Hall, Inc.
11. Burbank & Hall *Training of the Human Plant*, The Century Company
12. Campbell, Walter S. *Writing: Advice and Devices*, Doubleday
13. Carnegie, Andrew *Autobiography of Andrew Carnegie*, Houghton Mifflin Company
14. Carnegie, Dale *How to Win Friends and Influence People*, Simon & Schuster
15. Clarke, Edwin Leavitt *The Art of Straight Thinking*, Appleton-Century-Crofts, Inc.
16. Clason, George S. *The Richest Man in Babylon*, Hawthorn Books, Inc.
17. Collier, Robert *Secret of the Ages*, Robert Collier
18. Colson, Charles *Born Again*, Chosen Books
19. Copi, Irving *Introduction to Logic*, The Macmillan Company
20. Coué, Émile *Self-Mastery Through Conscious Autosuggestion*, American Library Service
21. Dakin & Dewey *Cycles*, Henry Holt & Company
22. Danforth, William H. *I Dare You*, "I Dare You" Committee, Checkerboard Square, St. Louis, Missouri
23. Dewey, Edward R. & Mandino, Og *Cycles: The Mysterious Forces That Trigger Events*, Hawthorn Books, Inc.
24. Dey, Frederic Van *The Magic Story*, DeVorss & Company
25. Douglas, Lloyd C. *Magnificent Obsession*, Houghton Mifflin Company
26. Dumas, Alexander *The Question of Money*
27. Durant, Will *The Story of Philosophy*, Simon & Schuster
28. Eddy, Mary Baker *Science and Health, With Key to the Scriptures*, Charles H. Gabriel
29. Einstein, Albert *Essays in Science*, Philosophical Library
30. Elliot, Paul L. & Wilcox, William S. *Physics, A Modern Approach*, The Macmillan Company
31. Franklin, Benjamin *Autobiography of Benjamin Franklin*
32. Freud, Sigmund *An Outline of Psychoanalysis*, W.W.Norton & Company
33. Gordon, Arthur *Norman Vincent Peale: Minister to Millions*, Prentice-Hall, Inc.

34. Hayakawa, S.I. *Language in Thought & Action*
Harcourt, Brace & Company
35. Hill, Napoleon *The Law of Success*
Hawthorn Books, Inc. *Think and Grow Rich*
Hawthorn Books, Inc. *How to Raise Your Own Salary*
Combined Registry Company *Science of Success Course*
Combined Registry Company
36. Hudson, Thomson Jay *The Divine Pedigree of Man*
Hudson-Cohan Publishing Company, Inc *The Law of Psychic Phenomena* A. C. McClurg & Company
37. Hunter, Edward *Brainwashing*
Farrar, Straus & Cudahy
38. James, William *Principles of Psychology*
Henry Holt & Company
39. Jones, Francis A. *The Life Story of Thomas A. Edison*
Grosset and Dunlap
40. Jones, Jim *If You Can Count to Four*
Whitehorn Publishing Company, Inc.
41. Kohe, Martin J. *Your Greatest Power*
Combined Registry Company
42. Maltz, Maxwell *Psycho-Cybernetics*
Prentice-Hall, Inc.
43. Mandino, Og *The Greatest Salesman in the World*
Frederick Fell Publishers, Inc. *The Greatest Secret in the World* Frederick Fell Publishers, Inc
44. Marden, Orison Swett *Pushing to the Front*
Success Company
45. Mills, Clarence, M.D. *Climate Makes the Man*
Harper and Brothers
46. Moutmasson, Joseph-Marie *Invention and the Unconscious*
Harcourt, Brace & Company
47. Moore, Robert E. and Schultz, Maxwell I. *Turn on the Green Lights in Your Life*
Hawthorn Books, Inc.
48. Newman, Ralph *Abraham Lincoln: His Story in His Own Words*
Doubleday & Company
49. Osborn, Alex F. *Applied Imagination*
Charles Scribner's Sons *Your Creative Power*
Charles Scribner's Sons
50. Overstreet, Harry and Bonaro *What We Must Know About Communism*
W. W. Norton & Company
51. Packard, Vance *The Hidden Persuaders*
David McKay Company, Inc.
52. Peale, Norman Vincent *The Power of Positive Thinking*
Prentice-Hall, Inc.
53. Rhine, Joseph B. *New World of The Mind*
William Sloan & Associates *The Reach of the Mind*
William Sloan & Associates
54. Rhine, Joseph B. and J. C. Pratt *Parapsychology*
C. C. Thomas
55. Rickover, Rear Admiral H. G. *Education and Freedom*
E. P. Dutton & Company
56. Scheinfeld, Amram *The New YOU & HEREDITY*
J. P. Lippincott
57. Sheen, Msgr. Fulton J. *Life Is Worth Living*
McGraw-Hill Co.
58. Smiles, Samuel *Self-Help*
Belford, Clarke & Company
59. Stone, W. Clement *The Success System That Never Fails*
Prentice-Hall, Inc.
60. Sweetland, Ben *I Can*
Cadillac Publishing Company *I Will*
Prentice-Hall, Inc.
61. Walker, Harold Blake *Power to Manage Yourself*
Harper and Brothers
62. Walker, Mary Alice and Walker, Harold Blake *Venture of Faith*
Harper & Brothers
63. Winkler, John K. *John D., A Portrait on Oils*
Vanguard Press
64. Witty, Dr. Paul Andrew *The Gifted Child*
D. G. Heath & Company

23. sz. Kalauz IRÁNYMUTATÓ GONDOLATOK

1. Brownie Wise-hoz, Mytingerhez és Casselberryhez, W. Clement Stonehoz és más sikeres kereskedelmi és biztosítási cégek menedzsereihez hasonlóan ösztönözd magad és másokat öngyógyító, önfejlesztő,

- motivációs könyvekkel. Olyan könyvekkel, amelyeknek értéke közvetlenül meghatározható abból, milyen eredményeket ér el segítségükkel az olvasó.
2. Brownie Wise hatszor olvasta a *Think and Grow Rich* (Gondolkozz és gazdagodj!) c. könyvet, mielőtt felismerte azokat az elveket, amelyeket saját életében alkalmazhat. Aztán történt valami. Mert tett valamit érte. Fejleszd ki a szellemi és lelki erőidet *A siker titka: PLB* olvasásával. Olvasd el annyiszor, ahányszor kell, hogy megértsd, hogyan érheted el azokat a céljaidat, amelyek nem sértik Isten törvényeit és embertársaid jogait.
 3. Amikor egy ösztönző, önségítő könyvet olvasol,
 - a) koncentrálj;
 - b) olvasd úgy, mintha a szerző személyes barátod lenne, és neked írta volt a könyvet — egyedül neked;
 - c) tudd, hogy mit keresel;
 - d) kezdj cselekedni — próbáld ki a gyakorlatban azokat az elveket, amelyeket a könyv ajánl!
 4. Értékelj ki a *A siker titka: PLB* című könyvet annak fényében, mit gondolsz, és mit teszel, hogy egy jobb emberré válj, és a világot jobbra tedd.
 5. Jobb ember leszel és a világ is jobb lesz, mert olvastad a *Siker*, pozitív lelki beállítottság segítségével *A siker titka: PLB* c. könyvet. Nem igaz?

ALAPOZD MEG A SIKERED A PLB SEGÍTSÉGÉVEL — KÉPES VAGY RÁ, HA VALÓBAN EZT AKAROD! AKAROD?

Örömmel várjuk a könyvvel kapcsolatos megjegyzéseit és tapasztalatait!

Levélcímünk:

BAGOLYVÁR KÖNYVKIADÓ 1538 Budapest, Pf. 577

Tel/fax.: 156-5916 Ügyvezető: Doubravszky György