

Napoleon Hill

Gazdagodj lelki
békével!

www.Uzletikonyv.hu

Napoleon Hill

Gazdagodj lelki
békével!

www.Uzletikonny.hu



A fordítás alapjául szolgáló eredeti kiadás:
Napoleon Hill: *Grow Rich! With Peace of Mind*
Plum, a member of Penguin Group, USA, 2007

Fordította: Kovács Zsuzsa
Szerkesztette: Molnár Eszter

Copyright © The Napoleon Hill Foundation, 1967, 2007
Hungarian translation © Kovács Zsuzsa, 2016
Hungarian edition © Bagolyvár Trade Kft., 2017

All rights reserved.

Minden jog fenntartva. A könyv sem egészében,
sem részleteiben nem sokszorosítható vagy közölhető,
beleértve a nyilvános előadást, a rádió- és tévéadás jogát.

Kiadja a Bagolyvár Könyvkiadó, Budapest, 2017
Felelős kiadó a Bagolyvár Trade Kft. igazgatója
Tipográfia: Madarász György
Borítót készítette: XXX
Borítószöveg: Máí-Kovács Anikó
Nyomta: EFO Nyomda
Felelős vezető: Fonyódi Ottó

ISBN 978 615 XXXX XX X

Előszó

Fiatalkorában Napoleon Hill sem különbözött a mai fiatalok többségétől. Karrierje hajnalán a sikert a pénzzel kötötte össze. Fontos akart lenni, meg akarta mutatni, mennyire jómódú. *Gondolkozz és gazdagodj!* című népszerű könyvét az emberek ma hajlamosak a pénz szemszögéből értelmezni – Hill nézőpontja azonban az érettségével párhuzamosan változott.

Az egyik írásában megjegyezte, hogy a karrierje elején, amikor nagyobb pénzüsszegekhez jutott, igen lényegesnek vélte, hogy ne adja alább egy Rolls Royce-nál. Vett egy hatalmas ingatlant New York államban, ahol teljes személyzet leste a kívánságait. Hill ennek az 1929-es nagy világválságot megelőző, extravagáns költekezésnek a következtében veszítette el vagyontárgyait, később pedig az ingatlanját is.

Amikor 1967-ben a jelen kötet megjelent, Hill nyolcvannégy éves volt, a közvetíteni szándékozott üzenet megváltozott. Idősebb volt, és sokkal bölcsebb: a lelki béke fontosságát akarta bemutatni. Segíteni akart az olvasóknak elkerülni azokat a hibákat, amelyeket ő elkövetett. A könyvet olvasva megértjük, hogy a pénz és az anyagi javak mellett sok minden más is szükséges ahhoz, hogy valóban megtaláljuk a lelki békét. Megtudhatjuk, hogyan okuljunk a múltból, hogyan alakítsunk ki pozitív gondolkodásmódot, hogyan éljünk félelem nélkül, és hogy milyen fontos megosztani a gazdagságunkat másokkal.

Napoleon Hill érdekes életet élt, amelynek során rengeteg kutatást, interjút és írást szentelt annak a kiderítésére, hogy miből is áll a siker. Ez az utolsó könyve magában foglalja minden azzal kapcsolatos tudását, hogy hogyan élhetünk lelki békében.

Don M. Green

a Napoleon Hill Foundation ügyvezető igazgatója

Tartalom

<i>Bevezetés</i>	9
1. Ismerd meg az elméd, éld a saját életed!	15
2. Zárd rá az ajtót a múltadra!	37
3. A jólétet és lelki békét meghozó alapvető beállítottság	57
4. Ha nincs benned félelem, szabadon élhetsz	72
5. A pénz szolgál téged, vagy te szolgálod őt?	90
6. Gazdagságod megosztásának áldott művészete	110
7. Egészséges egőd kialakítása	127
8. A szexuális érzelm átalakítása az eredményesség erejévé	144
9. A sikeres élethez légy sikeresen önmagad!	157
10. Mesterelmecsoport – tudományon túli erő	178
11. Nyerd el a kompenzáció örök törvényének hathatós segítségét	195
12. Nagyon fontos vagy – egy kis ideig	213
13. Nem túl sok, nem túl kevés	234
14. A hit varázsereje	248
15. Lelkesedés – és még valami plusz	267
16. Rajtad áll, hogy azt az életet éled-e, amivel a Teremtő megajándékozott	288

Bevezetés

Ennek a könyvnek a vázlatát a XIX. század utolsó éveiben kezdtem el megírni. Ez azt jelenti, hogy közel hetven éve készül. Ez alatt az idő alatt több változásnak voltam tanúja az emberi viszonyok területén, mint ami a civilizáció történetében eddig megtörtént. Láttam az automobilon, a repülőgépet, a rádiót, a televíziót, az atomenergiát, az űrkorszak beköszöntését. Láttam, amint az elektromosság elterjed az országban, az ipari termelés messze meghaladja a XIX. századi álmokat, és a tudomány és technológia már-már robbanásszerű fejlődésnek indul.

Láttam régi nemzeteket eltűnni, és újakat megjeleníteni, láttam, amint dzsungelnek adnak helyet kövezett utaknak, és hatalmas városok épülnek ott, ahol valaha álmok kisvárosok álltak. És láttam, amint az emberek alkalmazkodnak ezekhez a változásokhoz, és ugyanúgy folytatják az életüket, ahogyan eddig is a megszámlálhatatlan évezredek során.

Észre fogod venni, hogy a könyv megállapítja a világ változásait. Amikor azonban az emberekről beszélek, olyan erőkről beszélek, amelyek mindig mozgatták az embereket, és mindig is fogják. Ma is azt látjuk, hogy elegendő pénz hiányában az életünk középszerű és korlátok közé szorított, ezért sikerre vágyunk a pénzkeresés terén. A sikeres pénzkeresés mellett pedig szeretnénk olyan életet élni, amelyben nincs félelem, feszültség, önmagunkra rótt betegségek, aggodalom és boldogtalanság. Más szóval a sikeres pénzkeresés mellett a lelki békét keressük, hogy teljessé tegyük az életünket. Míg

a könyv segítségével hatalmas jólétre tehetsz szert, abban is segíthet, hogy bőségesen legyen részed lelki békében is.

Amint majd meglátod, amikor a lelki békéről beszélek, többre gondolok a *békesség* pihentető állapotánál. A lelki béke egyszerre pihentető és dinamikus, vagy úgy is mondhatjuk, hogy pihentető alapot biztosít az élet dinamikája számára. Ez a jólétnek az a formája, amely nélkül nem élhetsz igazán jól. Rengeteg megnyilvánulási formája van:

Mentesség azon negatív erőktől, amelyek, ha eluralják az elmét, olyan negatív beállítottságot alakíthatnak ki, mint a szorongás vagy a kisebbségi érzés.

Mentesség a hiány érzéseitől.

Mentesség az önmagadra szabott mentális és fizikai betegségektől, amelyek krónikusan tönkreteszik az életedet.

Mentesség minden félelem alól, különös tekintettel a hét alapvető félelemre, amelyeket részletesen feltárunk majd.

Mentesség attól a gyakori emberi gyengeségtől, hogy semmiért szeretnél valamit cserébe.

A munka és az eredményesség öröme.

Az a szokás, hogy önmagad vagy, és a saját gondolkodásod szerint élsz.

Az a szokás, hogy megvizsgálod az élethez és az embertársaidhoz való hozzáállásodat, és mindig javítasz rajta.

Az a szokás, hogy *segítesz másoknak segíteni magukon!*

Mentesség az aggodalom alól amiatt, hogy mi történhet a halál után.

Az a szokás, hogy nem sajnálsz a fáradságot az emberi kapcsolataidban.

Az a szokás, hogy aszerint gondolkodsz, hogy mit akarsz csinálni, ahelyett hogy milyen akadályok gördülhetnek eléd az út során.

Az a szokás, hogy nevensz a kis szerencsétlenségeken, amelyek érhetnek.

Az a szokás, hogy adsz, mielőtt kapni akarnál.

A lelki béke meglepően kiterjedt területet fed le, ugye? Akárhogyan használsz is, segít sikeresen pénzt keresned – és sok minden másban is. Segítségével úgy élheted az életed, ahogyan akarod, a saját értékeid szerint, hogy az napról napra gazdagabb lehessen.

Ezt a könyvet olyan ember írta, aki a próbálkozások és kudarcok rögzös útján talált rá a lelki békére. Céлом az, hogy egy rövidebb és kevésbé költséges út felvázolásával segítsek másoknak is meglesni a saját lelki békéjüket – és a sikeres pénzkereset módját. Ha néhány történetet túl személyesnek találsz, kérlek, jusson eszedbe, hogy az ember életének ezek a látszólag kis epizódjai teszik ki a tapasztalásai nagy részét.

Az én személyes tapasztalataimban megláthatod a sajátjaidat. Figyeld meg, hogyan rejtik magukban a kis események mind a sikert, mind a kudarcot. Ezek képviselik az első olyan kísérleteket, amelyek során lehetőséget kapsz bizonyítani, hogy *te magad* vagy a sorsod ura, *te magad* vagy a lelked kapitánya.

Rájöttem, hogy senki nem akar olyan orvos által felírt gyógyszereket szedni, aki maga nem veszi be őket az orvosság által kínált enyhülést keresve. Az itt beadott „orvosság” olyan „gyógyszer”, amelynek a csodálatos hatását én és több ezer más ember bizonyította.

A körülményeimnek köszönhetően Amerika több mint ötszáz legsikeresebb embere segített nekem ebben. Megengedték, hogy belessek magánéletük függönye mögé, hogy a saját szememmel láthassam jó tulajdonságaikat és gyengeségeiket; sikereiket és kudarcukat; hogy mennyire élvezték vagy nem élvezték a pénzüket; hogy ez hogyan kapcsolódott ahhoz, hogy megtalálták-e a lelki békéjüket, vagy sem.

Az általam készített interjúkra és a kutatásaimra épített személyes eredményesség tudománya révén segíthettem több ezer férfinak és nőnek a szegénység lerázásában, a negatív gondolkodásra nevelés hatásainak elhesegetésében, a problémamegoldásban és abban, hogy felülemelkedjenek az őket hátráltató körülményeken.

Hadd mondjam el, hogy mindezt sok évvel azt követően tettem, hogy én magam felülemelkedtem az itt következő, megörökölt öt ördögön – amelyek közül néhány talán a te számodra sem ismeretlen:

Szegénység	Reménytelenség
Írástudatlanság	Félelem
Tudatlanság	

Fiatalkoromban gyakran voltam éhes. Volt idő, amikor a nyírfa lekapargatott kéréget ettem. Tízéves koromig folyton éhes voltam.

Most is éhes vagyok! Nem fizikai, hanem mentális táplálékra; a kereső elme élelmére, aki még most is egyre többet szeretne tudni arról, hogy néhányan miért sikeresek, míg mások kudarcot vallanak, és hogy miért honol néhányak lelkében békesség, míg másokban háború dúl. Gyerekkori hátrányaimat azonban messze magam mögött hagytam.

Eljött az idő, amikor a világ egyik leggazdagabb embere, Andrew Carnegie támogatta a tervemet, hogy kiderítsem a pénzügyi siker és a sikeres élet titkát. Az Egyesült Államok három elnöke, William Howard Taft, Woodrow Wilson és Franklin D. Roosevelttel mellett dolgoztam tanácsadóként, és segítettem a Fülöp-szigetek első elnökének kivívni népe szabadságát.

Volt olyan időszak az életemben, amikor a hírnevet kergettem. Szomjaztam rá, imádkoztam érte, és fáradhatatlanul dolgoztam az elnyerésén. Végül aztán a világ minden tájáról elkezdtek özönlöni hozzám a levelek, zsákszáma – elolvasni sem tudtam őket, nemhogy

megválaszolni! Finanszírozási szakemberek jöttek hozzám tucatszám az együttműködésemet keresve, kereskedők ajánlottak lehetőségeket, és kértek fel, hogy támogassam az aláírásommal a terméküket.

Az ízlésem mára megváltozott. Akkor kezdtem el megbecsülni a lelki békét, amikor rájöttem, hogy ha aludni szeretnék, titkosítanom kell a telefonszámomat.

Miközben azonban a hírnevet kerestem, soha nem hagytam abba az írást. Egymás után írtam a könyveket, hogy elmondjam a világnak, mit tudtam meg a sikerről, a pozitív lelkiállapot értékéről, az emberi kapcsolatokról. Íme néhány könyvem: *The Law of Success* (8 kötet); *Gondolkozz és gazdagodj!*; *How to Sell Your Way Through Life*; *Mesterkulcs a gazdagsághoz*; *How to Raise Your Own Salary*; *Mental Dynamite* (16 kötet); *Science of Personal Achievement*; és egy tizenhét leckéből álló kurzus, amelyet magántanulók és iskolai csoportok tanulnak az Egyesült Államokban és más országokban is.

Az elmúlt évek során felmérhettem ezeknek a könyveknek az értékét és az olvasóikra tett hatását. Több százezer embernek, talán millióknak segítettek a boldog és sikeres élet felépítésében. Mind ez idő alatt nagyon érdekelt, hogy a sok tanács közül melyik lehet az, amelyik a leghasznosabbnak bizonyult, és amelyiket a leguniverzálisabban tudták hasznosítani. Gondosan ellenőriztem, hogy mely anekdoták és milyen típusú történetek jelentették azt a fordulópontot, ahol az ember magára talál és *elindul* fölfelé.

Ez a könyv részben azoknak a tanácsoknak a gyűjteményét is tartalmazza, amelyek kiállták az idő próbáját. Ezeket olvasva mindig tudni fogod, hogy van bennük valami, ami megragad az ember elméjében, és építi az erejét, hogy mindig a legjobbat akarja, és meg is találja.

Emellett sok új dolgot is találsz majd. A világ változik – nem az alapelveket illetően, bizonyos aspektusai azonban változnak, ami újfajta lehetőségeket kínálhat annak, aki keres. Az Egyesült Álla-

mokban az elmúlt két évtized alatt több pénzkereseti lehetőség kínálkozott, mint a teljes eddigi történelmünkben, és a bőség csak egyre nő. A könyvet olvasva megjelenik majd előtted ezeknek a lehetőségeknek a hatalmas víziója.

Ha olvastad a korábbi munkáimat, meglátod, hogy ennek a könyvnek új és az eddigiektől különböző célja van, és olyan értekeket hangsúlyoz, amelyeket nem lehet pusztán pénzzel megszerezni. Minden könyvem többféle módon is megmutatja, hogy az élet többről szól, mint a pénz megkereséséről. Itt most teljesebben tudom bizonyítani neked ezt a tényt, mint ahogyan évekkal ez előtt – és azt is megmutatom, hogy a lelki béke önmagában olyan hatalmas erő, amely elősegíti a pénzkeresetet.

Amint mondtam, ez a könyv közel hetven éven át készült. Ezt én sem olyan rég állapítottam meg magamban. Hiszek abban, hogy mindnyájunkat az inspiráció láthatatlan forrásai vezérelnek, és én nemrégiben egy igen furcsa, de nagyon is valóságos forrásból kaptam ihletet, amely rávilágított, hogy az életem milyen nagy részét töltöttem ennek a műnek az előkészítésével, és arra biztatott, hogy vegyem elő az írógépet, és lássak munkához.

Az a férfi, aki most megszólított téged, a nyolcvanas éveiben jár. Az élete továbbra is teljes és örömteli. A javai – amelyekből bizonyosan van bőven – nem vették el tőle a teljesítmény izgalmát. A könyv az eredményesség első lépése; az eredményesség legjobb részét pedig az a tudat hozza el, hogy a munkám jólétet és boldogságot hoz azoknak, akik elolvassák és gondolkodnak rajta.

Készen állok rá, hogy világosabban és érettebben írjak, mint valaha. Gyere velem, induljunk együtt erre az elképesztő utazásra... a gazdagsághoz vezető utazásra... egy olyan utazásra, amely a legmerészebb álmaid beteljesülése felé vezet... egy utazásra a Legfőbb Titok felé, amely magára az életre tanít, méghozzá mesterfokon.

Napoleon Hill

1967

1.

Ismerd meg az elméd, éld a saját életed!

Komoly lehetőségeid vannak a sikerre, először azonban meg kell ismerned az elmédet, és a saját életedet kell élned, mert csak akkor találhatod meg és élvezheted a benned lévő hatalmas potenciált. Ismerkedj meg a belső éneddel, és akkor a saját magad által kitűzött határidőn belül érheted el mindazt, amit akarsz. Bizonyos technikák segíthetnek elérni legdédelgettebb álmaidat, és e módszerek mindegyike könnyedén hozzáférhető számodra.

V alahol az életútja során minden *siker*es ember rájön, hogyan élje a saját életét úgy, ahogy neki tetszik.

Minél fiatalabb korban fedezed fel ezt a hatalmas erőt, annál valószínűbb, hogy sikeres és boldog élet vár rád. Sokakkal azonban a későbbi éveikben történik meg ez a nagyszerű változás: abból az állapotból, hogy hagyják, hogy mások formálják őket, eljutnak oda, hogy a saját tetszésük szerint, maguk alakítják az életüket.

A Teremtő azzal a kiváltsággal ruházta fel az embert, hogy hatalma van a saját elméje felett. Csak az lehetett ezzel a szándéka, hogy arra biztasson: éld a saját életedet, gondold a saját gondolataidat, és találd meg és érd el a saját céljaidat. Egyszerűen ennek a hihetetlen kiváltságnak a gyakorlásával behívhatod a bőséget az életedbe, általa pedig megismerheted a világ legnagyobb gazdagságát: a lelki békét, amely nélkül nem létezik valódi boldogság.

A világ, amelyben élsz, tele van befolyásoló külső hatásokkal.

Hatnak rád a többiek tettei és kívánságai, a törvény és a szokások, a saját feladataid és felelősséged, és ugyanígy minden, amit te teszel, kihat másokra. Neked azonban ki kell találnod, hogyan éld a saját életedet, hogyan használd a saját elmédet, és hogyan haladj az álmod felé, amelyet *te* szeretnél valóra váltani. *Ismerd meg önmagad!* – mondták az ókori görög filozófusok, és ma is ez a legfőbb tanács az olyan ember számára, aki minden tekintetben jólétre vágyik. Önismeret nélkül, és anélkül, hogy önmagad lennél, nem tudod igazán alkalmazni a Nagy Titkot, amely erőt ad a jövőd alakításához, és olyan utakat nyit meg előtted, amelyeket be akarsz járni.

Vágyj hát neki a Boldog-völgybe vezető ösvénynek!

Semmiképp se hidd, hogy bele akarok beszélni abba, ahogyan vezetsz. Te ülsz a kormányznál! Én csak felhívom a figyelmedet arra a megbízható térképre, amelyen a főút minden kétséget kizáróan jelölve van; ezt követve pedig a gazdagság és a lelki béke felé vezető út egyre zökkenőmentesebbé és egyenesebbé válik.

✓ **SOHA NE GONDOLD, HOGY NINCS A BIRTOKODBAN, AMI EHHEZ KELL!** Talán most is lámpafénynél olvasol. Biztosan tudod, hogy Thomas A. Edison adta az első használható villanyfényt a világnak. De tudtad azt is, hogy Edisont gyerekkorában kicsapták az iskolából, mert a tanárai úgy gondolták, hogy zavaros az elméje, és nem bírja a tanulást?

Thomas Edisont akkor ilyen hatás érte egy másik ember véleménye formájában: a hatalom és tekintély hangján közölték vele, hogy annyi sincs benne, ami az általános iskolai tanulmányokhoz szükséges lenne. Hová lett volna, ha hagyja, hogy ez a kinyilatkoztatás irányítsa a gondolkodását?

Edison és a világ szerencsésjére azonban ő úgy határozott, hogy a saját életét fogja élni. A korai csapás révén Edison rájött valamire, ami az iskolai oktatás során talán soha nem derült volna ki számára.

Először is megtanulta, hogy olyan elmével rendelkezik, amelyet ő irányíthat, és akármilyen általa választott célra ráállíthat. Aztán megtanulta azt is, hogy felhasználhatja mások technikai képzettségét, és sikeresen irányíthatja a tudományos kutatást annak ellenére, hogy ő maga semmiféle tudományos iskolai oktatásban nem részesült. Amikor teljesen birtokba vette azt a „zavaros” elmét, nemcsak az izzólámpát alkotta meg, hanem egyik zseniális felfedezése követte a másikat.

✓ **EGY FIÚ BARÁTRA LEL ÉS ÖNMAGÁRA TALÁL.** Engem is korán megbélyegeztek az érdemtelenység hamis címkéjével. Kilencéves voltam. Anyám egy évvel korábban meghalt, én pedig rokonoknál nevelkedtem. Apám és az ő szemükben én valószínűleg az a problémás gyerek voltam, aki soha nem fog elérni semmit, kivéve talán amennyit egy bűnöző az élete során felmutathat.

Mindent meg is tettem, hogy megfeleljek a hírnevemnek, amely szerint Jesse James* méltó utódja lennék. Még egy hatlövetűm is volt, amelyet megtanultam profiként kezelni. Aztán feltűnt egy bizonyos nő a színen, és megváltoztatta az életemet. Ő volt a mostohaanyám.

Már jóval azelőtt, hogy megérkezett volna, a rokonaim alaposan belém nevelték, hogy gyűlölnöm kell őt. Ez nem esett nehezemre. Az apám elhozta hozzánk, ahol a rokonok összegyűltek, hogy megismerjék. Körbevezette, és mindenkinek bemutatatta. Nagy sokára aztán engem is megtalált; egy sarokban álltam, és igyekeztem nagyon keménynek tűnni.

– Ő pedig – mondta az apám – a mostohaafiad, Napoleon. Minden kétséget kizáróan a legmegátalkodottabb kölyök Wise megyében. Nem várunk túl sok jót tőle. Az sem lepne meg, ha holnap reggel kövekkel dobálna meg téged.

* Hírhedt vadnyugati bandita – *a Szerk.*

Meggyőződés, hogy abban a pillanatban dőlt el a sorsom.

Bölcs és csodálatos nő volt. Makacsul leszegett állam alá nyúlt a kezével, és felemelte a fejemet, hogy egyenesen a szemembe nézhessen. Pár szót szólt csak, de teljesen új szintre emelt velük. Az apámhoz fordult, és azt mondta neki:

– Tévedsz a fiaddal kapcsolatban. Sem Wise megyében, sem másutt nem ő a legmegátalkodottabb kölyök. Igazán éber és intelligens fiú, csak olyan célra van szüksége, amiért érdemes munkába állítania nagyon is éles elméjét.

Életemben akkor mondtam először rólam valaki jót. Kihúztam magam, kidomborítottam a mellkasomat, és mosolyogtam. Ott és akkor megéreztem, hogy „az a nő”, aki azért jött, hogy „elvegye anyám helyét” – ahogyan a rokonaim emlegették –, azon ritka emberek egyike, akik segítenek másoknak megtalálni magukban a legjobbat.

Így végződtek a hatlövetűnek szentelt napjaim. Ahogy nőtem és egyre jobban magamra találtam, felfedeztem, hogy tehetségem van az íráshoz. A mostohaanyám segítségével elsajátítottam a gépírás tudományát, az írógép segítségével pedig újságoknak kezdtem írni.

Ezzel a tapasztalattal készíthettem interjúkat sikeres emberekkel, és így történt, hogy leültem beszélgetni Andrew Carnegie-vel is. Ebből a beszélgetésből – amelyet majdnem három teljes napon és estén át folytattunk – született meg bennem az elhatározás, hogy felkutatom a siker elérésének titkát, nemcsak a szavak szintjén, hanem azon emberek határozott tetteinek a mintázataként is, akik hatalmas jólétre tettek szert. Ebből született meg a személyes eredményesség tudománya, amely világszerte nagy visszhangot keltett, és több millió férfi és nő számára hozta el a jólétet és a lelki békét.

✓ A NAGY MŰVÉSZEK IS A SAJÁT ÉLETÜKET ÉLIK, KÜLÖNBEN NEM LEHETNÉNEK NAGYOK. Minden idők egyik legnagyobb operacsilaga, Madame Schumann-Heink fiatal lány volt, amikor elment

egy zenetanárhoz meghallgatásra. Pár perc után a tanár ridegen félbeszakította, és azt mondta:

– Ebből elég! Menjen vissza a varrógépéhez! Első osztályú varrónő még lehet magából... De énekes soha!

Ne feledd, hogy a szakmai tekintély hangja szólt belőle. Annak a lánynak meg lehetett volna bocsátani, ha ott és akkor úgy dönt, hogy soha többé nem énekel. Az elméjében azonban már ott fészkelte és ott is maradt a megszállottság. Annál erősebb lett az eltökéltsége, hogy megtanul jól énekelni. Így is tett, és gazdagabbá tette a világot. Ugyanígy volt ez sok más emberrel, akikben a nagyszerű tehetség örökre elveszhetett volna, ha a tehetség gazdája nem érzi ott magában akkor is, amikor a „szakértők” közlik vele, hogy tehetségtelen.

✓ HÁNYATTATÁS? NEM BUKTATÓ AZ, HANEM ERŐT ADÓ, FRISSÍTŐ ITAL! MINDEN SORSCSAPÁSBAN OTT SZUNNYAD EGY UGYANOLYAN VAGY MÉG NAGYOBB ELŐNY MAGJA. Nagyon kevesen masíroznak egyenesen a siker felé anélkül, hogy megtapasztalnák az ideiglenes kudarcok és csüggedés időszakait. Belső éned birtokában azonban nem lehet végleg kiütni, egyszer-egyszer talán elterülsz a csapások alatt, de akkor is felállsz, és folytatod. Előfordulhat, hogy göröngyös kitérőket teszel, de mindig visszatalálsz a kikövezett útra.

Most talán azt hiszed, hogy mindez csak egyszerű ügyekre alkalmazható. Ám gondold arra a végtelenül összetett folyamatra, amikor egy gyarmati terület függetlenségét akarják kivívni – vagy annak a sok-sok elszórt hatásnak és befolyásnak a fókuszálására is, ami ahhoz kell, hogy valakit az ország elnökévé válasszanak.

1910-ben Manuel L. Quezon személyes tanácsadója lettem. Nemcsak politikai tanácsokat adtam neki, hanem – ami talán még fontosabb – megtanítottam a személyes eredményesség tudományára, amely akkor még nagyon új dolog volt.

Señor Quezon lett a Fülöp-szigetek első elnöke, amikor a terület

elnyerte függetlenségét. 1910-ben azonban ez még a távoli jövő titka volt. Quezon megszállottan fel akarta szabadítani a népét, és az új nemzet első elnökeként látta magát. Biztosítottam róla, hogy mindkét célját elérheti, de azt is tudtuk, hogy ilyen nagy események nem következnek be egyik napról a másikra.

A határozott cél kitűzésében jól felismerhető erő rejlik. Kevesen ismerik azonban annak az erejét, ha megszabunk egy reális időkorlátot is, amelyen belül az adott célt el akarjuk érni. Miután pár évig dolgoztam señor Quezon tanácsadójaként, arra biztattam, hogy tűzzön ki egy konkrét határidőt a Fülöp-szigetek felszabadítására, és arra, hogy elnyerje a nemzet vezetőjének pozícióját. Egy megerősítést is készítettem neki, amelyet aztán mindennap elismételt magában. Egy ehhez hasonló kijelentéssel végződött: „Nem hagyom, hogy bárki más véleménye vagy hatása beférkőzzön az elmémbe, ha az nem áll összhangban a saját céloommal.” Mind a határidő, mind a megerősítés sokat segített Quezonnak abban, hogy megismerje a saját elméjét, és tartsa az irányt a hatalmas nehézségek ellenére is, amelyekkel szembe kellett néznie.

Attól a naptól számítva, hogy Quezon elkezdte használni a személyes eredményesség tudományát, huszonnégy év és hat hónap múlva a független Fülöp-szigetek első elnöke lett.

Véletlen egybeesés? Véletlen egybeesés a világháború és sok-sok egyéb előre nem látható tényező ellenére, amelyek az útjába álltak? Én nem hinném, hogy véletlen lett volna, mert nagyon sok embernél, számos különböző helyzetben láttam már működni a személyes eredményesség alapelveit – a véletlen egybeesés lehetőségét tehát ki kell zárni.

Az alapelvhez még majd visszatérünk. Most inkább egy olyan emberről szeretnék mesélni, aki jelenleg Chicagóban dolgozik, és említésre méltó sikerrel alkalmazta azt.

W. Clement Stone a középiskolában jött rá, mik a céljai, és el-

méje erői milyen irányt szabhatnak az életének. Nemsokára olyan sikerrel értékesített biztosítási kötvényeket, hogy több pénzt keresett vele, mint a tanárai. Ma 160 millió dollárnál többre becsülik a vagyonát, amely azóta is gyorsan gyarapodik.

1939-ben azonban katasztrófa érte. Akkoriban egy ügynökség vezetőjeként egy hatalmas biztosítási céget képviselt, amely sajátos baleset- és egészségbiztosítási kötvényt értékesített. Az anyavállalat egyszer csak kinyúlt a háttérből, és kéthetes felmondási idővel megszüntette a szerződését.

Mr. Stone-nak nem voltak hatalmas tartalékai; muszáj volt megtartania a szerződését. Negyvenöt percet töltött azzal, hogy megújítsa a saját belső énjével kötött szerződését, majd elhatározta, hogy abban a kritikus két hétben meggyőzi a biztosítási céget, hogy a saját jól felfogott érdekükkel ellentétesen cselekszenek, ha szerződést bontanak vele. A cégnek elvitathatatlan okai voltak a szerződés megszüntetésére. Mégis, ahogyan Mr. Stone kívánta, meggondolták magukat, a férfi pedig folytatta a saját vagyona megalapozását.

Aztán úgy döntött, hogy 1956-ra a saját hatalmas egészség- és balesetbiztosítási cégét fogja vezetni. És 1956-ra el is érte.

Eldöntötte, hogy 1956-ra 10 millió dolláros saját vagyona lesz. És meglelt.

Nemrég azt hallottam, hogy Mr. Stone még életében 600 millió dolláros vagyona akar szert tenni. A magának kitűzött határidőt nem ismerem, de nem kétlem, hogy a kitűzött napon vagy még előbb megszerzi ezt az összeget; abban is biztos vagyok továbbá, hogy annak a jó részét arra fogja használni, amire a pénzét mindig is fordította: az emberiség javára. A 600 millió dollár gondolata riasztó lehet annak, aki kicsiben gondolkodik, az az ember azonban, aki ismeri a személyes eredményesség titkát, csak ennyit mond erre: *Miért is ne?*

Nemrégiben végeztem egy felmérést, hogy megtudjam, ki volt az a tíz ember, aki az Egyesült Államokban a legkimagaslóbb ered-

ményekkel alkalmazta a személyes eredményesség tudományát. W. Clement Stone a harmadik helyezett volt a listán. A máik két férfi: Andrew Carnegie, húsz éven át zajló kutatásaim szponzora, és Thomas Alva Edison, minden idők legnagyobb feltalálója.

Először 1953-ban találkoztam Mr. Stone-nal. Akkor kezdtem felgombolyítani drámai történetét, amelynek során hírnévre és vagyonra tett szert. Mindössze százdollárnyi készpénzzel és legnépszerűbb könyvem, a *Gondolkozz és gazdagodj!* egy példányával vágott bele a saját vállalkozása felépítésébe. Stone olyan hatékonyan vetette be sikerfilozófiámat, hogy ez felkeltette az érdeklődésemet, és elfogadtam az ajánlatát: segítettem átadni a személyes eredményesség tudományát biztosítási cége teljes alkalmazotti körének.

A munka tíz évig tartott, és én ez alatt minden időmet arra fordítottam, hogy segítsék Mr. Stone minden alkalmazottjának betanítani a sikerfilozófiámat. Hatalmas feladat volt, de kifizetődő, hiszen meggyőzően bizonyította, hogy az Andrew Carnegie útmutatásai szerint végzett húszévnnyi kutatómunkám olyan csodálatos képletet tárt fel, amely segít az embereknek eljutni onnan, ahol éppen tartanak, oda, ahol lenni szeretnének az életben.

Amikor elkezdtuk a közös munkánkat Mr. Stone-nal, a felső vezetői közül sokan időpocsékolásként tekintettek a szövetségre. Soha nem hallottak olyan sikerfilozófiáról, amely ötszáz kivételes ember egész életre szóló, kísérleti tapasztalatain alapul; természetes hát, hogy gyanakvással fogadták.

Öt évvel később ugyanezek a vezetők egy üzleti konferencián találkoztak velem és Mr. Stone-nal. Nagy meglepetésemre Mr. Stone felállt, és bemutatkozott a csoportnak.

– Uraim! – mondta – A Combined Insurance Company of America ma csodákat művel.

Majd hosszú szünetet tartott, és így folytatta:

– A vállalat Napoleon Hill ideérkezése előtt semmiféle csodát nem tett.

Amikor elkezdtem a közös munkát Mr. Stone-nal, a biztosítótaktól évente befolyó biztosítási díj 24 millió dollár körül, Mr. Stone személyes vagyona pedig 3 millió dollár körül mozgott. Amikor az együttműködésnek tíz évvel később közös megegyezéssel véget vetettünk, a vállalat éves díjbevétele 84 millió dollár körül mozgott, Mr. Stone személyes vagyona pedig becslésem szerint akkorra meghaladta a 160 millió dollárt.

Talán benned is felmerült a kérdés, hogy mennyit profitáltam én az együttműködésből. A pénzüsszeg, amit kaptam, eltörpült ahhoz képest, amit Mr. Stone keresett velem, de én nem pénzjutalomért dolgoztam. Valami sokkal nagyszerűbb dologra vágytam, mint amit pénzért meg lehet szerezni; a Mr. Stone-nal való együttműködésem tíz éve alatt bebizonyítottam, hogy a személyes eredményesség tudománya csodákat tehet azoknak az életében, akik a magukévá teszik és okosan alkalmazzák.

Ami azonban ennél is fontosabb, az az, hogy lefektettem a Napoleon Hill Akadémia alapjait, amely a személyes eredményesség tudományát tanító franchise iskolákat szervez és irányít az Egyesült Államok számos pontján, és a szabad világ minden részére el fog majd jutni. Talán még érthetőbb lesz ezeknek az iskoláknak a messzire mutató jelentősége, ha elárulom, hogy a személyes eredményesség tudománya a kommunizmus tökéletes ellenszerének bizonyult; ez persze olyasmi, amit nem láthattam előre, amikor 1908-ban elkezdtem felépíteni a filozófia szerkezetét. Ez pedig az „ember tervez, Isten végez” közmondást juttatja eszembe.

Nagyon is lehetséges, hogy a személyes eredményesség tudománya komoly tényezőként segít majd a kommunizmusként ismert mótely semlegesítésében, amely ma az emberiség szabadságára tör.

A személyes eredményesség tudományának vételi opciója máris egy olyan csapat kezében van, akik spanyolra fordítatják, hogy – déli latin-amerikai barátainkkal kezdve – minden spanyol ajkú

országba eljuthasson. Az a szándékom, hogy a filozófiát végül a világ összes nagyobb nyelvére lefordíttassam.

Ki lehet annyira bölcs, hogy meg tudná mondani, mit nyertem a W. Clement Stone-nal való tízévnnyi együttműködés alatt, vagy felfogná, hogy a sors miért hozott össze minket kettőnket?

✓ **ARNOLD REED DRÁMAI TÖRTÉNETE.** Arnold Reed szintén egy biztosítási cég vezetője, akinek az élettörténete és a személyes eredményesség tudományával való kapcsolata párhuzamba állítható W. Clement Stone-éval. Az ő története, mivel a siker filozófiájához kapcsolódott, több szempontból drámaibb, mint Mr. Stone-é.

Mr. Reed kiváló eredményeket elért életbiztosítási ügynök volt olyan értékesítési adatokkal, amelyekkel ritkán büszkélkedhet bárki ezen a területen. Évi egymillió dolláros értékesítéssel kezdte a pályafutását, majd egyre újabb rekordokat döntött, messze maga mögött hagyva a kezdeti értékeket. Egy olyan biztosítási cégnél dolgozott, amelynek a vezetőjét személyes jó barátjának tekintette.

Sajnálatos módon (vagy talán mégsem?) Arnold nem olvasta el elég körültekintően a céges szerződése apró betűs részeit, mert – mint később kiderült – volt benne egy záradék, amely megfosztotta őt a megújuló prémiumjutaléktól, attól a tételtől, amely a legnagyobb ösztönzést nyújtja a biztosítási ügynöknek ahhoz, hogy jól végezze a munkáját.

Ez a felfedezés oly mértékben sokkolta a férfit, hogy hazament és lefeküdt, és sem enni nem akart, sem a barátaival beszélni. Több orvost is hívtak hozzá, hogy vizsgálják meg, de senki nem talált nála semmiféle fizikai problémát. Nem a teste betegedett meg, hanem a lelke, mert a sokk, ami a barátjában megismert hitványság miatt érte, elvágta a kommunikáció zsinórját közte és a között az inspirációforrás között, amelynek nagyszerű életbiztosítási ügynöki munkáját köszönhette. *Ez a forrás önmagában képes arra, hogy igazán nagyszerűvé tegye az embert!*

Arnold Reed lassan, de biztosan haldoklott.

A betegségére egyetlen orvos sem talált gyógyírt. A kezelőorvosai tudták ezt, és őszintén bevallották neki, hogy nem látnak reményt a javulásra. Aztán csoda történt. Az egyik barátja, aki már régóta tanulmányozta a sikerfilozófiámat, elment hozzá, és elvitte neki a *Gondolkozz és gazdagodj!* című könyvet.

– Ez a könyv – mondta Arnoldnak – csodát tett velem, és szeretném, ha te is elolvassad.

Arnold elvette tőle a könyvet, ledobta maga mellé az ágyra, és szó nélkül elfordult. Pár órával később aztán felvette, kinyitotta, és lám!, valamin megakadt benne a tekintete, és végül elolvasta. Aztán újra elolvasta, és újra, és amikor már harmadszorra olvasta a könyvet, olyan erőt érzett magában, amelyről végre készséggel elismerte, hogy ki fogja tudni húzni a kétségbeesés gödréből.

Felkelt az ágyból, és leveleket kezdett írni a barátainak, akik ismerték életbiztosítási ügynökként végzett addigi munkáját, és felajánlotta nekik, hogy alapítsák meg együtt a Great Commonwealth Life Insurance Company néven futó új életbiztosítási társaságot. A barátai gyorsan és szívélyesen válaszoltak a leveleire. Az induláshoz szükséges összeget túljegyezték, így nagy részét visszaszolgáltathatták a beküldőknek. Mindez akkoriban történt, amikor kezdetét vette az együttműködésünk W. Clement Stone-nal.

Most, tizenkét évvel később a Great Commonwealth Life Insurance Company a terület egyik legsikeresebb vállalata. 1966-ban a bruttó biztosítási díj bevétele meghaladta a 9 millió dollárt, és gyorsan növekszik az Arnold Reed által meghatározott évi egymilliárd dolláros bevétel felé.

A cég az Egyesült Államok nagy részét lefedi, és a több mint négyszáz lelkes férfiből és nőből álló értékesítési csapat bekapcsolta és munkába állította azt a titokzatos erőt, amely Arnold Reedet is kihúzta a halál árnyékából; az általuk végzett munka példa nélküli a biztosítási iparban.

A Great Commonwealth Life Insurance Company az ország számos pontján vezet iskolákat, hogy kiképezze az értékesítési csapat új jelentkezőit. A képzés legelején minden jelentkezőnek adnak egy példányt a *Gondolkozz és gazdagodj!* című könyvből, és röviden összefoglalják, hogy Arnold Reed és a vállalat mit köszönhet neki.

Amikor utoljára beszédet intéztem a Great Commonwealth értékesítési szervezetéhez, Arnold Reed vezetett fel a dobogóra a karomnál fogva. Feltartotta a *Gondolkozz és gazdagodj!* egy példányát, és azt mondta:

– Barátaim, ha nem hoz össze a sors ezzel a könyvvel és az én drága barátommal a balomon, nem létezne a Great Commonwealth Life Insurance Company, én pedig már alulról szagolnám az ibolyát.

Ennél rövidebb és drámaibb felvezetőt soha életemben nem hallottam, és annyira elárasztottak az érzelmek, hogy alig tudtam belekezdni a mondókámba.

Arnold Reed igazán nagyszerű vezető; ezt bizonyítja az a fenomenális rekord is, amelyet a Great Commonwealth-szel felállított. Vezetőként végzett munkája legnagyobb titka az, hogy hisz abban, amit csinál, és komolyan veszi a kollégáival való kapcsolatát – e nélkül a két tulajdonság nélkül senki semmilyen körülmények között nem lehet igazán jó vezető.

✓ **A SIKERTUDATOS ELME MŰKÖDÉSE GYORS ÉS HATÉKONY.** A több száz interjú során, amelyet olyan emberekkel készítettem, akik vagyontokat építettek, észrevettem, hogy milyen jól összpontosítottak a sikerre. Néhányan közülük magasan képzett férfiak voltak. Mások, például Henry Ford, észrevehetően tájékozatlanok voltak az „iskolai tanulmányok” néhány területén. Soha nem a formális oktatás vagy annak a hiánya adta az erőt ezeknek az embereknek ahhoz, hogy ilyen energiával és hatékonysággal használják az elméjüket, sem a szokatlanul magas intelligencia. Mi volt hát,

ami arra indította őket, hogy hatalmas célokat tűzzenek ki maguk elé, majd gondosan szemügyre vegyenek minden életkörülményt, és mindent felhasználjanak, ami segíthet elérniük, amit akarnak? *A sikertudatosság.*

Először meg kell ismerned az elmédet, majd rá kell találnod a sikertudatosságra. Amikor Henry Ford elsajátította a jó, olcsó autók gyártásának tudományát, akkor is folyamatosan használta a sikertudatosságát. Oda kellett figyelnie az autói terjesztésére és értékesítésére, hogy az ország minden részébe eljussanak. Ehhez tőkére volt szüksége. A bankoktól tudott volna kölcsönözni, de nem akarta, hogy külső pénzügyi érdekeltségek kaparintsák meg a cégét.

Ford igazán hatékony elméje megmutatta, hogyan szerezheti meg a szükséges tőkét, miközben még az értékesítési szervezetét építette. Először a teljes autóbizletét csak olyanokra bízta, akik Ford franchise-t működtettek. Utána világossá tette, hogy minden terjesztőnek fix darabszámú autót kell befogadnia, és az autók leszállítása előtt meg kell előlegeznie a vételár egy részét.

Ezzel gyakorlatilag minden kereskedő üzlettárrá vált, mégsem szólhatott bele Mr. Ford üzletvezetésébe. Tehát anélkül, hogy az irányításra bárki befolyással lehetett volna, Ford megszerezte a szükséges működő tőkét. Emellett pedig nagyon is határozott ösztönzőt adott a kereskedőinek, hogy minden autónak találjanak gazdát – ugyanazt az ösztönzőt, ami akkor mozgatta volna őket, ha a saját, független üzletüket vezetik.

Hallottam, hogy ez a módszer Ford néhány terjesztőjének nehézségeket okozott. Mivel azonban néhány autókereskedőt már a T-modell előtti időkből ismerek, és megnéztem a mai adatokat, azt mondhatom, hogy a legtöbb Ford-kereskedő említésre méltó sikert ért el.

Két kerékpárműszerész, Orville és Wilbur Wright ajándékozták meg a világot az első sikeres repülőgéppel. Mi mozgatta folyama-

tosan az agyukat, mi készítette őket arra, hogy megépítsék a világ első szélcsatornáját, hogy kiderítsék a szárnyak mozgásának a titkát, amire azelőtt senki sem gondolt? Mi készítette őket arra, hogy felülkerekedjenek az anyag és ez erő korlátain, amelyek miatt az a bizonyos első repülés „lehetetlennek” tűnt? Először a saját elméjük és a saját életük irányítását vették a kezükbe; utána már az ezt törvényszerűen követő sikertudatosság vezette őket.

A mai világ vajon más? Csak a részletek tekintetében. Vegyünk egy eszközt, például a ferritmemóriát*, ezt a pici, mágneses kütyüt, amelyből több ezer egység működteti a mai modern komputereket. A Wright fivérek nem ismerték ezeket a dolgokat, de nem ismerte őket sem Henry Ford, sem Thomas Edison. Egy Merlyn Mickelson nevű fiatalember 1955-ben, a sebesen pirkadó komputerkorra tekintve látta meg azt, amit minden kor kínál: az igényt és azt, hogy hogyan tudná kielégíteni. Ferrites memóriaegységeket kezdett gyártani a pincéjében. Az első befektetése – szerszámokat és felszerelést vásárolt – 7 dollár 21 centre rúgott. Az első alkalmazottait a barátai és a környék háziasszonyai köréből verbuválta, akik „bedolgoztak” neki. Mr. Mickelson, aki ma még negyvenéves sincs, még mindig ferritmemóriákat gyárt. Egy évente 16 millió dollár bevételt hozó vállalat elnöke és 75 százalékos tulajdonosa, és a zsebében lévő vállalati részvények értéke hozzávetőleg 47 millió dollár.

✓ VAJON BE LEHET CSEPEGTETNI A SIKERTUDATOSSÁGOT EGY OLYAN ELMÉBE, AMELY MÁRIS SZÁMOS KUDARC EMLÉKÉT TÁROLJA? Amikor megismered a saját elmédet, és a saját életedet kezded élni, ugyanolyan biztos eredménnyel fogod tudni letörölni a kudarcaid feljegyzéseit, mint ahogyan egy üzenetrögzítő a régi üzeneteket,

* A ferritgyűrűs memória az 1950-60-as évek számítógépeinek közvetlen hozzáférési memóriatára – *a Szerk.*

hogy egy csodálatosan fogadóképes szalagot – vagy elmét – kapj, amely képes az új és jobb benyomások rögzítésére.

Vannak, akik képesek erre önmaguk. Másoknak segítség kell hozzá. Jól emlékszem egy férfirra, akinek én segítettem magára találni. Amint mindjárt meglátod, én csak a kezdő lökést adtam; ahogy kiderítette, hová tartson, a többi munkát már ő végezte el.

A férfi akkor szerelt le, és teljesen le volt égve. Azt hiszem, a hadsereg menedék lehetett számára, de most újra köztünk volt – civil ruhában, munkát keresve. A „nehéz idők” pusztá emléke elég volt ahhoz, hogy leeressen. Rongyos volt. Éhes volt. Hajlandó lett volna morzsáért is dolgozni, csak kapjon végre enni.

Azért jött hozzám, mert munkát keresett. Rögtön a legelején leszögezte:

– Csak egy hely kell, ahol elalhatok, és elegendő étel.

Egy hely, ahol alhat, és elegendő étel – egy jóléttől lüktető világban!

Valami azt sugallta, hogy megkérdezzem:

– Miért elégedne meg egy „élelmiszerjegygyel”? Nem szeretne milliomos lenni?

Üveges szemmel, elbizonytalanodva nézett rám:

– Ne vicceljen velem, kérem!

– Biztosíthatom, hogy komolyan beszélek. Minden embernek van valamiféle tőkéje, és ha helyesen forgatja, mindenki képes rá, hogy egy vagy akár több millió dollárt keressen vele.

Sóhajtott.

– Mit ért ön tőke alatt? Mindössze egy ötcentes van a zsebemben.

– Fordítsa pozitívrá a gondolkodását – mondtam neki –, és azzal magáé lesz a legfontosabb tőke, amit csak birtokolhat. Ezen majd még dolgozunk. Most pedig vegyük lajstromba, hogy mihez ért. Üljön le, úgy kényelmesebb lesz. Milyen munkát végzett a hadseregben?

Szakácsként dolgozott. Mielőtt bevonult, Fuller Brush-ügynökként takarítószereket árult. Rájöttem, hogy jó szakács volt, de ügynöknek nem igazán vált be. Mindenesetre tudott pár dolgot az értékesítésről, és miközben beszélgettünk, megéreztem, hogy még mindig vonzza az eladás. Első pillantásra azonban úgy tűnt, nem hisz benne, hogy jó ügynök lehet. A régi kudarcok emlékei akadályozták, és a segítségemre volt szüksége ahhoz, hogy szétörje a magára erőltetett mentális blokkokat, és végre ne azt lássa, aki volt, hanem azt, aki lehet belőle.

Beszélgettünk egy ideig, az én gondolataim pedig közben a munka körül forogtak. Az én elmémet nem gyengítette le az éhség és a reménytelenség. Volt idő, amikor az én gondolataim is annyira tele voltak kétségbeeséssel, mint az övéi, most azonban már a sikertudatosság töltötte meg az elmémet.

Az én korlátoktól mentes elmém körbeszimatozt, és visszaemlékezett rá, hogy szakemberek épp egy különleges, újfajta edény fejlesztésén dolgoznak. Újfajta főzőedények a háziasszonyok gyönyörűségére – egy férfi, aki tud a főzés fogalmaiban gondolkodni, és be is tudja mutatni a készletet – egy férfi, akiből jó ügynököt lehet faragni – és tessék, megvan a nyerő párosítás!

– Tegyük fel, hogy egy céget képvisel, amelyik egy újfajta, számos előnnyel rendelkező alumínium főzőedényt gyárt – mondtam neki. – De meg kellene mutatni, hogy mit tud, hogy aztán szépen eladja önmagát. Bármelyik háziasszony szívesen látná vendégül a szomszédait vacsorára valamilyen csekély ellenszolgáltatás – mondjuk, néhány ajándék edény vagy serpenyő – fejében. Maga megfőzi a vacsorát a különleges edényekben, vacsora után pedig felveszi a rendeléseket a teljes, összeálló készletekre. Ha hús hölgyet meghív, biztosra veszem, hogy a felét rá tudja venni a vásárlásra. Néhányan lelkesen adnának majd hasonló vacsorákat a saját házukban. Az üzlet ily módon magától állandósulna.

– Jól hangzik – válaszolta fiatal katona barátom –, de hol fogok én aludni mindközben? És hol eszem majd? És hol szerzek be pár tiszta inget és egy új öltönyt? Arról nem is beszélve, hogy hol szerzem meg az induláshoz szükséges pénzt vagy kölcsönt.

Tipikusan az olyan elme kérdései ezek, amelyek még nem ismeri önmagát, ezért inkább az akadályokat sorolja fel ahelyett, hogy egyenesen a célra szegeznie a tekintetét.

– Állítsa át magát a helyes gondolkodásmódra – mondtam –, és vagy megtalálja, amire szüksége van, vagy rájön, hogyan érheti el nélküle is a célját. Amikor az elméje valóban meg tud jeleníteni egy kívánt célt, és érzi, hogy a sikertudatosság arrafelé vezet, el is érheti. Most tegyünk félre minden más kérdést, és vizsgáljuk meg a beállítottságát!

A fiatalember valójában elég közel állt ahhoz, hogy ráhangolódjon a kívánatos pozitív beállítottságra. Mindenesetre megvártam, amíg biztos lehettem benne, hogy megvan. Akkor azt mondtam neki, hogy megéri a kockázatot, és a rendelkezésére bocsátottam a vendégszobánkat, és enni adtam neki. Megengedtem, hogy a Marshall Field-nél vezetett számlám terhére rendesen felöltözködjön. Kezességet vállaltam az első edénykészletére.

Az első héten majdnem száz dollár profitot termelt. A második héten megduplázta az összeget. Hamarosan nőket és férfiakat képzett ki és irányított. Először is beléjük oltotta a sikertudatosságot, amely most már teljesen eltöltötte az elméjét, és mivel nekik jól ment az üzlet, neki magának is jól ment.

Négy év elteltével a fiatalember, aki olyan nagyon éhes és csüggedt volt, és olyan messze állt attól, hogy milliomos legyen, több mint négymillió dolláros vagyonnal rendelkezett. Sőt mi több, új, lelkes és hatékony elméje olyan otthoni bemutató és értékesítési tervet tökéletesített, amely ma évente több millió dollárt hoz egy hatalmas ügynökcsapat számára.

✓ **AMIKOR ÖRÖMTŐL ZÚGNAK AZ ÉGI HARANGOK.** Én úgy képelem, hogy amikor valaki rátalál a saját elméjére, és sikertudatos-sággal tölti meg, vagy amikor egy másik ember segíti hozzá ehhez, örömtől zúgnak az égi harangok. Íme, még egy lélek, aki elszakította a félelemben gyökerező képzelete által kovácsolt láncot.

Most már érted, miért döntöttem úgy, hogy a könyv elején azonnal elmondom, mit jelent birtokolni a saját elmédet, élni a saját életedet, és megtalálni a valódi, korlátokat nem ismerő énedet. Ha ezt teszed, olyan tőkéd lesz, amelyik annyit ér, *amekkora értéket tulajdonítasz neki.*

Gondolj ismét arra, hogy mivel jár egy független nemzet megteremtése. Gondolj a régi Indiára, ahol nyüzsgő milliók éltek a brit uralom alatt generációról generációra. Aztán gondolj Mahátma Gandhira, a férfit, akinek sem pénze, sem irányított hadserege nem volt, de még háza vagy nadrágja sem. Mégis olyan tőkével rendelkezett, amely nagyobb volt, mint a Brit Birodalom teljes ereje – képes volt birtokba venni és a saját maga által megválasztott célokra irányítani az elméjét. Ő India felszabadítását választotta, és azért élt, hogy lássa, amint ez bekövetkezik.

Mahátma Gandhi hatásának köszönhetően az általam kidolgozott személyes eredményesség tudományának ma több millió indiai követője van. Akár a pénz a célod, akár mások jólléte vagy a kettő kombinációja – mert ez is lehetséges –, tudd, hogy semmi sem győzheti le annak az elmének az erejét, amelyik ismeri önmagát, és hisz a saját képességeiben.

✓ **SPIRITUÁLIS VÉDELEM ELMÉD KASTÉLYÁBAN.** Szándékosan használtam a „védelem” kifejezést, hogy felhívjam a figyelmedet a különböző jelentéseire. A „védekező” üzemmódban működő elme nem nyitott. Sokkal valószínűbb, hogy ez az elme retteg, tele van kifogásokkal és kibúvókkal, és aligha képes arra, hogy felnyissa „gaz-

dája” szemét a teljesítmény távoli horizontjára. Amikor spirituális védelemről beszélek, azt semmiképpen sem negatívan értem: sokkal inkább olyan területekre gondolok, ahová az ember visszahúzódhat, és ezáltal még teljesebben önmaga lehet.

Minden sikeres ember, akit ismertem, így vagy úgy körbevette magát ilyen spirituális védelemmel. Én is a magamévá tettem ezt a rendszert, és nélkülözhetetlennek találtam. Íme, a működése:

Gondolj az elmédre úgy, mintha a felépítése egy középkori váréhoz hasonlítana. A középpontjában a vártorony áll, amelyet úgy kell megépíteni, hogy bevehetetlen legyen. A toronytól kifelé haladva egy ennél valamivel kevésbé robusztus falhoz érsz, ha pedig még tovább mész, egy újabb fal – az első védelmi vonalad – következik.

A kastélyhoz közelítő személynek először ezen a külső falon kell átjutnia. A *spirituális* védelem ezen elmebeli falának nem kell túl magasnak lennie. Akárki át tud mászni rajta, aki jogos indokkal beférkőzhet az elmédbe az elképzeléseivel. Ha azonban nincs jó oka erre, a fal elbizonytalanítja. Ha felállítasz egy ilyen falat, a többiek is megtudják, hogy az ott van, és ezáltal értékes védelemmel szerelkezel fel.

Aki átjutott az első védelmi vonaladon, most a másodikkal szembeül, amelyet bizonyos alkalmakkor felállíthatsz, míg máskor nem. Ha az elméd ilyen falat emel, azon senki sem mászhat át, csak ha valami nagyon fontos dologban egyezik veled, vagy éppen valamilyen lényeges és hasznos dolgot akar megosztani.

A védelem legbelső vára a legfontosabb mind közül. Kicsi, épp akkora, hogy körbevegyen téged, de amikor az elméd visszavonul ebbe a toronyba, azzal minden külső hatást kizár. Az én legbelső spirituális váramba csak a Teremtő hatolhat be. Keresd meg a sajátodat, és hatalmas erőforrásra tehetsz szert. Itt, a külső hatásoktól zavartalanul találhatod meg a legbensőbb gondolataidat; amíg ezt a várat meg nem találtad, ezeket a gondolatokat sem ismerheted

meg. Itt vizsgálhatod meg a problémás kérdések értékét, és találhatsz olyan megoldást, amelyet másképpen talán meg sem látnál. Itt történik meg a leginkább, hogy teljességgel birtokba vett elméd feltárja, *mit lehet tenni* – és amikor előjössz a rejtekhelyedről, tudod, hogy meglesz, és hogy te fogod megtenni.

Először talán szükségesnek érzed majd, hogy fizikailag is visszavonulj a világtól egy csendes szobába, vagy akár egy olyan helyre, amely távol van a munkádtól és azoktól, akik ismernek. Ez sokszor jó ötlet, még akkor is, ha már gyakorlottan megtalálsz elméd legbensőbb, privát szféráját, mert sok olyan fizikai körülmény létezik, amely áthatolhat a falakon.

Ha azonban már többször visszavonultál vastag falú vártornyodba, rájössz majd, hogy pár másodpercre még mások zsvajos társaságában is behúzódhatsz oda. Sok sikeres embert láttam már, aki ezt gyakorolta, ezáltal megmutatva azon erőinek egy részét, amelyeknek a sikerét köszönhet. Csodálatosan felfrissülhetsz itt szellemileg – mintha csak feltöltenéd képességeidet, magabiztosságodat és tartós hitedet.

Mindannak, amit ebben a könyvben el akarok mondani, egyetlen Legfőbb Titok a nyitja – ezt vázoltam fel ebben a fejezetben. Már láttad, és az máris elkezdett befurakodni a tudat alatti elmédbe – amely soha nem felejt.

FONTOS GONDOLATOK DIÓHÉJBAN

Soha ne gondold, hogy nincs a birtokodban, ami ehhez kell!
Annak az embernek, aki sikeres az életben, tudnia kell, hová tart, erős önuralmat kell gyakorolnia, és meggyőződéssel kell hinnie a céljában. Ezt tudva félretolhat minden olyan külső

hatást, ami el akarja bizonytalanítani. Még a gyermekhez szóló „tekintély hangja” sem uralkodhat egy önmagával tisztában lévő elme felett. Még egy bűnöző potenciállal rendelkező gyereket is a becsületes és sikeres élet felé lehet terelni, ha feltárod előtte saját óriási lehetőségeit arra, hogy jót cselekedjen.

Hányattatás? Nem buktató az, hanem erőt adó, frissítő ital
Az élet gyakran hoz nehézségeket és csüggesztő dolgokat, az önmagával tisztában lévő elmét azonban soha ki nem merülő sikertudatosság tölti meg. Segíthet, ha kitűzöl egy határidőt, amire el fogod érni nagy céljaidat. Még egy váratlanul kirobbanó világháború sem bizonyult elég nagy akadálnak ahhoz, hogy ezt a személyes eredményességet elősegítő nagyszerű technikát elfojtsa.

A sikertudatos elme működése gyors és hatékony
Amint feltöltöd az elmédet az önmagad által irányított sikertudatossággal, olyan hatékonysági fokon működtetheted, ami a hivatalos oktatástól teljesen független. Ha magad előtt látod a kitűzött céljaidat, csodálatos módon megtalálsz a módját, hogy megkapd, amit akarsz. Akár az autókora, akár a modern komputeralkatrész-gyártás úttörője vagy, mindig ugyanaz az alapelv vezérli elméd gyors és hatékony működését.

Beletáplálható a sikertudatosság valaki másnak az elméjébe?
Még a legcsüggedtebb és legösszetörtebb ember teljes sikerpotenciálja is feléleszthető, ha egy másik, sikertudatossággal feltöltekelt elme benne is kiváltja ugyanezt a hatalmas erőt. A sikerbe – és nem a sikert gátló akadályokba – vetett hit átterjedhet az egyik elméről a másikra, amíg a végén milliók osztozhatnak a nagy, közös célban.