

Napoleon Hill

MISLI I
POSTANI
BOGAT

OVA KNJIGA
MOGLA BI VAM VRIJEDITI
MILIJUNE ...

Knjiga PROMIŠLJANJEM DO BOGATSTVA, utemeljena na autorovom proslavljenom djelu ZAKON USPJEHA, predstavlja pročišćenu mudrost istaknutih ljudi koji su ostvarili velika postignuća i veliko bogatstvo.

Nadahnuće za ovu knjigu autor je ponašao u čarobnoj formuli uspjeha Andrewa Carnegiea Carnegie je njezinu djelotvornost dokazao bogatstvima koja su stekli mladi ljudi kojima je otkrio svoju tajnu.

U ovoj ćete knjizi pronaći tu tajnu kao i tajne ostalih velikih ljudi.
Otkrit ćete ne samo ŠTO ČINITI već i KAKO TO ČINITI. Usvojite li i primijenite jednostavne tehnike, ovladat ćete tajnom istinskog i trajnog uspjeha.

TADA ĆETE OD ŽIVOTA DOBITI SVE ŠTO POŽELITE.

PREDGOVOR

IZDAVAČA

Misli i postani bogat jedna je od najutjecajnijih knjiga svih vremena koja pokazuje put do osobnog postignuća - financijske neovisnosti i duhovnog bogatstva koje nije moguće izmjeriti novcem.

Knjiga poput ove još nikada nije objavljena. Nadahnuo ju je Andrew Carnegie, koji je prije mnogo godina formulu vlastitog uspjeha otkrio autoru Napoleonu Hillu. Carnegie ne samo da je sam postao multimilijunaš, već je milijunašima učinio mnoge kojima je otkrio svoju tajnu. Izvor svojeg bogatstva Napoleonu Hillu otkrilo je još 500 imućnih ljudi i on je svoj život posvetio nastojanju da njihovu poruku prenese onima koji su spremni svoje zamisli i organizirane planove uložiti u stvaranje vlastitog bogatstva.

Tisuće ljudi primijenile su čuvenu filozofiju ove knjige u cilju oplemenjivanja vlastitog života. Sadrži tajne koje su danas jednako bezvremene i primjenjive kao što su bile i kada je objavljeno prvo izdanje ove knjige. U ovom izdanju filozofije i formule uspjeha dostupne su svima onima koji žarko žele zaraditi i doživjeti duhovno zadovoljstvo, koje proizlazi iz uspjeha.

Misli i postani bogat je, prije svega, praktični priručnik. U njemu ćete pronaći čaroliju samo-usmjeravanja, organiziranog planiranja, autosugestije, umnog povezivanja, zapanjujuće učinkovit sustav samoanalize, razrađene planove za prodaju vaših usluga te mnoštvo ostalih korisnih savjeta velikih ljudi koji su dokazali svoju vrijednost.

Bogatstvo koje vam je na dohvat ruke nije uvijek moguće izmjeriti novcem.

Veliko bogatstvo predstavljaju trajna prijateljstva, skladni obiteljski odnosi, suosjećajnost i razumijevanje među poslovnim suradnicima te unutrašnji sklad koji donosi duševni mir izmjeriv samo duhovnim vrijednostima.

Filozofija knjige *Misli i postani bogat* pripremit će vas za postizanje i uživanje u tim višim vrijednostima koje su oduvijek bile uskraćene svima *koji za njih nisu bili spremni*.

Kada započnete primjenjivati filozofiju ove knjige, budite spremni na životne promjene koje ne samo da će vam olakšati poteškoće i napetosti, već će vas i pripremiti za obilno gomilanje materijalnog bogatstva.

Izdavač

SADRŽAJ

RIJEČ AUTORA	12
1. poglavlje: MISLI SU STVARNE	18
<i>Čovjek koji je "domislio" svoj put u partnerstvo s Thomasom A. Edisonom</i>	
Izumitelj i "skitnica" ... Mogućnost pod krinkom ... Tri stope od zlata ... "Nikada neću odustati zato što ljudi kažu ne" ... Pouka iz upornosti za pedeset centa ... Neobična moć djeteta ... Potrebna vam je samo jedna dobra zamisao ... "Neizvedivi" Ford V-8 motor ... Zbog čega ste sami gospodar svoje sudbine ... načela koja mijenjaju vašu sudbinu	
2. poglavlje: ŽUDNJA	32
<i>Polazna točka svakog postignuća</i>	
Čovjek koji je spalio mostove ... Poriv koji vodi do bogatstva ... Šest načina za pretvaranje žudnji u zlato ... Možete li se zamisliti kao milijunaš? ... Moć velikih snova ... Kako lansirati snove ... Žudnja nadmudruje Majku Prirodu ... "Slučajnost" koja je promijenila jedan život ... Sa šest centa osvojio je novi svijet ... Dar sluha ... Misao koja čini čuda ... Čudotvorna "mentalna kemija"	

3. poglavlje: VJERA 50

Vizualizacija i vjera u ostvarenje žudnje

Kako razviti vjeru ... Nitko nije "osuđen" na nesreću ... Vjera je stanje uma koje je moguće izazvati autosugestijom ... Čarolija autosugestije ... Formula samopouzdanja ... Katastrofa negativnog razmišljanja ... Kakav genij spava u vašem mozgu? ... Kako je jedna zamisao izgradila bogatstvo ... Bogatstvo započinje mišlju

4. poglavlje: AUTOSUGESTIJA 68

Metoda utjecanja na podsvjesni um

Promatrajte i osjećajte novac u svojim rukama ... Kako ojačati moć usredotočenja ... Šest koraka za poticanje podsvijesti ... Tajna mentalne moći

5. poglavlje: STRUČNO ZNANJE 76

Osobna iskustva ili opažanja

"Neznalica" koji je stekao bogatstvo ... Sposobni ste steći sve znanje koje vam je potrebno ... Isplati se znati kupiti znanje ... Pouka iz ureda za naplatu ... Put prema stručnom znanju ... Jednostavna zamisao koja se isplatila ... Iskušani plan za pronalaženje savršenog posla ... Ne morate početi na dnu ... Neka vaše nezadovoljstvo radi za vas ... Suradnici vam mogu biti neprocjenjivo vrijedni ... Okoristite se svojim zamislama putem stručnog znanja

6. poglavlje: MAŠTA 90

Misaona radionica

Dva vida mašte ... Vježbajte svoju maštu ... Zakonitosti koje vode bogatstvu ... Kako praktično koristiti maštu ... Začarani čajnik ... Što bih učinio kada bih imao milijun dolara ... Kako zamisli pretvoriti u gotovinu

7. poglavlje: ORGANIZIRANO

PLANIRANJE 102

Pretvaranje žudnje u djelovanje

Ako vaš prvi plan propadne - osmislite drugi ... Planiranje prodaje osobnih usluga ... Većina vođa započinje u ulozi sljedbenika ... Glavne značajke vodstva ... Deset glavnih uzroka neuspjeha vodstva ... Nekoliko plodnih područja na kojima će biti potrebno "Novo vodstvo" ... Kada se i kako kandidirati za određeni položaj ... Podaci koje je potrebno obuhvatiti životopisom ... Kako dobiti upravo ono radno mjesto koje želite ... Novi način pružanja usluga ... Kakav je vaš "KKD" rezultat? ... Kapitalna vrijednost vaših usluga ... Trideset i jedan najvažniji uzrok neuspjeha ... Znete li koliko vrijedite? ... Procijenite samoga sebe ... Samoanaliza za procjenu vlastite osobnosti ... Gdje i kako pronaći mogućnost za stjecanje bogatstva ... Čudo koje je omogućilo te prednosti ... Kapital - kamen temeljac našeg života ... Vaše mogućnosti za bogaćenje

8. poglavlje: ODLUKA 142

Prevladavanje sklonosti oklijevanju

Savjeti za donošenje odluka ... Odluka o slobodi ili smrti ... Pedeset i šestorica koji su riskirali smrt vješanjem ... Osnivanje stručne skupine ... Odluka koja je izmijenila tijek povijesti ... Najvažnija zapisana odluka u povijesti ... Odredite što želite i u pravilu ćete to i dobiti

9. poglavlje: USTRAJNOST. 154

Dosljedno nastojanje prijeko potrebno za buđenje vjere

Kušnja vaše ustrajnosti ... Posjedujete li "svijest o novcu" ili "svijest o siromaštvu" ... Kako se "oteti" mentalnoj inerciji ... Prebrodite svoje neuspjehe ... Ustrajnost je moguće razviti ... Procijenite svoju ustrajnost ... Strah od kritike ... Prilike prema narudžbi ... Kako razviti ustrajnost ... Kako prevladati poteškoće

10. poglavlje: MOĆ STRUČNE SKUPINE. . . 168

Pokretačka sila

Stjecanje moći putem stručne skupine ... Kako povećati svoju misaonu moć ... Moć pozitivnih emocija

1 1. poglavlje: TAJNA TRANSMUTACIJE SEKSUALNE ENERGIJE. 176

Odnos postignuća i visoko razvijene seksualne prirode ...
Deset stimulansa uma ... "Genij" se razvija putem šestog osjetila ... Odakle dolaze "predosjećaji" ... Razvijanje kreativne sposobnosti ... Kako je izumitelj došao do zamisli ... Metode kojima se koriste genijalci dostupne su i vama ... Pokretačka sila seksa ... Zašto malo ljudi ostvaruje uspjeh prije četrdesete godine ... Najjači od svih stimulansa uma ... Spremište osobnog magnetizma ... Pogrešna vjerovanja o štetnosti seksa za čovjekovu osobnost ... Plodne godine nakon četrdesete ... Crpite iz svojeg spremišta emocionalne energije ... Onaj koji iskreno voli nikada ne može sve izgubiti ... Razlozi zbog kojih vas supruga može ojačati ili slomiti ... Beskorisnost bogatstva bez žene

12. poglavlje: PODSVJESNI UM 198

Posrednik

Kako svoju podsvijest potaknuti na kreativno djelovanje ...
Neka vaše pozitivne emocije rade za vas ... Tajna djelotvorne
molitve

13. poglavlje: MOZAK 206

Odašiljač i prijammik misli

Najveće su sile neopipljive ... Dramatična priča o mozgu ...
Kako združiti umove u timskom radu

14. poglavlje: ŠESTO OSJETILO. 214

Vrata hrama mudrosti

Čuda šestog osjetila ... Neka veliki ljudi oblikuju vaš život
... Izgrađivanje karaktera pomoću autosugestije ... Zapanjujuća
moć mašte ... Crpiti iz izvora nadahnuća ... Moćna sila koja se
sporo razvija

15. poglavlje: ŠEST SABLASTI STPVAHA. . . 222

Šest osnovnih strahova ... Strah od siromaštva ...
Najdestruktivniji strah ... Simptomi straha od siromaštva ...
Moć novca ... Strah od kritike ... Simptomi straha od kritike ...
Strah od bolesti ... Simptomi straha od bolesti ... Strah od
gubitka ljubavi ... Simptomi straha od gubitka ljubavi ... Strah
od starosti ... Simptomi straha od starosti ... Strah od smrti ...
Simptomi straha od smrti ... Staračke brige ... Razorna moć
destruktivnog razmišljanja ... Vražja radionica ... Kako se
zaštititi od negativnih utjecaja ... Pitanja za samoanalizu ...
Jedino nad čime imate potpuno nadzor ... Pedeset i pet čuvenih
izgovora starog "KAD BI"

RIJEČ AUTORA

U svakom poglavlju ove knjige spomenuta je tajna bogaćenja koja je poslužila mnogim iznimno bogatim ljudima. Te sam ljude pomno analizirao tijekom mnogih godina.

Prije više od pola stoljeća, u tu me je tajnu uputio Andrew Carnegie. Taj mudri, dobroćudni stari Škot nehajno ju je ubacio u moj um dok sam još bio dječak. Zatim se opustio u svojem naslonjaču s iskrom radosti u očima i promatrao me kako bi ustanovio dali sam dovoljno pametan da potpuno shvatim ono što mi je rekao.

Kada je opazio da sam shvatio, upitao me je da li bih bio voljan provesti dvadeset ili više godina pripremajući se za otkrivanje te tajne svijetu, muškarcima i ženama koji bi bez nje mogli cijeli život proživjeti u nezadovoljstvu. Odgovorio sam potvrdno i uz njegovu pomoć održao svoje obećanje.

Nakon što su je iskušale tisuće ljudi gotovo svih zanimanja, tajnu sam iznio u ovoj knjizi. Gospodin Carnegie želio je da čarobna formula, koja mu je donijela golemo bogatstvo, bude dostupna ljudima koji nemaju vremena sami otkrivati kako se zarađuje novac i nadao se da ću je ja iskušati te dokazati njezinu učinkovitost temeljem iskustva muškaraca i žena sa svih područja djelatnosti. Smatrao je da daje tu formulu potrebno poučavati u svim školama i na sveučilištima te je izjavio da bi, primjereno poučavana, do te mjere izmijenila cjelokupan obrazovni sustav da bi vrijeme provedeno u školi moglo biti svedeno na manje od polovicu.

U poglavlju o vjeri pročitat ćete zapanjujuću priču o korporaciji United States Steel koju je utemeljio i podignuo

jedan od mladih ljudi pomoću kojih je gospodin Carnegie dokazao da njegova formula djeluje *svima onima koji su za nju spremni*. Jedna jedina primjena te tajne donijela je Charlesu M. Schwabu golemo bogatstvo u novcu i mogućnostima. Ta je primjena formule, okvirno govoreći, vrijedila *šesto milijuna dolara*.

Te činjenice - poznate gotovo svima koji su poznavali gospodina Carnegia - pružaju vam prilično jasan uvid u korist koju možete ostvariti čitanjem ove knjige, pod uvjetom da *znate Sto želite*.

Tajna je otkrivena tisućama muškaraca i žena koji su je dobro iskoristili, baš kao što je gospodin Carnegie i očekivao. Neki su ostvarili veliko bogatstvo. Ostali su je uspješno upotrijebili za stvaranje sklada u svojim domovima. Jedan ju je duhovnik toliko učinkovito upotrijebio da mu donosi prihod koji godišnje premašuje 75 000 dolara.

Arthur Nash, krojač iz Cincinnatija svoj je posao na rubu propasti upotrijebio kao pokusnog kunića na kojemu je iskušao formulu. Posao je oživio i donio bogatstvo svojim vlasnicima. Danas još uvijek cvjeta, iako je gospodin Nash preminuo. Taj je pokus bio toliko jedinstven da su mu časopisi i novine posvetili pozitivan publicitet vrijedan više od milijun dolara.

Tajna je prenesena i Stuartu Austinu Wieru iz Dallasa u Teksasu. On je za nju bio spreman - toliko spreman da je odustao od svojeg zanimanja i počeo studirati pravo. Je li uspio? I tu ćete priču pročitati.

Radeći kao direktor marketinga sveučilišta LaSalle, dok je ta ustanova bila tek nešto više od imena, imao sam čast vidjeti kako J. G. Chapline primjenjuje formulu toliko učinkovito da je LaSalle načinio jednom od najboljih škola u zemlji.

Tajna o kojoj govorim u ovoj je knjizi spomenuta najmanje stotinu puta. Nije izravno iznesena jer djeluje mnogo bolje ako je tek otkrivena i na vidiku onih koji su spremni i koji je traže. Zbog toga ju je gospodin Carnegie i meni dobacio tek usput, ne otkrivajući njezino ime.

Ako ste je spremni primijeniti, u svakom ćete je poglavlju prepoznati barem jednom. Volio bih da vam mogu reći kako ćete znati da ste spremni, no time bih vam uskratilo mnoge dobrobiti koje ćete ostvariti ako sami dođete do tog otkrića.

Ako ste ikada bili obeshrabreni, ako ste bili suočeni s poteškoćama koje su od vas zahtijevale veliku žrtvu, ako ste pokušali i doživjeli neuspjeh, ako ste ikada bili sputani bolešću ili tjelesnim ograničenjem, priča o tome kako je moj sin otkrio i upotrijebio formulu gospodina Carnegia vjerojatno će biti oaza u Pustinji izgubljenih nada koju ste tražili.

Tu je tajnu tijekom prvog svjetskog rata u velikim razmjerima koristio predsjednik Woodrow Wilson. Pažljivo omotana u obuku koja je prethodila odlasku na bojište, ta je tajna prenesena svakom pojedinom vojniku. Predsjednik Wilson mi je rekao da je to bio važan čimbenik u prikupljanju sredstava potrebnih za ratovanje.

Ono što ovu tajnu čini osobitom jest činjenica da su ljudi koji je otkriju i primijene doslovce prisiljeni postizati uspjeh. Sumnjate li, proučite imena onih koji su je primijenili, gdje god da se spominju; sami se uvjerite u njihov uspjeh i bit ćete uvjereni.

Ništa se ne može ostvariti bez ulaganja!

Tajna o kojoj govorim ima svoju cijenu, iako je ta cijena mnogo manja od njezine stvarne vrijednosti. Oni koji je ne traže, ne mogu je dobiti ni po kojoj cijeni. Nije ju moguće darovati ili kupiti za novac jer dolazi u dva dijela. Oni koji su za nju spremni, već posjeduju jedan njezin dio.

Ova tajna jednako dobro služi svima koji su za nju spremni. Obrazovanje tu ne igra nikakvu ulogu. Mnogo prije no što sam rođen, ta je tajna pronašla svoj put do Thomasa A. Edisona koji ju je iskoristio toliko inteligentno da je postao vodeći svjetski izumitelj iako se školovao samo tri mjeseca.

Tajna je prenesena i Edwinu C. Barnesu, poslovnom suradniku gospodina Edisona. On ju je upotrijebio toliko

učinkovito da **je**, iako **je** godišnje zarađivao samo 12.000 dolara, stekao veliko bogatstvo te se već kao mlad čovjek povukao iz poslovnih krugova. Njegovu priču pronaći ćete na početku prvog poglavlja. Ta bi vas priča trebala uvjeriti da bogatstvo nije izvan vašeg dosega, da možete biti ono što želite biti, da novac, ugled, priznanja i sreću mogu doživjeti svi oni **koji** su spremni i odlučni ostvariti te blagoslove.

Kako to znam? Odgovor biste trebali dobiti prije no što **pročitajte** ovu knjigu. Možda ćete ga pronaći već u prvom **poglavlju**, a možda i na zadnjoj stranici.

Obavljajući dvadesetogodišnje istraživanje, koje sam započeo na zahtjev gospodina Carnegia, analizirao sam stotine **poznatih** ljudi od kojih su mnogi priznali da su svoje golemo **bogatstvo** stekli uz pomoć Carnegijeve tajne; među njima su:

HENRY FORD	HARRIS F. WILLIAMS
WILLIAM WRIGLEY JR.	dr. FRANK GUNSAULUS
JOHN WANAMAKER	DANIEL WILLARD
JAMES J. HILL	KING GILLETTE
GEORGE S. PARKER	RALPH A. WEEKS
E.M. STATLER	sudac DANIEL T. WRIGHT
HENRY DOHERTY	JOHN D. ROCKEFELLER
GEORGE EASTMAN	THOMAS A. EDISON
CHARLES M. SCHWAB	FRANK A. VANDERLIP
THEODORE ROOSEVELT	F.W. WOOLWORTH
JOHN W. DAVIS	pukovnik ROBERT A. DOLLAR
ELBERT HUBBARD	EDWARD FILENE
WILBUR WRIGHT	EDWIN C. BARNES
WILLIAM JENNINGS	ARTHUR NASH
BRYAN	
Dr. DAVID STARR	CLARENCE DARROW

JORDAN

J. ODGEN ARMOUR

ARTHUR BRISBANE

LUTHER BURBANK

EDWARD W. BOK

FRANK A. MUNSEY

ELBERT H. GARY

Dr. ALEXANDER

GRAHAM BELL

JOHN H. PATTERSON

WILLIAM HOWARD TAFT

JULIUS ROSENWALD

STUART AUSTIN WIER

dr. FRANK CRANE

GEORGE M. ALEXANDER

J.G. CHAPLINE

senator JENNINGS

RANDOLPH

Ova imena predstavljaju tek mali broj poznatih Amerikanaca čija su postignuća, financijska i ostala, dokazala da oni koji razumiju i primjenjuju Carnegiejevu tajnu stižu na vrh. Nikada nisam upoznao čovjeka motiviranog na primjenu tajne koji nije ostvario zapažen uspjeh u svojem području djelatnosti. Nisam upoznao osobu koja se istaknula ili se na bilo koji način obogatila ne poznajući tu tajnu. Iz te dvije činjenice izvlačim zaključak da je ta tajna, kao dio znanja nužnog za samoodređenje, važnija od bilo čega što čovjek prima putem onoga što popularno nazivamo "obrazovanjem".

Što je zapravo obrazovanje? U ovoj ćete knjizi pronaći detaljan odgovor.

Dok budete čitali, tajna o kojoj govorim iskočit će sa stranica i jasno vam se otkriti ako ste za nju spremni! Kada se pojavi, prepoznat ćete je. Bez obzira na to otkrijete li je u prvom ili zadnjem poglavlju, kada se pojavi, zastanite na trenutak i odložite naočale jer će taj trenutak predstavljati najvažniju prekretnicu vašega života.

Čitajući ovu knjigu imajte na umu da su posrijedi činjenice, a ne izmišljotine te da je njezina svrha prenijeti veliku univerzalnu

istinu pomoću koje svi mogu otkriti *što* im je činiti i *kako* to činiti! Spremni učenici primit će i poticaje koji su im potrebni da bi započeli.

Prije no što prijedete na prvo poglavlje, kao posljednju riječ **pripreme** ponudit ću vam sugestiju koja bi mogla poslužiti kao ključ prepoznavanja Carnegiejeve tajne. Ona glasi: *svako postignuće, svako stečeno bogatstvo ima svoje korijene u jednoj zamisli!* Ako ste spremni za tajnu, već posjedujete jednu njezinu polovicu; zbog toga ćete spremno prepoznati i drugu polovicu onog trenutka kada dopre u vaš um.

Napoleon Hill

1.

MISLI SU STVARNE

ČOVJEK KOJI JE "DOMISLIO" SVOJ PUT DO PARTNERSTVA S THOMASOM A. EDISONOM

Uistinu, "misli su stvarne" te osobito moćne kada ih se pomiješa s određenom svrhom, ustrajnošću i gorućom željom za njihovim pretvaranjem u bogatstvo ili ostale materijalne predmete.

Prije nekoliko godina Edwin C. Barnes otkrio je istinitost tvrdnje da se čovjek može obogatiti pomoću vlastitih misli. Do tog otkrića nije došao samo jednim promišljanjem. Do njega je dolazio postupno, a sve je započelo gorućom željom da postane poslovnim suradnikom velikog Edisona.

Jedna od glavnih značajki Barnesove želje bila je njezina *određenost*. Želio je raditi *s* Edisonom, a ne *za* njega. Pažljivo proučite način na koji je ostvario svoju želju i steći ćete dublji uvid u načela koja vode do bogatstva.

Kada se ta želja, pobuda ili misao, po prvi puta pojavila u njegovu umu, nije bio u položaju poduzeti nešto po pitanju njezina ostvarenja. Na putu su mu stajale dvije prepreke. Nije poznavao gospodina Edisona i nije imao dovoljno novca da plati željezničku kartu do Orangea u New Jerseyu.

Te bi poteškoće bile sasvim dovoljne da se većina ljudi obeshrabri u pokušaju ostvarenja te želje. No, njegova želja nije bila obična želja!

Izumitelji "skitnica"

Pojavio se u laboratoriju gospodina Edisona i izjavio da je došao sklopiti posao s izumiteljem. Govoreći o svojem prvom susretu s Barnesom, gospodin Edison je rekao:

"Stajao je predamnom ostavljajući dojam običnog skitnice, *no, nešto u izrazu njegova lica govorilo je da je odlučan dobiti ono po što je došao*. Iz svojeg dugogodišnjeg iskustva s ljudima naučio sam da čovjek koji nešto želi toliko snažno da je spreman riskirati cijelu budućnost za jedan okret kola sreće, nedvojbeno pobjeđuje. Pružio sam mu mogućnost koju je tražio *jer sam vidio da je odlučio ustrajati sve dok ne uspije*. Događaji koji su uslijedili potvrdili su da nisam pogriješio."

Izgled tog mladog čovjeka nedvojbeno nije bio razlog njegova uspjeha jer mu taj čimbenik nije išao u prilog. Ključna je bila njegova *misao*.

Barnes nije ušao u partnerstvo s Edisonom nakon prvog razgovora. Dobio je priliku raditi u njegovu uredu za vrlo simboličnu plaću.

Mjeseci su prolazili. Na pojavnom planu nije se događalo ništa što bi Barnesu dovelo bliže željenom cilju koji je u svojem umu ustanovio kao svoju *najvažniju svrhu*. No, u Barnesovu se umu događalo nešto važno. Neprestano je pojačavao svoju želju da postane Edisonov poslovni suradnik.

Psiholozi su bili u pravu kada su rekli da "čovjek ostvaruje svoj cilj tek kada je uistinu spreman za njega". Barnes je bio spreman za poslovnu suradnju s Edisonom; štoviše, odlučio je ostati spreman sve dok ne ostvari ono čemu teži.

Nije sam sebi rekao: "Pa dobro, kakve koristi od toga?"

Mislim da ću se predomisлити i okušati se u prodaji", nego "Došao sam ovamo da bih sklopio posao s Edisonom i ostvarit ću to makar tome morao posvetiti ostatak svojeg života". *On je mislio ozbiljno!* Kolike bi životne priče bile drugačije kada bi ljudi odredili svoj cilj i ostali mu vjerni dovoljno dugo da ga pretvore u posvemašnju opsesiju!

Mladi Barnes to tada možda nije znao, no, njegova nepokolebljiva odlučnost, njegova ustrajnost u jednoj jedinog želji srušila je sve prepreke i donijela mu mogućnost kojoj je težio.

Mogućnost pod krinkom

Mogućnost se pojavila u drugačijem obliku i iz drugačijeg smjera nego što je Barnes očekivao. To je jedan od trikova mogućnosti. Ona ima naviku prikrasti se kroz stražnja vrata te često dolazi u obliku nevolje ili privremenog poraza. To je vjerojatno razlog što je mnogi ne prepoznaju.

Gospodin Edison u to je vrijeme upravo usavršio novi uredski uređaj tada poznat kao Edisonov stroj za diktate. Njegovi prodavači nisu bili osobito oduševljeni tim izumom. Nisu vjerovali da ga je moguće prodati bez velikog napora. Barnes je prepoznao svoju mogućnost. Prikrala se tiho, prurušena u čudan stroj koji nije zanimao nikoga osim njegovog izumitelja i Barnesa.

Barnes je znao da je sposoban prodati Edisonov stroj za diktate. Upoznao je Edisona sa svojim prijedlogom i odmah dobio priliku. Uspio je prodati stroj. Zapravo, prodao ga je tako uspješno da mu je Edison ponudio ugovor za distribuciju i prodaju širom zemlje. Barnes se obogatio tim poslom, no postigao je i nešto mnogo važnije. Dokazao je da čovjek promišljanjem uistinu može ostvariti bogatstvo.

Ne mogu znati koliko je Barnesova prvotna želja vrijedila u novcu. Možda mu je donijela dva ili tri milijuna dolara, no taj iznos, koliki god da jest, postaje beznačajan ako se usporedi s bogatstvom koje je stekao u obliku spoznaje da *nematerijalni poticaj misli može biti pretvoren u materijalna dobra* primjenom poznatih načela.

Barnes je doslovce *domislio* svoj put u partnerstvo s Edisonom! Domislio je bogatstvo. Na početku nije imao ništa osim jasne spoznaje o tome što želi te odlučnosti da ostane vjeran toj želji sve dok je ne ostvari.

Tri stope od zlata

Jedan od najčešćih uzroka neuspjeha jest navika odustajanja nakon *privremenog poraza*. Svaki je čovjek u određenom trenutku svojeg života počinio tu pogrešku.

U vrijeme mahnite potrage za zlatom, ujak R.U. Darbyja zarazio se zlatnom groznicom i pošao na zapad kopati i bogatiti se. On nije čuo da se *iz uma čovjeka može iskopati više zlata no što je ikada iskopano iz zemlje*. Kolcima je označio svoje zemljište, uhvatio pijuk i lopatu i bacio se na posao.

Nakon tjedana mukotrpnog rada nagrađen je otkrićem blistave rude. Za iskopavanje rude bili su mu potrebni strojevi. Bez podizanja buke zatrpao je nalazište i vratio se kući u Williamsburg u Marylandu te svojim rođacima i nekim susjedima ispričao da je naišao na zlato. Zajedno su prikupili novac za potrebne strojeve i dali ih dopremiti. Ujak i Darby vratili su se na nalazište.

Prvi vagon zlatne rude iskopan je i odvezen u talionicu. Rezultati su pokazali da je posrijedi jedno od najbogatijih nalazišta u Coloradu! Još nekoliko vagona rude omogućit će im da se riješe dugova. A tada je na redu gomilanje velike zarade.

Dok su zdušno bušili, njihove su nade dosezale najviše

vrhunce! A tada se nešto dogodilo. Zlatna je žila nestala! Stigli su na kraj duge i čup prepun zlata više nije bio tamo. Nastavili su bušiti, očajnički nastojeći ponovno naići na žilu - ali uzaludno.

Na posljertku su odlučili *odustati*.

Strojeve su prodali na otpadu za stotinu dolara i vlakom se vratili kući. Radnik na otpadu pozvao je rudarskog inženjera da pogleda nalazište i načini neke proračune. Inženjer je ustvrdio da je projekt propao jer vlasnici nisu znali za »presječene žile«. Njegovi su proračuni pokazali da se žila nalazi *samo tri stope od mjesta na kojemu su Darbyjevi prestali bušiti!* Tamo je i pronađena!

Radnik s otpada zaradio je milijune dolara na zlatnoj rudi jer je bio dovoljno mudar da je potražio savjet stručnjaka prije no što odustane.

Nikada neću odustati zato što ljudi kažu "Ne"

Dugo potom gospodin Darby je mnogostruko nadoknadio svoj gubitak *otkrićem* da želja može biti pretvorena u zlato. Do tog je otkrića došao nakon što je ušao u posao prodaje životnog osiguranja.

Upamtivši kako je izgubio veliko bogatstvo jer je odustao tri stope od zlata, Darby se okoristio tim iskustvom u odabranom poslu jednostavno tako što je sam sebi govorio: "Odustao sam tri stope od zlata, no, nikada neću odustati *zato što ljudi kažu 'ne'* kada im ponudim životno osiguranje".

Darby je postao jedan od malobrojnih koji godišnje prodaju osiguranja u vrijednosti koja premašuje milijun dolara. Tu je ustrajnost stekao zahvaljujući pouci koju je izvukao kada je odustao od potrage za zlatom.

Svaki će se čovjek, prije no što ostvari uspjeh, nedvojbeno susresti s mnogim privremenim porazima i ponekim neuspjesima. Kada se čovjek osjeti poraženim, najlakše i

najlogičnije je odustati. Većina ljudi učinit će upravo to.

Više od pet stotina najuspješnijih ljudi ove zemlje ispričalo mi je kako su najveći uspjeh ostvarili kada su prešli još samo **jedan** korak *dalje* od poraza. Neuspjeh je lukavi šaljivac s gorućim smislom za ironiju. Obaranje čovjeka nadomak uspjehu vjerojatno mu predstavlja veliki užitek.

Pouka iz upornosti za pedeset centa

Nedugo nakon što je gospodin Darby primio diplomu "Sveučilišta životnih udaraca" te se odlučio okoristiti svojim **rudarskim** iskustvom, imao je sreću svjedočiti događaju koji ga je uvjerio da "Ne" ne znači uvijek ne.

Jednog je poslijepodneva pomagao ujaku pri mljevenju žita u starom mlinu. Ujak je vodio veliku farmu na kojoj su živjeli mnogi afro-američki farmeri s kojima je dijelio dobit. Vrata su se nečujno otvorila i u mlin je ušla mala afro-američka djevojčica, kći jednoga od farmera, te stala pokraj vrata. Ujak je podignuo pogled, opazio djevojčicu i grubo joj se obratio: "Što želiš?"

Djevojčica je smjerno odgovorila: "Mama je rekla da joj pošaljete njezinih pedeset centa".

"Ne dolazi u obzir", odvratio je ujak, "bježi kući."

"Da, gospodine", rekla je djevojčica. *Ali se nije pomaknula.*

Ujak je nastavio sa svojim poslom kojim je bio toliko zaokupljen da nije primijetio da djevojčica još uvijek stoji **tamo**. Kada je podignuo pogled i opazio je, zagrmio je: "Rekao **sam** ti da pođeš kući! Idi ili ću te ja dohvatiti".

Djevojčica je rekla: "Da, gospodine", *ali se nije pomaknula f mjesta.*

Ujak je odložio vreću žita koju je upravo namjeravao usipati u mlin, uzeo štap i krenuo prema djevojčici s izrazom lica koji je najavljivao nevolju.

Darby je ostao bez daha. Bio je uvjeren da će svjedočiti

nasilju. Znao je da je ujak nagle naravi.

Kada se ujak približio djevojčici, ona je brzo zakoračila korak naprijed, pogledala ga ravno u oči i svojim piskutavim glasićem iz petnih žila vrisnula: "*Mojoj mami treba tih pedeset centa!*"

Ujak je zastao, promatrao je nekoliko minuta, a zatim polako odložio štap na pod, zavukao ruku u džep, izvadio iz njega pola dolara i pružio ih djevojčici.

Djevojčica je uzela novac i počela polako uzmicati prema vratima, ne skidajući pogled s čovjeka *kojega je upravo pobijedila*. Kada je otišla, ujak je sjeo na škrinju i kroz prozor zurio u prazno duže od deset minuta. U čudu je razmišljao o porazu koji je upravo pretrpio.

I gospodin Darby se prepustio mislima. Po prvi puta u životu vidio je kako dijete odlučno *svladava* odraslog čovjeka. Kako joj je to pošlo za rukom? Zbog čega je ujakova žestina splasnula i zbog čega se je pretvorio u krotko janje? Kakvu je to čudnu moć upotrijebilo to dijete da bi ovladalo situacijom? U Darbyjevu su se umu pojavila još mnoga pitanja, no, odgovor je pronašao tek godinama kasnije, kada mi je ispričao tu priču.

Neobično je to što mi je tu priču ispričao upravo u mlinu u kojem je njegov ujak doživio poraz.

Neobična moć djeteta

Dok smo stajali u tom starom mlinu koji je zaudarao na plijesan, gospodin Darby ponovio je priču o neobičnoj pobjedi i završio je pitanjem: "Što ti misliš? Kakvu je to čudnu moć upotrijebilo to dijete i njome potpuno pokorilo mojega ujaka?"

Odgovor na njegovo pitanje nalazi se u načelima opisanim u ovoj knjizi. Iznesen je detaljno i u potpunosti.

Otkrivene su i pojedinosti te upute koje će svakome omogućiti razumjeti i primijeniti istu silu koju je ta djevojčica

sasvim slučajno otkrila. Održavajte um pozornim i jasno ćete opaziti tu čudnu moć koja je pomogla djevojčici. Opaziti ćete je i u sljedećem poglavlju. Negdje u knjizi naići ćete na zamisao koja će oživjeti vašu moć prijemljivosti i podariti vam, za vaše dobro, tu neodoljivu moć. Svjesnost o toj moći možda ćete razviti već u prvom poglavlju ili će vam se otkriti u nekom od sljedećih. Možda će se pojaviti u obliku jedne jedine zamisli. A možda će preuzeti oblik plana ili svrhe. Mogla bi vas potaknuti da ponovno proživite neka prošla iskustva poraza ili neuspjeha i usvojite pouku pomoću koje ćete nadoknaditi sve što ste izgubili tim porazom.

Nakon što sam gospodinu Darbyju objasnio moć koju je djevojčica nesvjesno upotrijebila, brzo je u mislima preletio svojim tridesetogodišnjim iskustvom u prodaji životnog osiguranja i iskreno priznao da svoj uspjeh na tom području može u velikoj mjeri zahvaliti pouci koju je naučio od tog djeteta.

Rekao je: "Svaki puta kada bi me potencijalni kupac pokušao otpratiti bez potpisanog ugovora, vidio bih tu djevojčicu kako stoji u mlinu, velikih očiju i prkosnog pogleda i rekao sam sebi: 'Moram ostvariti ovu prodaju.' Najveći broj prodaja, zaključio sam nakon što su potencijalni kupci rekli 'NE'."

Prisjetio se i pogreške koju je počinio odustavši na samo tri stope od zlata, "Ali," rekao je, "to je iskustvo bilo prikriveni blagoslov. Ono me je poučilo *ustrajnosti* bez obzira na to koliko je situacija teška, a to je bila pouka koju sam morao usvojiti prije no što ostvarim uspjeh na bilo kojem području."

Ovu priču o gospodinu Darbyju, njegovu ujaku, djevojčici i zlatnoj žili bez sumnje će pročitati stotine ljudi koji žele zarađivati prodajom osiguranja, a svima njima želim poručiti da Darby svoj uspjeh, odnosno godišnju vrijednost prodanih osiguranja koja premašuje milijun dolara, duguje upravo tim iskustvima.

Iskustva gospodina Darbyja uobičajena su i jednostavna, no

unatoč tome skrivala su ključ njegove životne sudbine; zbog toga su mu bila važna kao i sam život. Iz tih je životnih iskustava izvukao korist jer *ih je analizirao* i otkrio njihovu pouku. No, što je s čovjekom koji nema vremena niti želje proučavati neuspjehe u potrazi za spoznajom koja bi mogla dovesti do uspjeha? Kako će i gdje on svladati vještinu pretvaranja poraza u odskočnu dasku prema mogućnostima?

Odgovor na ta pitanja nalazi se u ovoj knjizi.

Potrebna vam je samo jedna dobra zamisao

Odgovor zahtijeva razmatranje trinaest načela. No upamtite da odgovor na pitanja koja su vas potaknula da se zamislite nad životom, odnosno odgovor koji je *vama* potreban, možete pronaći u *vlastitom umu* u obliku zamisli, plana ili cilja nakon što pročitate ovu knjigu.

Za ostvarenje uspjeha potrebna vam je samo jedna dobra zamisao. Načela opisana u ovoj knjizi nude vam načine i sredstva osmišljavanja ostvarivih zamisli.

Prije no što nastavimo s opisom tih načela, smatram da imate pravo na ovu važnu sugestiju ...

Kada bogatstvo počne pritjecati, ono pritječe tako obilno da se čovjek pita gdje se skrivalo tijekom svih tih "mršavih" godina.

Ova je tvrdnja zapanjujuća, tim više ako se uzme u obzir općeprihvaćeno vjerovanje da bogatstvo dolazi samo onome tko dugo i mukotrpno radi.

Kada se počnete bogatiti pomoću vlastitih misli, opazit ćete da bogatstvo započinje kao stanje uma, s točno određenom svrhom i s malo ili nimalo mukotrpnog rada. Vi biste, jednako kao i svi drugi, trebali biti zainteresirani za spoznaju o tome kako razviti stanje uma koje privlači bogatstvo. Dvadeset i pet godina proveo sam u istraživanju jer sam i sam želio saznati "kako čovjek postaje bogat".

Čim ovladate načelima i započnete slijediti upute za njihovu primjenu, vaše će se financijsko stanje početi poboljšavati, a sve što dotaknete pretvorit će se u vrijednost koja će vam

donositi korist. Nemoguće? Nipošto!

Jedna od najvećih slabosti čovječanstva jest bliskost prosječnog čovjeka s riječju "nemoguće". On poznaje sva pravila koja ne funkcioniraju. Poznato mu je sve ono što je nemoguće ostvariti. Ova je knjiga posvećena onima koji tragaju za pravilima pomoću kojih su drugi ostvarili uspjehe, i koji su spremni *uložiti sve* na ta pravila.

Uspjeh dolazi onima koji razviju svijest o njemu.

Neuspjeh dolazi onima koji svojom nezainteresiranošću dopuštaju razviti svijest o neuspjehu.

Druga slabost koju ćete pronaći u mnogim ljudima jest navika mjerenja svega i svakoga prema *vlastitim* dojmovima i vjerovanjima. Neki će čitatelji vjerovati da se promišljanjem nije moguće obogatiti jer su njihove misaone navike zaglibile u siromaštvu, oskudici, bijedi, neuspjehu i porazu.

Ti jadni ljudi podsjećaju me na ambicioznog Kineza koji je došao u Ameriku školovati se na američki način. Studirao je na sveučilištu u Chicagu. Jednog je dana predsjednik Harper naišao na tog mladog Kineza, zastao da bi popričao s njim te ga upitao što smatra najuočljivijom karakteristikom Amerikanaca.

"Pa," rekao je student, "čudan položaj vaših očiju. Vaše su oči prilično čudno položene!"

Što mi kažemo o Kinezima?

Čovjek odbija vjerovati u ono što ne razumije. Naivno vjerujemo da su naša vlastita ograničenja "univerzalna". Dakako da su oči Kineza "čudne" jer nisu iste kao i naše.

"Neizvedivi" Ford V-8 motor

Kada je Henry Ford nakanio stvoriti svoj čuveni V-8 motor, odlučio je sastaviti stroj s osam cilindara u jednoj jedinici te je svojim inženjerima naložio da načine nacрте. Nakon što su dovršili nacрте, inženjeri su se svi do jednoga složili da je jednostavno *nemoguće* načiniti jedinicu sa osam cilindara u jednom komadu.

Ford je rekao: "Svejedno ga napravite".

"Ali," nastavili su inženjeri, "to je nemoguće!"

"Na posao," naredio je Ford, "i ne odustajte dok ne uspijete, koliko god to trajalo".

Inženjeri su se bacili na posao. Drugo im nije preostalo ako su željeli nastaviti raditi za Forda. Nakon šest mjeseci nije bilo nikakvih rezultata. Inženjeri su iskušali svaki mogući plan da bi izvršili Fordovu zapovijed, no, taj se pothvat doimao neizvedivim; *"nemogućim"!*

Nakon gotovo godinu dana Ford je upitao inženjere kako napreduju, a oni su ga ponovno izvijestili da ne pronalaze način ostvarenja njegove zamisli.

"Na posao," rekao je Ford. "Želim taj stroj i imat ću ga."

Inženjeri su nastavili s poslom i tajna je iznenada, kao nekim čudom, otkrivena.

Fordova je odlučnost još jednom odnijela pobjedu!

Priča možda nije ispričana do posljednje pojedinosti, no, sadržaj i rezultat su točni. Vi koji se želite obogatiti promišljanjem u njoj otkrijte tajnu Fordovih milijuna, ako možete. Nije se potrebno osobito udubiti.

Henry Ford je bio uspješan jer je razumio i *primijenio* načela uspjeha. Jedno od njih je želja: čovjek mora točno znati što želi. Upamtite ovu priču i uočite rečenice u kojima se otkriva tajna njegova izvanrednog postignuća. Ako ste to sposobni, ako možete točno izdvojiti načela pomoću kojih se Henry Ford obogatio, sposobni ste ponoviti njegov uspjeh u gotovo bilo kojem području koje vam odgovara.

Zbog čega ste sami "gospodar svoje sudbine"

Kada je Henley napisao proročanske riječi: "Ja sam gospodar svoje sudbine, ja sam kapetan svoje duše," trebao nam je dati do znanja da smo sami gospodari svoje sudbine i kapetani svoje duše *zbog toga* što imamo moć upravljati svojim mislima.

Trebao nam je reći da se naši umovi magnetiziraju našim dominantnim mislima, a ti "magneti", na čovjeku nepoznat način, privlače sile, ljude i životne okolnosti koje su u skladu s prirodom naših *dominantnih* misli.

Trebao nam je reći da, prije no što steknemo golemo

bogatstvo, moramo magnetizirati svoje umove intenzivnom željom za bogatstvom, da moramo postati "usredotočeni na novac" sve dok nas ta želja ne potakne na stvaranje konkretnih planova za njezino ostvarenje.

No, budući da je bio pjesnik, a ne filozof, Henry je bio posve zadovoljan izrazivši tu veliku istinu u lirskom obliku, **ostavljajući** svojim sljedbenicima interpretaciju filozofskog značenja tih redaka.

Istina se malo pomalo razotkrila pa se doima izvjesnim da načela opisana u ovoj knjizi u sebi sadrže tajnu ovladavanja svojom financijskom sudbinom.

Načela koja mijenjaju vašu sudbinu

Sada smo spremni razmotriti prvo od tih načela. Zadržite **otvoren** um i upamtite da posrijedi nisu spoznaje samo jednog **čovjeka**. Ta su načela poslužila mnogima. I vi ih možete primjeniti u vlastitu korist.

Otkrit ćete da to nije nimalo teško već, naprotiv, vrlo lako.

Prije nekoliko godina održao sam pozdravni govor na koledžu u Salemu u Zapadnoj Virginiji. Načelo opisano u sljedećem poglavlju istaknuo sam s tolikim žarom da ga je jedan od Itldenata čvrsto usvojio i uklopio ga u svoju životnu filozofiju. Taj je mladić postao kongresnik te važna osoba u vladi Franklina D. Roosevelta. Napisao mi je pismo u kojemu je tako jasno izrazio svoje mišljenje o načelu iznesenom u sljedećem poglavlju da sam odlučio objaviti ga kao uvod u to poglavlje.

Iz njega biste mogli naslutiti kakve vas nagrade očekuju.

*Dragi moj Napoleone,
služeći kao član Kongresa stekao sam uvid u probleme
muškaraca i žena pa želim ponuditi sugestiju koja može biti od
koristi tisućama čestitih ljudi.*

*1922, godine održali ste pozdravni govor na koledžu u
Salemu, a ja sam tada bio student završne godine. Tim ste
govorom u moj um usadili zamisao kojoj mogu zahvaliti*

mogućnost služenja Amerikancima i kojoj ću zahvaljivati za svaki uspjeh koji ostvarim u budućnosti.

Sjećam se, kao da je bilo jučer, vašeg sjajnog opisa metode pomoću koje je Henry Ford, s vrlo malo formalnog obrazovanja, bez prebijenog novčića i bez utjecajnih prijatelja, osvojio vrhunce. Tada sam, čak i prije no što ste dovršili govor, odlučio da ću na vrhu pronaći i svoje mjesto bez obzira na to kakve poteškoće morao prevladati.

Tisuće mladih ljudi ove će godine završiti svoje obrazovanje, jednako kao i sljedećih godina. Svatko od njih tražit će upravo onakav praktičan poticaj koji sam ja dobio od vas. Zeljet će znati kome se obratiti i što učiniti da bi krenuli putem prema uspjehu. Vi im to možete reći jer ste tolikim ljudima pomogli riješiti njihove probleme.

Tisuće ljudi u Americi žele znati kako zamisli pretvoriti u novac, ljudi koji moraju početi ni od čega, bez financijskih sredstava te nadoknaditi svoje gubitke. Ako im itko u tome može pomoći, tada ste to vi.

Ako objavite knjigu, volio bih dobiti prvi primjerak koji izađe iz tiska, s vašim vlastoručnim potpisom.

Uz najbolje želje, srdačno,

Jennings Randolph

Trideset i pet godina nakon tog govora, 1957. godine imao sam zadovoljstvo vratiti se na koledž u Salemu i predvoditi svečanost dodjele diploma. Tada sam primio počasni naslov doktora književnosti.

Od 1922. godine promatrao sam uspon Jenningsa Randolpha na položaj direktora jedne od vodećih zrakoplovnih kompanija, izvrasnog motivacijskog govornika i senatora Zapadne Virginije.

Što god je
ČOVJEKOV UM
sposoban
ZAMISLITI
.
i
POVJEROVATI
to je sposoban i
OSTVARITI.

2.

ŽUDNJA

POLAZNA TOČKA SVAKOG POSTIGNUĆA

Prvi korak prema bogatstvu

Kada je Edwin Barnes prije više od pedeset godina u Orangeu sišao s teretnog vlaka, možda je bio nalik skitnici, no, njegove su misli bile kraljevske!

Dok je koračao putem od željezničke pruge do ureda Thomasa A. Edisona, njegov je um mahnilo radio. Zamišljao je kako *stoji pred Edisonom*. Čuo je kako ga traži mogućnost da ostvari svoju životnu opsesiju, goruću žudnju da postane poslovni suradnik velikog izumitelja.

Barnesova žudnja nije bila *nada!* To nije bila *želja*). Bila je to snažna, goruća žudnja jača od bilo čega drugoga. Bila je jasno određena.

Nekoliko godina poslije, Edwin C. Barnes ponovno je stajao pred Edisonom, u istom uredu u kojem ga je i upoznao. No, sada je njegova želja bila pretvorena u stvarnost. *Bio je Edisonov suradnik*. Najveći san njegova života pretočio se u stvarnost.

Barnes je uspio zato što je točno odredio svoj cilj, a zatim u njega uložio svu svoju energiju, svu svoju snagu, sav svoj trud i sve ostalo čime je raspolagao.

Čovjek koji je spalio mostove

Prošlo je pet godina prije nego što se pojavila mogućnost koju je očekivao. Svi, osim njega samoga, smatrali su ga još jednim zupcem Edisonovog poslovnog kotača, no, on je u svojem umu od prvog dana, svakog trenutka bio Edisonov **partner**.

Njegova priča izvanredno dočarava moć jasno određene žudnje. Barnes je ostvario svoj cilj jer je više od bilo čega želio luli poslovni suradnik gospodina Edisona. Stvorio je plan **pomoću** kojega će ostvariti taj cilj. No, za sobom je spalio sve **mostove**. Održavao je svoju žudnju sve dok nije postala **dominantna** opsesija njegovog života, a na posljetku i stvarnost.

Odlazeći u Orange, Barnes nije sam sebi rekao: "Pokušat ću nagovoriti Edisona da mi pruži nekakav posao." On je rekao: **Posjetit** ću Edisona i dat ću mu do znanja da sam došao sklopiti posao s njim."

Nije rekao: "Držat ću oči otvorenima za druge mogućnosti u slučaju da kod Edisona ne uspijem ostvariti ono što želim." Rekao je: "Samo *jedno* na ovom svijetu želim ostvariti, a to je poslovna suradnja s Edisonom. Spalit ću sve mostove za sobom i **cijelu** svoju budućnost uložiti u svoju sposobnost da dobijem ono što želim."

Barnes si nije ostavio nijedan izlaz za slučaj nužde. Morao je uspjeti ili umrijeti!

I to je bila Barnesova priča o uspjehu!

Prije mnogo vremena jedan je veliki ratnik bio suočen sa situacijom koja ga je prisilila da donese odluku ključnu za uspjeh na bojnopolju. Svoje je jedinice trebao poslati u bitku protiv moćnog neprijatelja koji je brojčano nadmašivao njegovu vojsku. Ukrcao je svoje vojnike na brodove, doplovio do neprijateljske zemlje, iskrcao vojnike, istovario opremu te izdao zapovijed da se brodovi zapale. Obraćajući se svojim vojnicima prije prve bitke, rekao je: "Vidite kako naše brodove guta plamen. To znači da s ovih obala možemo otići živi samo kao pobjednici! Nemamo izbora - *pobijedit ćemo ili umrijeti!*"

I pobijedili su.

Čovjek koji želi ostvariti bilo koji pothvat, mora biti spreman spaliti svoje brodove i uništiti svaku mogućnost povlačenja. Samo tako može biti siguran da će održati stanje uma nužno za uspjeh i poznato kao goruća žudnja za pobjedom.

Jutro nakon velikog požara u Chicagu, skupina trgovaca stajala je na ulici State i promatrala zgarište na mjestu na kojemu su se nalazile njihove prodavaonice. Održali su sastanak kako bi odlučili hoće li pokušati obnoviti Chicago ili ga napustiti te iznova započeti u nekom drugom kutku zemlje koji obećaje više. Svi osim jednoga složili su se u odluci da napuste Chicago.

Trgovac koji je odlučio ostati i ponovno graditi, uperio je prstom u ostatke svoje prodavaonice i rekao: "Gospodo, unatoč svim požarima, upravo na ovom mjestu izgradit ću najveću robnu kuću na svijetu."

Bilo je to prije gotovo jednog stoljeća. Robna je kuća sagrađena. Tamo je još i danas te predstavlja spomenik stanju uma poznatom kao goruća žudnja. Marshallu Fieldu najlakše bi bilo učiniti ono što su učinili ostali trgovci. Kada su došla teška vremena, kada se budućnost doimala sumornom, oni su podignuli sidro i pošli tamo gdje se život činio lakšim.

Dobro upamtite ovu razliku između Marshalla Fielda i ostalih trgovaca jer je to ista ona razlika koja uspješne ljude izdvaja od neuspješnih.

Svako ljudsko biće koje razumije svrhu novca, osjeća želju za njime. *Želja* neće donijeti bogatstvo. Bogatstvo donosi *žudnja* za obiljem koja se pretvara u opsesiju, zatim konkretno planiranje načina i sredstava te podupiranje planova ustrajnošću koja *ne priznaje neuspjeh*.

Šest načina za pretvaranje žudnji u zlato

Metoda pomoću koje je *žudnju* za bogatstvom moguće pretvoriti u financijski uspjeh, sastoji se od šest konkretnih, praktičnih koraka:

PRVI KORAK: u svojem umu odredite točan iznos novca koji želite. Nije dovoljno reći: "Želim mnogo novca". Po pitanju iznosa budite određeni. (Za tu određenost postoji psihološki razlog koji ću objasniti u sljedećem poglavlju.)

DRUGI KORAK: točno odredite što namjeravate *dati* za **novac** koji želite. (U stvarnosti ništa nije moguće dobiti bez određenog ulaganja, odnosno odricanja.)

TREĆI KORAK: odredite točan datum do kojega namjeravate *posjedovati* novac koji želite.

ČETVRTI KORAK: sastavite konkretan plan za ostvarenje **svojeg** cilja i počnite *djelovati smjesta*, bez obzira na to jeste li spremni ili niste.

PETI KORAK: sastavite jasnu, sažetu izjavu o iznosu koji želite steći, odredite krajnji rok za ostvarenje tog cilja, navedite što namjeravate dati zauzvrat te detaljno opišite plan pomoću kojega namjeravate zaraditi navedeni iznos.

ŠESTI KORAK: čitajte svoju izjavu na glas dva puta dnevno, navečer neposredno prije spavanja te ujutro nakon buđenja. Dok čitate - zamišljajte, osjećajte i vjerujte da već posjedujete taj novac.

Iznimno je važno slijediti upute opisane u sklopu ovih šest koraka. Možda ćete reći da ne možete zamisliti kako posjedujete novac prije no što ga stvarno zaradite. Ovdje će vam u pomoć priskočiti *goruća žudnja*. Ako uistinu žudite za novcem tako snažno da vaša žudnja prerasta u opsesiju, lako ćete sami sebe uvjeriti da ćete ga steći. Nužno je željeti novac i razviti odlučnost koja će vas *uvjeriti* da ga već posjedujete.

Možete li zamisliti da ste milijunaš?

Neupućenima u djelatna načela ljudskog uma ove se upute mogu doimati beskorisnima. Svima onima koji ne uviđaju razboritost navedenih koraka možda će pomoći spoznaja da sam ih primio od Andrewa Carnegiea koji je započeo kao običan radnik u čeličani, no, unatoč svojem skromnom početku, pomoću tih načela uspio ostvariti bogatstvo koje znatno premašuje iznos od stotinu milijuna dolara.

Možda će pomoći i podatak da je preporučene korake pažljivo proučio pokojni Thomas A. Edison koji ih je preporučio ne samo kao nužne za zarađivanje novca, već i za ostvarenje bilo kojeg cilja.

Ti koraci ne zahtijevaju "mukotrpan rad". Ne zahtijevaju žrtve. Ne traže od čovjeka da postane naivan i lakomislen. Za njihovu primjenu nije potrebna osobita naobrazba. No, za uspješnu primjenu tih šest koraka potrebno je dovoljno *mašte* koja će čovjeku omogućiti da uvidi i shvati kako stjecanje novca ne smijemo prepustiti slučaju, sreći ili sudbini. Potrebno je *shvatiti* da su svi oni koji su stekli golemo bogatstvo isprva

sanjati nadali se, željeli, žudjeli i planirali *prije* no što su zaradili novac.

Trebali biste znati i da veliko bogatstvo ne možete ostvariti *ukoliko* u sebi ne uspijete raspaliti *žudnju* za novcem te uistinu povjerovati da ćete ga posjedovati.

Moć *velikih snova*

Svi mi koji sudjelujemo u utrci za bogatstvom trebali bismo biti ohrabreni spoznajom da ovaj izmijenjeni svijet u kojemu *živimo* zahtijeva nove zamisli, nove načine rada, nove vođe, nove izume, nove metode poučavanja, nove marketinške **metode**, nove knjige, nove časopise, nove televizijske programe, nove zamisli za filmove. No, unatoč svim tim zahtjevima za novinama i usavršavanjem, čovjek mora posjedovati jednu značajku ključnu za uspjeh, a to je **određenost svrhe**; čovjek mora znati što želi i posjedovati goruću *žudnju* da to ostvari.

Mi koji žudimo stjecanju bogatstva, trebali bismo upamtiti da su istinski vođe ovog svijeta uvijek bili ljudi koji su zauzdali i upotrijebili neopipljive, nevidljive sile nerođene mogućnosti i pretvorili te sile (ili misaone poticaje) u nebodere, gradove, tvornice, zrakoplove, automobile te sve ostalo što život čini Ugodnijim.

Dok planirate steći svoj dio bogatstva, ne dopustite nikome da u vama pobudi prijezir prema snovima. Da biste u ovom **promjenjivom** svijetu ostvarili veliki uspjeh, morate se zaraziti duhom velikih pionira prošlosti čiji su snovi urodili svim vrijednostima koje čovječanstvo posjeduje, duhom koji predstavlja životnu silu naše zemlje - vašu i moju mogućnost da razvijamo i unovčujemo svoju nadarenost.

Ako je ono što želite učiniti ispravno, *a vi vjerujete u to*, učinite to! Započnite sa ostvarenjem svojeg sna i ne obazirite se

na to što će "drugi" reći kada doživite privremeni poraz, jer "drugi" možda ne znaju da svaki neuspjeh u sebi nosi sjemenku jednako velikog uspjeha.

Thomas Edison sanjao je o električnoj svjetiljci, bez odgađanja je započeo djelovati prema ostvarenju tog sna i ostao mu vjeran, unatoč *desecima tisuća neuspjeha*, sve dok ga nije ostvario. Praktični sanjari *ne odustaju!*

Whelan je sanjao o lancu prodavaonica cigara, proveo svoj san u djelo i njegove prodavaonice danas stoje na mnogima od najprometnijih američkih raskrižja.

Braća Wright sanjala su o stroju koji će letjeti zrakom. Danas širom svijeta opažamo dokaze da je njihov san bio razborit.

Marconi je sanjao o sustavu zauzdavanja neopipljivih sila etera. Dokaz da nije uzalud sanjao pronaći ćete u svakom radio i televizijskom prijamniku na ovom svijetu. Zanimljivo je da su Marconija "prijatelji" prisilno odveli na promatranje u psihijatrijsku ustanovu kada je izjavio da je otkrio načelo pomoću kojega je moguće slati poruke zrakom, bez žica ili ostalih fizičkih sredstava komunikacije. Današnji sanjari prolaze mnogo bolje.

Svijet je danas prepun mogućnosti koje sanjari u prošlosti nisu poznavali.

Kako lansirati snove

Goruća žudnja da se bude i da se djeluje polazna je točka od koje mora krenuti svaki sanjar. Snovi se ne rađaju uslijed nezainteresiranosti, lijenosti ili nedostatka ambicije.

Upamtite da svi uspješni ljudi započinju s neuspjehom i prolaze kroz mnoge obeshrabrujuće bitke prije nego što "stignu na odredište". Prekretnica u životu uspješnih ljudi većinom se događa u trenutku krize u kojemu se upoznaju sa svojim "drugim jastvima".

John Bunyan napisao je *Napredak hodočasnika*, jedno od najboljih književnih djela na engleskom jeziku, nakon što je boravio u zatvoru, okrutno kažnjen zbog svojih stajališta o religiji.

O. Henry otkrio je diva u svojem umu nakon što je pretrpio veliku nesreću te bio bačen u zatvorsku ćeliju u Columbusu. **Budući** da ga je nevolja prisilila na upoznavanje sa svojim drugim jastvom" i na korištenje mašte, otkrio je da je zapravo Veliki pisac, a ne bijedni zločinac i otpadnik.

Charles Dickens je kao mladić zarađivao lijepeći naljepnice na kutijice s laštilom. Tragedija njegove prve ljubavi prodrila je u dubinu njegove duše i pretvorila ga u jednog od najboljih svjetskih pisaca. Iz te tragedije rodio se njegov književni Dl vijenac, *David Copperfield*, kojemu su uslijedila brojna ostala djela dragocjena svim ljubiteljima knjiga.

Helen Keller oglušila je, zanimemila i oslijepila nedugo po rođenju. Unatoč toj tragediji, svoje je ime neizbrisivo upisala na stranice povijesti velikana. Cijeli njezin život svjedoči da *nitko nije poražen sve dok poraz ne prihvati kao stvarnost*.

Robert Burns bio je nepismeni seoski momak. Živio je u **siromaštvu** i odrastao u pijanicu. No, ovaj je svijet oplemenjen njegovim životom jer je prelijepo misli zaodjenuo poezijom te lako iščupao korov i na njegovu mjestu posadio ružu.

Beethoven je bio gluh, Milton je bio slijep, no, njihova će imena trajati koliko i vrijeme jer su sanjali i svoje snove pretočili u organizirane misli.

Željati nešto nije isto što i biti spreman primiti predmet svoje želje. Nitko nije *spreman* sve dok ne *povjeruje* da to može ostvariti. Um se mora nalaziti u stanju *vjere*, a ne u stanju puke **nade** ili želje. Otvoren um nužan je za rađanje vjere. U zatvorenim umovima ne mogu se roditi pouzdanje, odvažnost i vjera.

Upamtite da u visoke životne ciljeve te snove o obilju i blagostanju nije potrebno uložiti ništa više truda no što je potrebno za prihvaćanje bijede i siromaštva. Veliki je pjesnik tu univerzalnu istinu izrazio sljedećim riječima:

"Sa Životom sam se cjenkao za novčić,
I Život mi ne pruži više,
Jer, molio sam uvečer
Brojeći svoju oskudnu imovinu.

Jer Život je tek gospodar,
On daje ono što tražiš,
No, kad odrediš nadnicu,
Zadatak moraš izvršiti.

Radio sam za bijednu sumu,
Kad sam, očajan, saznao
Da svaku naknadu koju bih tražio
Život bi spremno platio.

Žudnja nadmudruje Majku Prirodu

Kao prikladan vrhunac ovog poglavlja ispričat ću priču o jednoj od najneobičnijih osoba koje sam upoznao. Po prvi sam ga puta ugledao nekoliko minuta po rođenju. Na svijet je došao bez ikakvih tjelesnih naznaka ušiju i liječnik je, prisiljen izraziti svoje mišljenje, priznao da bi dijete moglo cijelog života ostati gluho i nijemo.

Osporio sam njegovo mišljenje. Imao sam pravo na to. I sam sam bio donio odluku i iznio svoje mišljenje, no, izrazio sam ga u tišini i tajnosti svojeg srca.

Duboko u sebi znao sam da će moj sin čuti i govoriti. Kako? Bio sam uvjeren da mora postojati način i znao sam da ću ga

pronaći. Sjetio sam se riječi besmrtnog Emersona: "Cijeli nas svijet poučava vjeri. Potrebno je samo slušati. Svatko od nas svojeg vodiča, a smjernim slušanjem čut ćemo pravu riječ."

Prava riječ? *Žudnja!* Više od bilo čega žudio sam za time da moj sin ne bude gluhonijem. Tu žudnju nikada nisam napustio, čak ni na trenutak.

Što sam mogao poduzeti? Odlučio sam u um tog djeteta nekako usaditi svoju goruću žudnju za načinima i sredstvima koji će, neovisno o ušima, prenositi zvukove njegovu mozgu.

Čim je bio dovoljno star za suradnju, nastojao sam njegov um toliko potpuno ispuniti gorućom žudnjom za sluhom da će je priroda biti prisiljena ostvariti na svoj način.

Sve su se te misli rojile u mojem umu, no o njima nisam govorio nikome. Svakog bih dana obnovio svoj zavjet da moj **sin** neće ostati gluhonijem.

kako je rastao i počeo opažati svijet oko sebe, primijetili smo da ipak vrlo slabo čuje. U dobi u kojoj djeca počinju govoriti, on to nije pokušavao, no, prema njegovu ponašanju mogli smo jasno zaključiti da određene zvukove ipak čuje. To || bilo sve što sam želio znati! Bio sam uvjeren da uz neznatan sluh može razviti tu sposobnost. Tada se dogodilo nešto što mi || pružilo nadu. Došlo je iz posve neočekivanog izvora.

"Slučajnost" koja je promijenila jedan život

Kupili smo gramofon. Kada je moj sin po prvi puta čuo glazbu, bio je izvan sebe od radosti i smjesta je prisvojio tu napravu. Jednom je zgodom gotovo dva sata neprestano iznova slušao istu ploču, stojeći ispred gramofona i *zubima čvrsto stišćući rub poklopca*. U značenje te navike proniknuo sam tek nakon mnogo godina jer tada nismo znali za načelo provođenja zvuka putem kostiju".

Nedugo nakon što je prisvojio gramofon, otkrio sam da me čuje prilično jasno kada bih govorio usnama priljubljenim uz njegov mastoidni nastavak u korijenu lubanje.

Budući da sam odlučio da će moj sin jasno čuti moj glas, smjestam sam u njegov um započeo pretakati svoju žudnju da čuje i progovori. Uskoro sam otkrio da uživa slušati priče prije spavanja pa sam se bacio na posao i osmišljao priče koje će u njemu pobuditi samopouzdanje, maštu i *žarku žudnju da čuje i bude poput sve ostale djece.*

Osobito sam naglašavao jednu priču kojoj bih svaki puta dao nov, dramatičan prizvuk. Svrha te priče bila je u njegov um usaditi misao da njegov poremećaj nije nedostatak, već vrlo vrijedna značajka. Unatoč činjenici da su sve filozofije koje sam proučavao, jasno govorile da svaka nevolja u sebi nosi sjemenku jednako velike prednosti, moram priznati da nisam imao pojma *kako* taj poremećaj može postati vrijednost.

Sa šest centa osvojio je novi svijet

Osvrćući se na to iskustvo, danas opažam da je njegova *vjera u mene* umnogome pomogla ostvarenju zapanjujućih rezultata. Moj sin nije dovodio u pitanje moje riječi. Uvjerio sam ga da ima znatnu *prednost* pred svojim starijim bratom te da će se ta prednost odraziti na mnoge načine. Primjerice, učitelji u školi primijetit će da nema ušiju i zbog toga će mu poklanjati posebnu pozornost te biti osobito ljubazni prema njemu. Tako je i bilo. Uvjerio sam ga i da će, kada bude dovoljno star da prodaje novine (njegov je stariji brat već bio počeo raditi kao raznoslač), imati veliku prednost pred svojim bratom jer će mu ljudi plaćati više budući da će vidjeti kako je bistar i poduzetan unatoč tome što nema ušiju.

Kada mu je bilo otprilike sedam godina, po prvi puta je dokazao da naša metoda uvjetovanja njegovog uma rađa

plodovima. Nekoliko je mjeseci preklinjao da mu dopustimo prodavati novine, no njegova majka nije htjela dati dopuštenje.

Na poslijetku je situaciju uzeo u svoje ruke. Jednog poslijepodneva dok je kod kuće bio sam sa slugama, iskrao se kroz kuhinjski prozor i krenuo u svijet. Od lokalnog postolara posudio je šest centa, uložio ih u novine, prodao ih, ponovno uložio novac te ponavljao taj postupak sve do kasne večeri. Nakon što je sredio svoje račune i vratio posuđenih šest centa koje je posudio od svojeg bankara, ostala mu je čista dobit od četrdeset i dva centa. Kada smo supruga i ja te večeri došli kući, pronašli smo ga usnulog u krevetu, s novcem čvrsto stisnutim u šaci.

Njegova mu je majka otvorila šaku, odložila novac i zaplakala. Od svega što je mogla učiniti, plač nad sinovljevom pobjedom doimao se krajnje neprikladnim! Moja je reakcija bila upravo suprotna. Smijao sam se od srca jer sam znao da sam uspio u svojem nastojanju da u sinovljevu um usadim stav vjere u sebe.

Njegova ga je majka u prvom poslovnom pothvatu vidjela kao malog gluhog dječaka koji je izašao na ulice i riskirao život da bi zaradio novac. Ja sam vidio hrabrog, ambicioznog i samopouzdanog malog poduzetnika čija je vjera u sebe samoga bila povećana za sto posto jer je zahvaljujući vlastitoj pobudi započeo s poslom i uspio. Taj mi je događaj mnogo značio jer sam znao da mi pruža dokaz o sinovljevoj domišljatosti koja će ga pratiti cijelog života.

Dar sluha

Moj je gluhi dječak završio osnovnu i srednju školu te koledž unatoč svojoj nesposobnosti da čuje učitelje, osim ako su glasno vikali u njegovoj blizini. Nije pohađao školu za gluhe. Nismo mu dopuštali naučiti jezik znakova. Odlučili smo da će živjeti normalnim životom i družiti se s normalnom djecom i ustrajali smo u toj odluci iako nas je stajala mnogih žestokih rasprava sa školskim službenicima.

Kao srednjoškolac, iskušao je električni slušni aparat koji mu nije bio ni od kakve koristi.

Međutim, tijekom posljednjeg tjedna na koledžu dogodilo se nešto što je označilo najvažniju prekretnicu u njegovu životu. Naizgled slučajno, dobio je novi električni slušni aparat da ga iskuša. Oklijevao je upotrijebiti ga zbog prethodnog razočaranja sa sličnim uređajem. Na poslijetku ga je ipak uzео te gotovo nehajno stavio na glavu, priključio bateriju i kao nekim čudom njegova se životna želja za normalnim sluhom ostvarila! Po prvi puta u svojem životu čuo je gotovo jednako dobro kao i osoba normalnog sluha.

Presretan zbog novog svijeta koji je upoznao zahvaljujući tom uređaju, pojurio je prema telefonu, nazvao majku i posve jasno čuo njezin glas. Sljedećeg je dana po prvi puta u životu razgovijetno čuo glasove svojih profesora! Po prvi puta mogao je s lakoćom razgovarati s drugima koji više nisu morali vikati. Tako je uistinu upoznao novi svijet.

Njegova se žudnja počela isplaćivati s kamatama, no, pobjeda još nije bila potpuna. Moj je sin još uvijek trebao pronaći konkretan i praktičan način da svoj hendikep pretvori u *odgovarajuću vrijednost*.

Misao koja čini čuda

fedva uviđajući značaj tog napretka, no opijen radošću novootkrivenog svijeta zvukova, napisao je pismo proizvođaču slušnih aparata u kojemu je s oduševljenjem opisao svoje iskustvo. Njegovo je pismo potaknulo čelnike kompanije da ga pozovu u New York. Kada je stigao, povelili su ga u obilazak tvornice i dok je razgovarao s glavnim inženjerom te mu govorio o svojem novom svijetu, u umu mu se pojavila slutnja,

ZAMisao, nadahnuće - kako god to želite nazvati. Taj je *misaoni poticaj* pretvorio njegov hendikep u vrijednost koja će mu se obilno isplaćivati kako u novcu tako i u zadovoljstvu.

Sušтина tog misaonog poticaja bila je sljedeća: došao je na zamisao da bi, kada bi pronašao način da ispriča svoju priču o otkrivanju novog svijeta, mogao pomoći milijunima gluhih ljudi koji žive bez pomoći slušnih aparata.

Mjesec dana bio je zaokupljen opsežnim istraživanjem u sklopu kojega je analizirao marketinški sustav proizvođača slušnih aparata te osmislio načine i sredstva komuniciranja s gluhihima širom svijeta kako bi ih upoznao sa svojim otkrićem. Dopršivši istraživanje, sastavio je dvogodišnji plan utemeljen na svojim spoznajama. Kada je taj plan izložio čelnicima kompanije, smjesta je dobio radno mjesto kako bi ga ostvario.

Bacivši se na posao, sanjao je da mu je suđeno donijeti nadu i olakšanje tisućama gluhih ljudi koji bi bez njegove pomoći bili osuđeni na vječnu tišinu.

Nimalo ne sumnjam da bi Blair ostao gluhonijem cijelog života da njegova majka i ja nismo uspjeli uvjetovati njegov um.

Kada sam u njegovu umu pobudio žudnju za sluhom i govorom te normalnim životom, tom su se poticaju pridružili neki nepoznati utjecaji zbog kojih je priroda premostila jaz tišine koji je njegov mozak razdvajao od vanjskog svijeta.

Goruća žudnja uistinu ima čudesnu moć pretvoriti se u svoje

pojavno očitovanje. Blair je žudio za normalnim sluhom; sada ga posjeduje! Rođen je s hendikepom koji bi čovjeka sa slabijom žudnjom poslao na ulicu prodavati olovke.

"Bezazlena laž", koju sam mu kao djetetu usadio u um navodeći ga na pomisao da će njegov hendikep postati vrlo vrijedna odlika koja će mu donositi korist, opravdala je sama sebe. Uistinu nema toga, ispravnog ili pogrešnog, što vjera, potpomognuta gorućom žudnjom, ne može ostvariti. Te su značajke svima dostupne.

Čudotvorna "mentalna kemija"

Kratak odlomak iz novinske vijesti vezane za gospodu Schumann-Heink pruža ključ razumijevanja njezinog izvanrednog uspjeha. Navodim taj odlomak budući da jasno ističe žudnju kao ključan čimbenik postignuća.

Na početku svoje karijere gospođa Schumann-Heink posjetila je direktora Bečke kraljevske opere kako bi ga upoznala sa svojim glasovnim sposobnostima. No, on nije bio zainteresiran. Ugledavši tu neobičnu i loše odjevenu djevojku, zagrmio je neljubazno: "Kako možeš očekivati da ćeš ikada uspjeti u operi s takvim licem i bez ikakve osobnosti? Dijete moje, odustani od te zamisli. Nabavi šivaći stroj i baci se na posao. *Nikada nećeš biti pjevačica.*"

Nikada je prilično dugo vrijeme! Direktor Bečke kraljevske opere znao je mnogo o tehnici pjevanja. No, znao je malo o moći žudnje kada preuzme razmjere opsesije. Da je o toj moći znao više, ne bi počinio pogrešku odbacivanja genija ne pruživši mu čak ni jednu priliku.

Prije nekoliko godina, jedan od mojih poslovnih suradnika je obolio. Kako je vrijeme odmicalo, njegovo se stanje pogoršavalo te je na poslijetku primljen u bolnicu radi operacije. Liječnik me je upozorio da su izgledi da ga ikada više vidim

živoga vrlo mali. No, to je bilo njegovo mišljenje. To nije bilo i mišljenje njegova pacijenta. Netom prije no što su ga odvezli, uho je šapnuo: "Ne uznemiravajte se, šefe, za nekoliko dana izlazim odavde." Sestra me je sažaljivo pogledala. No, pacijent je dobro podnio operaciju. Nakon što je sve bilo gotovo, njegov liječnik rekao: "Spasila ga je samo njegova žudnja za životom. Ne bi se izvukao da nije odbio prihvatiti mogućnost **smrti.**"

Osobno vjerujem u moć žudnje potpomognute vjerom jer sam vidio kako ta moć uzdiže ljude sa skromnih početaka do obilja i moći; vidio sam kako pljačka grobove svojih žrtava; vidio sam kako služi kao posrednik za ponovne pobjede ljudi koji su doživjeli poraz na stotine različitih načina; vidio sam kako je mojem sinu omogućila normalan, sretan i uspješan život unatoč tome što ga je Priroda na ovaj svijet poslala bez ušiju.

Kako čovjek može zauzdati i upotrijebiti moć žudnje? Odgovor se nalazi u ovom i ostalim poglavljima knjige koju držite u rukama.

Pomoću nekog čudnog i moćnog načela "mentalne kemije" kojega nikada nije razotkrila, Priroda u pobudu snažne žudnje omata "ono nešto" što se ne pokorava riječi "nemoguće" i ne prihvaća neuspjeh.

UM NEMA DRUGIH
OGRANIČENJA
OSIM ONIH
KOJA MU SAMI
NAMETNEMO.

I SIROMAŠTVO
I BOGATSTVO
POTOMCI SU MISLI.

3.

VJERA

VIZUALIZACIJA I VJERA U OSTVARENJE ŽUDNJE

Drugi korak prema bogatstvu

Vjera je glavni kemičar uma. Kada se pomiješa s mišlju, podsvjesni um smjesta preuzima tu vibraciju, pretvara je u njezinu duhovnu istoznačnicu te je, kao u slučaju molitve, prepušta Beskonačnoj Inteligenciji.

Emocije vjere, ljubavi i seksa najmoćnije su od svih pozitivnih emocija. Pomiješane, "oboje" misao tako da ona smjesta prodire u podsvjesni um, gdje se mijenja u duhovnu istoznačnicu, jedini oblik koji može izazvati odgovor Beskonačne Inteligencije.

Kako razviti vjeru

Slijedi tvrdnja koja će vam omogućiti bolje razumijevanje važnosti autosugestije u postupku pretvaranja žudnje u njezin fizički ili monetarni oblik; ona glasi: vjera je stanje uma koje može biti izazvano ili stvoreno afirmacijom ili ponavljanjem uputa podsvjesnom umu putem autosugestije.

U cilju ilustracije razmotrit ćemo vaš razlog čitanja ove knjige. Vaš je cilj steći sposobnost pretvaranja neopipljivih misaonih poticaja žudnje u njihov materijalni oblik, odnosno novac. Slijedeći upute iznesene u poglavljima o autosugestiji i podsvjesnom umu te sažetke poglavlja o autosugestiji, *vjerujete* da ćete dobiti ono što tražite i vaša će podsvijest djelovati na temelju vaše vjere koju vam vraća u obliku uvjerenja, nakon čega slijede konkretni planovi za ostvarenje onoga za čim žudite.

Vjera je stanje uma koje možete razviti po volji nakon što svladate trinaest načela, jer to je stanje uma koje se razvija svjesno, primjenom i upotrebom tih načela.

Ponavljanje afirmacija ili zapovijedi svojem podsvjesnom umu jedini je poznati način razvoja emocije vjere.

Značenje navedene tvrdnje pojasnit ću objašnjenjem zbog čega ljudi katkad postaju zločinci. Jedan čuveni kriminolog je rekao: "Kada se čovjek po prvi puta susretne sa zločinom, gnuša ga se. Ostane li neko vrijeme u dodiru s njime, navikava se na njega i podnosi ga. Ako s njime ostane u dodiru dovoljno dugo, na posljetku ga prihvaća i potpada pod njegov utjecaj."

Jednako tako možemo reći i da svaki misaoni poticaj, opetovano prenošen podsvjesnom umu, na posljetku biva prihvaćen i ostvaren jer ga podsvijest, najpraktičnijim mogućim postupkom, pretvara u materijalnu istoznačnicu.

Razmotrimo ponovno tvrdnju da se *sve emocijama prožete misli pomiješane s vjerom* odmah počinju pretvarati u svoju materijalnu istoznačnicu ili oblik.

Emocije, odnosno, "osjećajni" dio misli, čimbenici su koji mislima daju životnu snagu, udahnuju im život i čine ih djelotvornima. Emocije vjere, ljubavi i seksa, pomiješane s bilo kojim misaonim poticajem, pružaju mu veću djelotvornost no što bi to ijedna od tih emocija učinila sama za sebe.

Do podsvjesnog uma mogu doprijeti, i na njega utjecati, ne samo misaoni poticaji pomiješani s vjerom, već i misaoni

poticaji pomiješani s bilo kojom pozitivnom ili negativnom emocijom.

Nitko nije "osuđen" na nesreću

Zahvaljujući ovoj tvrdnji shvatit ćete da će podsvjesni um u materijalni oblik pretvoriti misao negativne i destruktivne prirode, jednako kao što i misao pozitivne i konstruktivne prirode. Ovo se odnosi na neobičnu pojavu koju doživljavaju milijuni ljudi i nazivaju je "nesrećom" ili "lošom sudbinom".

Milijuni ljudi vjeruju da su "osuđeni" na siromaštvo i neuspjehe zbog neke nepoznate sile kojom ne mogu upravljati. Oni sami stvaraju svoje "nesreće" jer je njihova podsvijest preuzela to negativno vjerovanje i ostvarila ga na pojavnom planu.

Na ovom je mjestu primjereno ponoviti da ste sposobni ostvariti bilo što, predajući svojem podsvjesnom umu žudnju koju želite pretvoriti u materijalni odnosno novčani oblik, u stanju iščekivanja ili vjere da će se ostvarenje uistinu dogoditi. Vaša vjera, ili uvjerenje, čimbenici su koji određuju djelovanje vašeg podsvjesnog uma. Ništa vas ne sprječava da svoju podsvijest "zavarate" dajući joj upute metodom autosugestije, baš kao što sam i ja zavarao podsvjesni um svojega sina.

Da bi ta "varka" bila što sličnija stvarnosti, kada se obratite svojoj podsvijesti, ponašajte se kao da već posjedujete ono čemu težite.

Podsvijest će, najizravnijim i najpraktičnijim putem, u materijalni oblik pretvoriti svaku naredbu koju je primila u stanju vjere ili uvjerenja da će ta naredba biti izvršena.

Neprijeporno je da sam rekao dovoljno da bih vam pružio polaznu točku s koje ćete, pokusom i djelovanjem, steći sposobnost da vjeru pomiješate s bilo kojom naredbom upućenom podsvjesnom umu. U tome ćete se usavršiti putem

prakse. Pukim *čitanjem* uputa to *nećete* postići.

Iznimno je važno jačati *pozitivne emocije* čineći ih dominantnim silama svojega uma, izbjegavati i *uklanjati* negativne emocije.

Um kojim dominiraju pozitivne emocije postaje omiljenim staništem stanja uma poznatog kao vjera. Takav um je, po volji, sposoban davati upute podsvijesti, koja ih prima i smjesta počinje djelovati na njihovu izvršenju.

Vjera je stanje uma koje je moguće izazvati autosugestijom

Vjerski su vođe tijekom povijesti izmučenom puku savjetovali da vjeruje u ovo, da vjeruje u ono, da vjeruje u dogme i tvrdnje, no, nisu rekli *kako* vjerovati. Nisu istaknuli da je "vjera stanje uma koje je moguće izazvati autosugestijom".

Jezikom koji će razumjeti svako normalno ljudsko biće, iznijet ću sve što je poznato o načelu pomoću kojega je moguće razviti vjeru tamo gdje ona ne postoji.

Vjerujte u sebe; vjerujte u Beskonačno.

Prije no što započnemo, podsjetit ću vas na sljedeće:

Vjera je "vječni eliksir" koji misaonom poticaju daje život, moć i djelotvornost!

Navedenu je rečenicu vrijedno pročitati još jednom, pa čak i nekoliko puta. Vrijedno ju je pročitati glasno!

Vjera je polazna točka stjecanja bogatstva!

Vjera je temelj svih "čuda" i svih čudesnih pojava koje nije moguće objasniti znanstvenim zakonitostima!

Vjera je jedini poznati protuotrov za neuspjeh!

Vjera je element, "kemikalija" koja pomiješana s molitvom omogućava izravnu komunikaciju s Beskonačnom Inteligencijom.

Vjera je čimbenik koji običnu vibraciju misli, rođenu u konačnom umu čovjeka, pretvara u njezinu duhovnu istoznačnicu.

Vjera je jedini način da čovjek zauzda i iskoristi kozmičke sile Beskonačne Inteligencije.

Čarolija autosugestije

Dokaz je jednostavan i lako ga je predočiti. Obavijen je načelom autosugestije. Usredotočimo se, dakle, na temu autosugestije te otkrijmo što je ona zapravo i što je pomoću nje moguće ostvariti.

Poznato je da čovjek s vremenom povjeruje u ono što sam sebi ponavlja, *bez obzira na to je li ta tvrdnja istinita ili lažna*. Čovjek koji sam sebi neprestano ponavlja neku laž, na poslijetku je prihvati kao istinu. Svaki je čovjek to što jest zahvaljujući dominantnim mislima kojima dopušta da zaokupe njegov um. Misli koje čovjek svjesno polaže u svoj um, jača svojom naklonošću i pomiješa s jednom ili više emocija, stvaraju motivacijske sile koje određuju i nadziru svaki njegov postupak, čin i djelo!

Slijedi iznimno važna istina:

Misli pomiješane s bilo kojom emocijom stvaraju "magnetsku" silu koja privlači ostale slične ili srodne misli.

Misao "magnetizirana" emocijom može se usporediti sa sjemenkom koja, položena u plodno tlo klija, raste i neprestano se povećava sve dok ne preraste u bezbrojne milijune sjemenki iste vrste!

Ljudski um neprestano privlači vibracije koje su u skladu s onime što dominira umom. Svaka misao, zamisao, plan ili namjera koju čovjek *održava* u svojem umu, privlači niz srodnih misli, dodaje te "srodnike" vlastitoj sili i raste sve dok ne postane dominantan pokretač osobe u čijem se umu nastanila.

Vratimo se sada polaznoj točki i otkrijmo kako ćemo prvotnu sjemenku zamisli, plana ili namjere posaditi u svoj um. Postupak je vrlo jednostavan: svaku zamisao, plan ili namjeru moguće je posaditi u um *ponavljanjem misli*. Zbog toga ste upućeni napisati izjavu o svojem najvažnijem cilju, upamtiti je i glasno ponavljati iz dana u dan, sve dok te zvučne vibracije ne dopru do vaše podsvijesti.

Odlučite odbaciti nepoželjne utjecaje iz okoline i dovesti svoj život u red. Razmatrajući svoje mentalne vrline i nedostatke, mogli biste otkriti da je nedostatak samopouzdanja vaša najveća slabost. Uz pomoć načela autosugestije moguće je prevladati ovaj nedostatak, a plahost pretvoriti u hrabrost. To načelo možete primijeniti jednostavnim ispisivanjem pozitivnih misaonih poticaja, njihovim pamćenjem i ponavljanjem sve dok ne postanu djelatan dio vašeg podsvjesnog uma.

Formula samopouzdanja

PRVO: Znam da posjedujem sposobnost ostvariti cilj svoje životne svrhe; zbog toga od sebe *zahtijevam* ustrajno, dosljedno djelovanje prema njegovu ostvarenju te obećajem da ću djelovati na taj način.

DRUGO: Uviđam da će se dominantne misli mojega uma s vremenom ostvariti u vanjskom, pojavnom djelovanju te se postupno pretvoriti u materijalnu stvarnost; zbog toga ću trideset minuta svakog dana sve svoje misli usredotočiti na razmišljanje o osobi kakva namjeravam postati te tako u svojem umu stvoriti jasnu mentalnu predodžbu.

TREĆE: Znam da će putem načela autosugestije svaka žudnja koju ustrajno održavam u svojem umu, na posljetku pronaći način očitovanja kroz neko praktično sredstvo

ostvarenja tog cilja; zbog toga ću svakodnevno deset minuta posvetiti razvoju svojeg *samopouzdanja*.

ČETVRTO: Sastavio sam jasan opis svojeg *konkretnog i najvažnijeg cilja u životu* i neću odustati sve dok ne razvijem dovoljno samopouzdanja za njegovo ostvarenje.

PETO: Potpuno shvaćam da bogatstvo ili položaj ne mogu trajati dugo ako se ne temelje na pravednosti; zbog toga se neću baviti poslovima koji ne koriste svima uključenima. Uspjet ću privlačeći suradnju drugih ljudi i upotrijebiti sile koje želim. Potaknut ću druge da mi služe zbog moje spremnosti da služim drugima. Iskorijenit ću mržnju, zavist, ljubomoru, sebičnost i cinizam razvijajući ljubav prema cijelom čovječanstvu jer znam da mi negativan stav prema drugima neće donijeti uspjeh. Potaknut ću druge da vjeruju u mene zato što ja vjerujem u njih, jednako kao i u sebe. Ovu ću formulu potpisati svojim imenom, upamtiti je i jednom dnevno glasno je ponavljati s dubokom vjerom da će postupno utjecati na moje misli i postupke kako bih postao samopouzdana i uspješna osoba.

U pozadini ove formule nalazi se prirodni zakon kojega još nitko nije uspio objasniti. Ime pod kojim prepoznamo taj zakon, potpuno je nevažno. Važno je da FUNKCIONIRA u korist i slavu AKO ga konstruktivno primjenimo. Ako ga, s druge strane, primijenimo destruktivno, posljedica će biti uništenje. Ova tvrdnja nosi u sebi vrlo važnu istinu: ljudi koji se prepuštaju porazu i žive u siromaštvu, bijedi i nevolji, svoje životne okolnosti mogu zahvaliti negativnoj primjeni načela autosugestije. Uzrok je moguće pronaći u činjenici da svi misaoni poticaji imaju sklonost očitovati se na pojavnom planu.

Katastrofa negativnog razmišljanja

Podsvjesni um ne razlikuje konstruktivne i destruktivne misaoone poticaje. On radi sa sadržajima kojima ga hranimo putem svojih misaonih poticaja. Podsvijest će ostvariti misao potaknutu strahom jednako kao i misao potaknutu hrabrošću ili vjerom.

Baš kao što električna struja pokreće industriju i koristi nam ako je konstruktivno upotrebljavamo, odnosno oduzima život ako se pogrešno upotrijebi, tako će vas i zakon podsvijesti, u skladu s vašim stupnjem razumijevanja i načinom primjene, dovesti do spokoja i blagostanja, ili u dolinu bijede, neuspjeha i smrti.

Ispunite li svoj um strahom, sumnjom i nevjerovanjem u svoju sposobnost da se povežete sa silom Beskonačne Inteligencije i upotrijebite je, zakon autosugestije preuzet će duh nevjerovanja i upotrijebiti ga kao obrazac prema kojemu će stvoriti materijalno očitovanje.

Jednako kao što i vjetar nosi jedan brod na istok, a drugi na zapad, zakon autosugestije uzdići će vas ili oboriti u skladu s položajem vaših *misaonih* jedara.

Zakon autosugestije, pomoću kojega se svatko može uzdići do postignuća koje nadmašuje čak i maštu, lijepo je opisan u sljedećim stihovima:

*"Smatraš li da si poražen, poražen si,
Smatraš li da se ne usudiš, ne usudiš se.
Ako priželjkuješ pobijediti, ali smatraš da to ne možeš,
Zasigurno i nećeš pobijediti.
Smatraš li da ćeš izgubiti, izgubljen si,
Jer posvuda u svijetu opažamo
Da uspjeh proizlazi iz čovjekove volje -
Sve potječe iz stanja uma.*

*Smatraš li se nadmašenim, nadmašen si,
Da bi se uzdigao, moraš razmišljati visoko,
Moraš biti siguran u sebe
Ako želiš stići na cilj.*

U životnim bitkama pobjedu ne odnose uvijek
Najjači ili najbrži,
Prije ili kasnije pobjeđuje onaj
KOJI MISLI DA MOŽE!"

Usredotočite se na naglašene riječi i prodrijet ćete u smisao pjesnikove poruke.

Kakav genij spava u vašem mozgu?

Negdje u vama leži *usnula* sjemenka uspjeha koja će vas, ako je probudite i potaknete na djelovanje, ponijeti velikim visinama kakvima se niste ni nadali.

Jednako kao što i vrsni glazbenik može iz violinskih žica izmamiti prelijepu melodiju, tako i vi možete probuditi genija koji spava u vašem mozgu i potaknuti ga da vas ponese u visine, prema cilju koji želite ostvariti.

Abraham Lincoln doživljavao je neuspjehe u svemu što je pokušavao sve dok nije prešao četrdesetu. Bio je gospodin Nitko iz Nigdjegrada, sve dok nije doživio iskustvo koje je probudilo usnulog genija u njegovu mozgu i srcu te od njega načinilo povijesnu ličnost. To je "iskustvo" bilo pomiješano s emocijama tuge i ljubavi. Stiglo je kroz Ann Rutledge, jedinu ženu koju je iskreno volio.

Poznato je da je emocija ljubavi bliska stanju uma koje nazivamo vjerom zbog toga što je ljubav sposobna pretvoriti misaone poticaje u njihove duhovne istoznačnice. Tijekom

istraživanja i analize životnih ostvarenja i postignuća stotina iznimnih ljudi, otkrio sam da je u pozadini gotovo svakog uspjeha bio utjecaj ženske ljubavi.

Ako su vam potrebni dokazi za moć vjere, proučavajte postignuća muškaraca i žena koji su je primijenili. Među njima prednjači Nazarećanin. Temelj kršćanstva je vjera, bez obzira na to koliko ljudi iskrivili ili koliko pogrešno protumačili značenje te velike sile.

Sušтина Kristovih učenja i postignuća, koja je moguće nazvati i "čuda", nije ni više ni manje nego vjera. Ako "čuda" uistinu postoje, tada se izvode putem stanja uma poznatog kao vjera!

Razmotrimo moć vjere kakvu je iskazao čovjek poznat cijelom čovječanstvu, Mahatma Gandhi iz Indije. Svijet je u tom čovjeku imao zapanjujući primjer moći vjere. Gandhi je raspolagao većom potencijalnom moći od bilo kojeg čovjeka tog doba unatoč činjenici da nije posjedovao nijedno od priznatih sredstava moći kao što su novac, bojni brodovi, vojnici i bojna oprema. Gandhi nije imao novca, nije imao dom, nije posjedovao ni odijelo, ali je posjedovao moć. Kako je došao do te moći?

Stvorio ju je putem razumijevanja načela vjere te putem svoje sposobnosti da tu vjeru prenese dvjestotini milijuna ljudi.

Gandhi je na zadivljujući način uspio utjecati na dvjesto milijuna umova i ujediniti ih u jedan jedini um.

Koja bi druga sila osim vjere mogla ostvariti takvo što?

Kako je jedna zamisao izgradila bogatstvo

Budući da u poduzetništvu i industriji postoji potreba za vjerom i suradnjom, bit će zanimljivo i korisno analizirati događaj koji će vam pomoći razumjeti metodu pomoću koje tvorničari i poduzetnici gomilaju velika bogatstva *davanjem* prije no što pokušaju *dobiti*.

Događaj koji sam odabrao za ilustraciju seže u 1900. godinu kada je pokrenuta korporacija United States Steel. Čitajući ovu priču, imajte na umu te važne činjenice i shvatit ćete kako su *zamisli* pretvorene u golema bogatstva.

Ako ste jedan od onih koji se često pitaju kako se zarađuje veliko bogatstvo, odgovor ćete pronaći upravo u priči o korporaciji United States Steel. Ukoliko imalo sumnjate da se čovjek može obogatiti pomoću svojih misli, ova će priča odagnati tu sumnju jer je u njoj jasno istaknuta primjena velikog broja načela opisanih u ovoj knjizi.

Priču o snazi zamisli na dramatičan je način ispričao John Lowell u *New York World Telegramu*, s čijim je dopuštenjem ovdje navodimo.

ZGODAN PRIGODNI GOVOR ZA MILIJARDU DOLARA

Kada se 12. prosinca 1900. godine u svečanoj dvorani Sveučilišnog kluba na Petoj aveniji okupilo osamdesetak pripadnika financijske aristokracije da bi odali priznanje mladiću sa zapada, ni polovica uzvanika nije znala da će svjedočiti najvažnijoj epizodi u povijesti američke industrije.

J. Edward Simmons i Charles Stewart Smith, srca punih zahvalnosti za velikodušno gostoprinstvo koje im je ukazao Charles M. Schwab tijekom nedavnog posjeta Pittsburghu, upriličili su večeru u sklopu koje će u istočno bankarsko

društvo uvesti tog tridesetosmogodišnjeg predsjednika čeličane. No, nisu očekivali da će odaziv biti velik. Čak su ga i upozorili da newyorsko visoko društvo neće biti raspoloženo za preduge govore te da se, ako ne želi dosađivati Stillmanovima, Harrimanovima i Vanderbiltima, ograniči na petnaest do dvadeset minuta ljubaznih besmislica i ostane na tome.

Čak je i John Pierpoint Morgan, koji je sjedio zdesna Schwabu kao veliki dostojanstvenik, odlučio nakratko uveličati skup svojom prisutnošću. Što se medija i javnosti tiče, taj je događaj bio toliko značajan da se sljedećeg dana o njemu u lisku nije moglo pročitati baš ništa.

I tako su domaćini i njihovi ugledni uzvanici priborom za jelo prokrčili svoj put kroz uobičajenih sedam ili osam jela. Razgovaralo se vrlo malo i vrlo ukočeno. Nekoliko bankara i burzovnih mešetara upoznalo je Schwaba čija je karijera procvjetala uz obale Monongahela, ali, nijedan ga nije dobro poznao. No, prije nego što se večer približila kraju svi su, zajedno s financijskim gospodarom Morganom, bili opčinjeni djetetom koje je te večeri začeto - milijardu dolara vrijednom korporacijom United States Steel.

Schwabov govor te večeri nažalost nije zabilježen.

Pretpostavljam da je to bio 'priprost' govor, gramatički nepravilan (jer se Schwab nikada nije zamario jezičnim sitnicama), prepun dosjetki i prožet mudrošću. Snažno je utjecao na uzvanike čija se financijska težina procjenjuje na pet milijardi dolara. Nakon govora koji je trajao devedeset minuta, dok su okupljeni još bili opčinjeni, Morgan je odveo govornika do skrovitog prozora gdje su, sjedeći u neudobnom položaju i klateći nogama s visine, razgovarali još sat vremena.

Schwab je u potpunosti iskoristio čaroliju svoje osobnosti, no, važniji i trajniji pečat ostavio je njegov temeljit, konkretan program za proširenje čeličane. Mnogi su pokušavali zainteresirati Morgana za stvaranje kartela po uzoru na kartele u industriji keksa, željezne galanterije, šećera, gume, viskija, ulja

ili žvakaćih guma. Tu je zamisao promicao kockar John W. Gates, no Morgan mu nije vjerovao. Bez uspjeha su pokušali i Bill i Jim Moore, čikaški burzovni mešetari koji su sjedinili kartel proizvođača šibica i korporaciju za proizvodnju krepera. Elbert H. Gary, licemjerni odvjetnik iz provincije, pokušao je promaknuti tu zamisao, no, nije bio dovoljno važan da bi ostavio dojam. Taj se projekt smatrao fantazijom čudaka željnih lake zarade sve dok Schwabova rječitost nije J.P. Morgana ponijela u visine s kojih je mogao sagledati jasne rezultate najodvažnijeg ikada zamišljenog financijskog pothvata.

Financijski magnetizam koji je prije jednog naraštaja počeo privlačiti tisuće malih i katkad loše vođenih kompanija u velike korporacije koje su uništavale konkurenciju, počeo je djelovati i na području proizvodnje čelika domišljatošću dobrodušnog poduzetničkog gusara Johna W. Gatesa. Gates je od lanaca malih koncerna već oformio kompaniju za proizvodnju čelika i žice, a zajedno s Morganom stvorio je Saveznu kompaniju za proizvodnju čelika.

No, u usporedbi s divovskim vertikalnim kartelom Andrewa Carnegiea koji su vodila pedeset i tri partnera, ostale su se korporacije doimale beznačajnima. Mogli su se ujedinjavati do mile volje, no cijela gomila njih ne bi predstavljala ni zubac u Carnegiejevoj organizaciji i Morgan je to znao.

Znao je to i ekscentrični stari Škot. S veličanstvenih visina Skibo palače promatrao je, prvo sa zanimanjem, a zatim sa zamjeranjem, pokušaje Morganovih manjih kompanija da mu oduzmu posao. Kada su ti pokušaji postali previše drski, Carnegiejeva narav pretočena je u gnjev i želju za osvetom. Odlučio je svakoj suparničkoj tvornici konkurirati vlastitom. Do tada ga žice, cijevi, obruči ili ploče nisu zanimali. Bio je posve zadovoljan prodajući takvim kompanijama sirov čelik i puštajući ih raditi kako žele. Sada je, sa Schwabom kao glavnim i sposobnim zamjenikom, planirao dotjerati svoje neprijatelje pred zid.

I tako je Morgan u govoru Charlesa M. Schwaba pronašao

rješenje tog problema. Kartel bez Carnegiea - najvećeg diva - ne bi bio kartel, ili, kao što je jedan novinar rekao, kolač od šljiva, ali bez šljiva.

Schwabov govor tog 12. prosinca 1900. godine nedvojbeno je doveo do zaključka, iako ne i jamstva, da je golemo Carnegijevo carstvo moguće dovesti pod Morganovo okrilje, (iovorio je o budućnosti čelika, o reorganizaciji u cilju veće učinkovitosti, o usavršavanju, o odustajanju od neuspješnih tvornica i usredotočenju na plodonosne projekte, o trgovini zlatnom rudom, o gospodarskoj politici nadležnih ministarstava te o osvajanju stranih tržišta.

Osim toga, prisutnim je gusarima ukazao na pogreške njihovog pljačkanja. Naglasio je da je njihov cilj bio ostvariti monopol, podizati cijene i ubirati masne kamate. Schwab je bez ustezanja osudio sustav. Izjavio je kako je takva politika ograničila tržište u vrijeme kada je potreba za širenjem bila iznimno jaka. Tvrdio je da će se smanjenjem cijene čelika stvoriti tržište koje će neprestano rasti; da će se neprestano pojavljivati novi kupci te da je moguće osvojiti i dobar dio svjetskog tržišta. Schwab je, i ne znajući, bio- apostol suvremene masovne proizvodnje.

I tako je večera u Sveučilišnom klubu privedena kraju. Morgan je pošao kući razmisliti o Schwabovim optimističnim predviđanjima. Schwab se vratio u Pittsburgh voditi posao za Andrewa Carnegiea, a Gary i ostali vratili su se svojim burzovnim mešetarenjima, odnosno, prikraćivanju vremena u očekivanju sljedećeg poteza.

Nije dugo potrajalo. Morganu je bilo potrebno otprilike tjedan dana da prouči gomilu prijedloga koje mu je Schwab predočio. Kada se uvjerio da financijskim nevoljama nema mjesta u tom planu, poslao je po Schwaba - i otkrio da je taj mladić zapravo prilično plah. Schwab je rekao da gospodinu Carnegieju vjerojatno ne bi bilo drago kada bi saznao da je njegov pouzdani predsjednik kompanije očijukao s carem Wall Streeta. Tada je

John W. Gates, posrednik, predložio da se Schwab "slučajno" nađe u Bellevue hotelu u Philadelphiji, gdje će se "slučajno" naći i J.P. Morgan. Međutim, kada je Schwab stigao na dogovoreno mjesto, Morgan je ostao u svojem domu u New Yorku spriječen bolešću pa je zbog toga Schwab pošao u New York i pojavio se na vratima Morganove radne sobe.

Neki povjesničari gospodarstva tvrde da je cijelu dramu od početka do kraja inscenirao Andrew Carnegie - da je lukavi Škot upriličio večeru u čast Schwabu, čuveni govor te nedjeljni Schwabov sastanak s novčarskim kraljem. Istina je upravo suprotna. Kada je Schwab pozvan potvrditi dogovor, nije ni znao hoće li "mali šef, kako su zvali Carnegieja, uopće saslušati ponudu, osobito od skupine muškaraca koju je smatrao nedostojnima. No, Schwab je na sastanak ponio šest listova krasopisom ispisanih brojki koje su predstavljale materijalnu vrijednost i potencijal za zarađivanje svake čeličane koju je smatrao važnom zvijezdom na novom metaloprerađivačkom nebu.

Četvorica ljudi cijelu su noć razmatrala te brojke. Glavni je, dakako, bio Morgan, nepokolebljiv u svojem uvjerenju u božansku ispravnost novca. S njim je bio i njegov plemenitaški partner, Robert Bacon, učenjak i uglađeni gospodin. Treći je bio John W. Gates kojega je Morgan prezirao kao kockara i koristio kao oruđe. Četvrti je bio Schwab koji je znao više o proizvodnji i prodaji čelika od bilo kojeg tada živućeg čovjeka. Tijekom cijelog sastanka njegove brojke nijednom nisu dovedene u pitanje. Ako je on rekao da kompanija vrijedi toliko, tada vrijedi toliko i ništa više. Schwab je također izričito zahtijevao da se u kombinaciju uključe samo određeni koncerni. On je zamislio korporaciju u kojoj neće biti dupliciranja, čak ni u cilju zadovoljenja pohlepe prijatelja koji bi se željeli riješiti tereta svojih kompanija i prenijeti ih na Morganova široka pleća.

Kada je svanulo, Morgan je ustao i protegnuo leđa. Preostalo je još samo jedno pitanje.

"Smatraš li da Carnegieja možeš nagovoriti na prodaju?" pitao je.

"Mogu pokušati," rekao je Schwab.

"Uspiješ li ga nagovoriti, upustit ću se u taj pothvat," rekao je Morgan.

Do tog je trenutka sve bilo u redu. No, hoće li Carnegie pristati na prodaju? Koliko će tražiti? (Schwab je očekivao iznos od 320 milijuna dolara.) Kakav će oblik plaćanja prihvatiti? Obične ili povlaštene dionice? Obveznice? Gotovinu? Nitko ne bi mogao namaknuti trećinu milijarde dolara u gotovini.

Na smrznutom terenu St. Andrews u Westchesteru u siječnju su partiju golfa odigrali zabundani Andrew i Charlie koji je, kao i obično, blagoglagoljivim brbljanjem održavao dobro raspoloženje. No, o poslu nije izgovorena ni jedna riječ sve dok nisu sjeli u toplu Carnegiejevu ladanjsku kuću. Tada je Schwab, s istom uvjerljivošću kojom je općinio osamdeset milijunaša u Sveučilišnom klubu, Carnegieja obasipao blistavim obećanjima o lagodnoj mirovini i neizrecivim milijunima kojima će zadovoljavati svoje društvene prohtjeve. Carnegie je kapitulirao, ispisao iznos na komad papira, predao ga Schwabu i rekao: "Eto, za toliko ćemo prodati."

Brojka je iznosila 400 milijuna dolara budući da je iznosu od 320 milijuna, koji je Schwab predložio kao temeljnu brojku, Carnegie dodao 80 milijuna u ime povećane kapitalne vrijednosti tijekom protekle dvije godine.

Kasnije je, na palubi prekooceanskog broda, Škot sa žaljenjem izjavio Morganu: "Trebao sam tražiti 100 milijuna više."

"Da si tražio, dobio bi," veselo mu je odvratio Morgan.

U javnosti se, dakako, podignula prašina. Britanski dopisnik javio je da su strani proizvođači čelika "zgroženi" tom divovskom kombinacijom. Predsjednik sveučilišta Yale, Hadley, izjavio je da Amerika u sljedećih dvadeset i pet godina "u Washingtonu može

očekivati cara" ukoliko stvaranje kartela ne bude zakonski regulirano. No, sposobni mešetar Keene s takvim se žarom bacio na prodaju dionica da je razlika - koju neki procjenjuju na 600 milijuna dolara - rasprodana u trenutku. I tako je Carnegie dobio svoje milijune, Morganova grupacija dobila je 62 milijuna za svoj "trud", a svi "momci", od Gatesa do Garyja dobili su svoje milijunčice.

I tridesetosmogodišnji Schwab dobio je svoju nagradu. Postavljen je na mjesto predsjednika nove korporacije i ostao na njemu sve do 1930. godine.

Bogatstvo započinje mišlju

Dramatična priča o velikom poslovnom pothvatu koju ste upravo pročitali, savršeno ilustrira metodu pomoću koje je želje moguće pretvoriti u njihove materijalne oblike!

Ta je divovska organizacija stvorena u umu jednog čovjeka. Plan pomoću kojega je organizacija obuhvatila stabilne čeličane također je stvoren u umu istog čovjeka. Njegova vjera, njegova žudnja, njegova mašta i njegova ustrajnost bili su osnovni sastojci korporacije United States Steel. Čeličane i mehanička oprema koju je korporacija nabavila nakon što je pravno utemeljena, bili su sporedni, no, temeljita će analiza otkriti činjenicu da je procijenjena vrijednost imovine koju je korporacija stekla porasla za šesto milijuna dolara samom transakcijom koja ih je svela pod jednu upravu.

Drugim riječima, Schwabova zamisao potkrijepljena vjerom koju je prenio i u umove J.P. Morgana i ostalih, donijela je profit od 600 milijuna dolara. Nimalo beznačajan iznos za jednu jedinu zamisao!

Korporacija United States Steel je napredovala i prerasla u jednu od najbogatijih i najmoćnijih korporacija u Americi koja danas zapošljava tisuće ljudi, razvija nove načine korištenja čelika te otvara nova tržišta. Sve to dokazuje da je prihod od 600 milijuna dolara kojega je donijela Schvabova zamisao, bio opravdan.

Bogatstvo započinje u obliku misli!

Količinu bogatstva ograničuje samo osoba u čijem se umu ta misao rodila. Vjera uklanja sva ograničenja! Sjetite se toga kada budete spremni cjenkati se sa životom za ono što tražite kao svoju naknadu.

4.

AUTOSUGESTIJA

METODA UTJECANJA NA PODSVJESNI UM

Treći korak prema bogatstvu

Autosugestija je izraz koji se primjenjuje na sve sugestije i sve samostalne poticaje koji do čovjekovog uma dopiru putem njegovih pet osjetila. Drugim riječima, autosugestija je samo-sugestija. To je način komunikacije između onog dijela uma u kojemu se rađaju misli i onoga koji služi kao temelj djelovanja podsvjesnog uma.

Pomoću dominantnih misli kojima čovjek *dopušta* da ostanu u svjesnom umu (bez obzira na to jesu li pozitivne ili negativne), načelo autosugestije dopire do podsvjesnog uma i utječe na njega putem tih misli.

Priroda je stvorila čovjeka tako da ima potpuni nadzor nad sadržajima koji dopiru u njegov podsvjesni um putem njegovih pet osjetila, iako time ne želim reći da čovjek uvijek koristi tu moć. U velikoj većini slučajeva je ne koristi, što objašnjava činjenicu da toliko mnogo ljudi živi u siromaštvu.

Sjetite se da smo ustvrdili kako je podsvjesni um nalik

plodnom vrtu u kojemu će obilno rasti korov ako umjesto njega ne posijemo sjemenke koje će donijeti nešto poželjniji urod. Autosugestija je metoda kontroliranja misli kojom čovjek može hotimično hraniti svoj podsvjesni um kreativnim mislima ili zanemarivanjem dopustiti da misli destruktivne prirode pronađu svoj put u taj plodni vrt našega uma.

Promatrajte i osjećajte novac u svojim rukama

U posljednjem od šest koraka opisanih u prethodnom poglavlju upućeni ste da dva puta dnevno na glas čitate pisanu izjavu o svojoj žudnji za novcem i da razvijete osjećaj kao da već posjedujete taj novac! Slijedeći upute, predmet svoje žudnje, u duhu apsolutne vjere, prenosite izravno svojoj podsvijesti. Ponavljanjem tog postupka svjesno stvarate misaone navike koje pogoduju vašim nastojanjima da svoju žudnju pretvorite u njezin materijalni oblik.

Vratite se tim koracima opisanim u drugom poglavlju i ponovno ih vrlo pažljivo pročitajte prije no što nastavite. Zatim (kada dođete do poglavlja o organiziranom planiranju) vrlo pažljivo pročitajte četiri upute za organizaciju svoje skupine stručnjaka. Uspoređujući te upute sa spoznajama o autosugestiji, opazit ćete da upute podrazumijevaju primjenu načela autosugestije.

Dok budete glasno čitali izjavu o svojoj žudnji (pomoću koje nastojite razviti "svjesnost o novcu"), sjetite se da je puko čitanje tih riječi potpuno beskorisno - ako ih ne potkrijepite emocijama ili osjećajima. Vaša podsvijest prepoznaje i ostvaruje samo one misli koje su dobro izmiješane s osjećajima.

Ova je činjenica toliko važna da zahtijeva ponavljanje u svakom poglavlju, jer je izostanak njezinog razumijevanja glavni razlog zbog kojega većina ljudi pokušava primijeniti načela autosugestije bez ikakvih željenih rezultata.

Isprazna riječ koju niste oplemenili emocijom, neće utjecati na vaš podsvjesni um. Značajnije rezultate nećete ostvariti sve dok ne naučite doprijeti do svoje podsvijesti pomoću misli, odnosno, izgovorenih riječi prožetih emocijama i vjerom.

Nemojte se obeshrabriti ukoliko iz prvog pokušaja ne uspijete nadzirati svoje emocije i upravljati njima. Upamtite da ništa ne možete postići bez truda. Ne možete varati čak i ako to žarko želite. Cijena sposobnosti da utječete na podsvjesni um jest beskrajna ustrajnost u primjeni opisanih načela. Željenu sposobnost ne možete razviti po nižoj cijeni. Sami morate odlučiti je li nagrada kojoj težite ("svjesnost o novcu") vrijedna cijene koju morate platiti u obliku truda.

Vaša sposobnost da primijenite načelo autosugestije u velikoj će mjeri ovisiti o sposobnosti da se usredotočite na određenu žudnju sve dok ona ne postane goruća opsesija.

Kako ojačati moć usredotočen/a

Kada započnete slijediti upute od šest koraka opisane u drugom poglavlju, naići ćete na nužnost primjene načela usredotočenja.

Na ovom ću vam mjestu ponuditi sugestije za učinkovitu primjenu usredotočenosti. Kada započnete s prvim od šest koraka, koji vas upućuje da "u umu odredite točan iznos novca koji želite," zatvorenih očiju usredotočite svoje misli na taj iznos sve dok ne vidite predodžbu tog novca. Činite to barem jednom dnevno. Tijekom tih vježbi slijedite upute koje sam iznio u poglavlju o vjeri i promatrajte kako zaista posjedujete željeni novac!

Slijedi najvažnija činjenica: podsvjesni um prima svaku zamisao koju mu pružite u duhu apsolutne vjere i djeluje na temelju tih naredbi, iako ih je često potrebno *neprestan*o iznova ponavljati prije no što ih podsvijest prihvati. Imajući na umu

ovu tvrdnju, razmislite o mogućnosti da svoju podsvijest posve nevino "prevarite" pobuđujući u njoj vjeru, *zato što vi vjerujete*, da morate posjedovati novac koji zamišljate, da taj novac već čeka na vas te da vam mora predati praktične planove stjecanja novca koji je već vaš.

Predajte svojoj mašti misao koju sam naveo u prethodnom odlomku i vidjet ćete što ona može učiniti da bi stvorila praktične planove za stjecanje novca pomoću preobrazbe vaše žudnje.

Ne očekujte konkretan plan pomoću kojega ćete pružati usluge ili robu u zamjenu za novac koji zamišljate, već promatrajte kako već posjedujete novac, u međuvremenu zahtijevajući i očekujući da vam podsvijest pruži planove koji su vam potrebni. U očekivanju tih planova budite pozorni, a kada se pojave, smjesta počnite djelovati. Kada se pojave, vjerojatno će "bljesnuti" u vašem umu putem šestog osjetila u obliku "nadahnuća". Prihvatite ih s poštovanjem i započnite djelovati čim ih primite.

U četvrtom koraku upućeni ste "osmisliti konkretan plan za ostvarenje svoje želje i smjesta započeti djelovati na njegovu ostvarenju". Tu biste uputu trebali slijediti na način opisan u prethodnom odlomku. Ne oslanjajte se na "razum" dok stvarate plan za stjecanje novca putem preobrazbe žudnje. Vaš bi razum mogao biti lijen, i ako se u potpunosti oslonite na njega, mogao bi vas razočarati.

Zamišljajući novac koji želite posjedovati (zatvorenih očiju), *promatrajte kako pružate uslugu ili isporučujete robu koju namjeravate dati za taj novac. To je vrlo važno!*

Šest koraka za poticanje podsvijesti

Upute, vezane za šest koraka iz drugog poglavlja, sažet ću i povezati s načelima iznesenim u ovom poglavlju:

PRVO: pronađite neko mirno mjesto (po mogućnosti krevet u vrijeme poćinka) gdje vas nitko neće ometati I uznemirivati, zatvorite oči i glasno ponavljajte (tako da čujete vlastite riječi) pisanu izjavu o iznosu novca koji želite steći, rok do kojega ga namjeravate steći te opis usluge ili robe koju namjeravate dati za taj novac. Pritom zamišljajte kako već posjedujete željeni novac.

Primjerice: pretpostavimo da namjeravate skupiti 50.000 dolara do 1. sijećnja za pet godina, da zauzvrat namjeravate pružati osobne usluge u svojstvu prodavaća. Vaša pisana izjava o namjeri trebala bi izgledati otprilike ovako:

"Do 1. sijećnja 20.. godine posjedovat ću 50.000 dolara koji će mi u tom vremenskom razdoblju pristizati u različitim iznosima.

Za taj novac pružat ću najbolju uslugu za koju sam sposoban, isporučivati najveću moguću kolićinu i najbolju moguću kvalitetu usluge u svojstvu prodavaća..... (opišite uslugu ili robu koju namjeravate prodavati).

Vjerujem da ću posjedovati taj novac. Moja je vjera tako jaka da već sada vidim taj novac. Mogu ga dodirnuti rukama. Taj novac ćeka na mene, a pristizat će razmjerno usluzi koju namjeravam pružati za njega. Očekujem plan pomoću kojega ću zaraditi taj novac i ostvarit ću ga ćim ga primim."

DRUGO: ponavljajte taj postupak ujutro i navećer sve dok (u mašti) ne budete sposobni vidjeti novac koji namjeravate steći.

TREĆE: pisanu izjavu o svojoj namjeri postavite na mjesto na kojemu ćete je vidjeti ujutro i navećer te je ćitajte neposredno prije odlaska na poćinak i nakon ustajanja kako biste je upamtili.

Izvođeći ovaj postupak imajte na umu da primjenjujete načelo autosugestije u cilju pružanja naredbi svojem podsvjesnom umu. Upamtite također da će vaša podsvijest djelovati na temelju uputa koje ste proželi emocijama i predali joj ih s "osjećajem". Vjera je najsnažnija i najdjelotvornija od svih emocija. Slijedite upute iznesene u poglavlju o vjeri.

Te će vam se upute isprva možda činiti apstraktnima. Ne dopustite da vas to uznemiri. Slijedite ih bez obzira na to koliko vam se isprva činile apstraktnima. Budete li slijedili te upute *duhom jednako kao i djelom*, uskoro će doći trenutak kada će vas obaviti potpuno novi univerzum moći.

Tajna mentalne moći

Skepticizam prema svim novim zamislima značajka je svih ljudskih bića. No, budete li slijedili iznesene upute, svoj ćete skepticizam uskoro zamijeniti vjerom koja će na posljetku biti kristalizirana u apsolutno uvjerenje.

Mnogi su filozofi ustvrdili da je čovjek gospodar *vlastite zemaljske* sudbine, no, većina njih propustila je reći i *zašto* je tako. Razlog zbog kojega je čovjek gospodar svoje zemaljske sudbine, te osobito svoje financijske sudbine, podrobno je objašnjen u ovom poglavlju. Čovjek može postati gospodarom svoje sudbine i svoje okoline zbog toga što može utjecati na svoj podsvjesni um.

Čin pretvaranja žudnje u novac obuhvaća primjenu autosugestije kao sredstva pomoću kojega čovjek može doprijeti do svoje podsvijesti i utjecati na nju. Ostala su načela oruđe za primjenu autosugestije. Imajte to na umu i u svakom ćete trenutku biti svjesni važnosti uloge koju autosugestija igra u vašim nastojanjima da steknete novac pomoću metoda opisanih u ovoj knjizi.

Nakon što pročitate cijelu knjigu, vratite se ovom poglavlju i u duhu i djelu slijedite ovu uputu:

Svake večeri na glas pročitajte ovo poglavlje sve dok ne budete potpuno uvjereni da je načelo autosugestije razborito te da ćete pomoću njega ostvariti ono čemu težite. Dok čitate podcrtavajte svaku rečenicu koja na vas ostavi poseban dojam.

Savjesno slijedite ovu uputu koja će vam otvoriti vrata potpunog razumijevanja i svladavanja načela uspjeha.

Svaka nevolja,
svaki neuspjeh
i svaka patnja
u sebi nose
sjemenku
jednako velike
ili veće
dobrobiti.

5.

STRUČNO ZNANJE

OSOBNÁ ISKUSTVA ILI OPAŽANJA

Četvrti korak prema bogatstvu

Dvije su vrste znanja. Jedno je opće, a drugo je stručno. Opće znanje, koliko god široko ili sveobuhvatno, ne koristi mnogo pri stjecanju novca. Velika sveučilišta zajedno raspolažu svakim oblikom općeg znanja poznatog čovječanstvu. *Većina profesora posjeduje malo novca.* Oni su stručnjaci za *prenošenje* znanja, ali nisu i stručnjaci za organizaciju, odnosno, *primjenu tog znanja.*

Znanje neće privući novac ako nije organizirano i praktičnim *planovima djelovanja* inteligentno usmjereno prema konkretnom cilju stjecanja novca. Zbog nerazumijevanja ove činjenice milijuni ljudi, koji pogrešno vjeruju da je "znanje moć", ostaju zbudjeni. Znanje je samo *potencijalna* moć. Ono postaje moć samo kada i ako je organizirano u konkretne planove djelovanja i usmjereno prema određenom cilju.

"Karika koja nedostaje" u svim obrazovnim sustavima jest poučavanje organizacije i primjene stečenog znanja.

Mnogi ljudi griješe pretpostavljajući da Henry Ford nije bio

"čovjek od edukacije" zbog toga što nije bio visoko obrazovan. Ljudi koji griješe tom pretpostavkom, ne razumiju istinsko značenje riječi "edukacija". Riječ je izvedena iz latinske riječi *educō*, što znači izvlačiti, razvijati iznutra.

Educiran čovjek nije nužno i čovjek koji posjeduje široko opće ili stručno znanje. Educiran čovjek je čovjek koji je razvio umne sposobnosti pomoću kojih može ostvariti sve što želi, a da pritom ne krši tuđa prava.

"Neznalica" koji je stekao bogatstvo

Tijekom Prvog svjetskog rata jedne su čikaške novine objavile nekoliko uvodnika u kojima se Henryja Forda, između ostaloga, naziva "neukim pacifistom". Gospodin Ford bio je uvrijeđen tim izjavama pa je podignuo optužbu protiv novina. Kada je optužnicu trebalo dokazati na sudu, odvjetnici novinskog izdavača pozvali su se na opravdanost iznesenih tvrdnji te kao svjedoka pozvali samog Forda ne bi li poroti dokazali da je taj čovjek uistinu neznalica. Postavili su mu mnogo različitih pitanja kojima su, uz Fordovu pomoć, nastojali dokazati da je, iako posjeduje veliko stručno znanje vezano za proizvodnju automobila, u osnovi neuk.

Postavili su mu pitanja poput:

"Tko je bio Benedict Arnold?" i "Koliko su vojnika Britanci poslali u Ameriku radi gušenja pobune 1776. godine?" Odgovarajući na potonje pitanje, gospodin Ford je rekao: "Ne znam koliko je vojnika točno poslano, no čuo sam da ih je tamo stiglo mnogo više no što ih se vratilo nazad."

Gospodin Ford se na posljetku umorio od tih pitanja i odgovarajući na posebno uvredljivo pitanje nagnuo se, upro prstom u odvjetnika koji mu je postavio pitanje i rekao: "Kada bih zaista želio odgovoriti na to glupo pitanje koje ste mi upravo postavili, ili bilo koje drugo pitanje, podsjetio bih vas da

na svojem radnom stolu imam niz tipki, te pritiskanjem prave tipke mogu pozvati čovjeka koji će mi odgovoriti na pitanje vezano za moj posao, jer većina mojih nastojanja usmjerena je upravo tom cilju. Hoćete li mi, lijepo vas molim, reći zbog čega bih svoj um zakrčio općim znanjem, s ciljem da budem sposoban odgovarati na pitanja, kada sam okružen ljudima koji mi mogu pružiti sve činjenice koje su mi potrebne?"

Ovaj je odgovor uistinu bio logičan.

Ford je njime dokrajčio odvjetnika. Svi prisutni u sudnici uvidjeli su da to nije odgovor neukog, već educiranog čovjeka. Educiran je svaki onaj čovjek koji zna gdje će steći znanje kada mu bude potrebno te kako će to znanje organizirati u konkretan plan djelovanja. Uz pomoć svoje skupine stručnjaka Henry Ford je raspolagao svim stručnim znanjem koje mu je bilo potrebno da postane jedan od najbogatijih ljudi u Americi. *To se znanje nije nužno trebalo nalaziti u njegovu umu.*

Sposobni ste steći svo znanje koje vam je potrebno

Prije no što postanete sigurni u svoju sposobnost da žudnju pretvorite u njezin novčani oblik, bit će vam potrebno stručno znanje vezano za uslugu ili robu koju namjeravate dati za svoje bogatstvo. Možda će vam biti potrebno mnogo dublje znanje nego što ste skloni ili sposobni steći, a ako je tako, svoju slabost možete premostiti uz pomoć svoje skupine stručnjaka.

Stjecanje golemog bogatstva zahtijeva moć, a moć se stječe putem temeljito organiziranog i inteligentno usmjerenog stručnog znanja, no to znanje se ne mora nužno nalaziti u umu čovjeka koji stječe bogatstvo.

Prethodni odlomak trebao bi pružiti nadu i ohrabrenje čovjeku koji teži steći bogatstvo, a ne posjeduje potrebnu "naobrazbu" da bi raspolagao svim znanjem koje mu je potrebno. Neki ljudi pate od "kompleksa manje vrijednosti", jer

nisu "obrazovani". Čovjek koji je sposoban organizirati i usmjeravati skupinu stručnjaka koji posjeduju znanje potrebno za stjecanje bogatstva, jednako je učen kao i svaki drugi član njegove skupine.

Thomas A. Edison pohađao je školu samo tri mjeseca. Znanje mu nije nedostajalo, niti je umro siromašan.

Henry Ford nije imao ni šest razreda osnovne škole, no sam je uspio ostvariti golem financijski uspjeh.

Stručno je znanje među najkorisnijim i najjeftinijim oblicima usluge koju je moguće pružiti! Sumnjate li u to, proučite platne popise bilo kojeg sveučilišta.

Isplati se znati kupiti znanje

Odlučite, prije svega, kakvo vam je stručno znanje potrebno te odredite svrhu zbog koje vam je ono potrebno. Vaša osnovna životna svrha, cilj kojemu težite, u velikoj će vam mjeri pomoći odrediti kakvo vam je znanje potrebno. Kada riješite to pitanje, bit će potrebno steći točne podatke vezane za pouzdane izvore znanja. Među njima su najvažniji:

- (a) Vlastito iskustvo i naobrazba.
- (b) Iskustvo i naobrazba kojima možete raspolagati putem suradnje s drugima (skupina stručnjaka).
- (c) Koledži i sveučilišta.
- (d) Javne knjižnice (putem knjiga i časopisa u kojima možete pronaći svo znanje kojim čovječanstvo raspolaže).
- (e) Tečajevi usavršavanja (osobito večernje škole i program samostalnog učenja).

Stečeno znanje potrebno je organizirati i primijeniti u skladu s određenom svrhom te putem konkretnih planova. Znanje

nema druge vrijednosti osim one koja može biti ostvarena putem njegove primjene u svrhu ostvarenja vrijednog cilja.

Razmišljate li o tome da se dodatno obrazujete, prije svega odredite svrhu zbog koje želite to znanje, a zatim otkrijte pouzdani izvor stjecanja željenog znanja.

Uspješni ljudi svih zanimanja nikada ne prestaju stjecati stručno znanje vezano za njihovu osnovnu svrhu, posao ili zanimanje. Oni neuspješni većinom griješe vjerujući da razdoblje stjecanja znanja završava zajedno sa školovanjem. Istina je da školovanje čovjeku najviše koristi tako što mu pomaže naučiti stjecati praktično znanje.

Ključno je, dakle, *usavršavanje!* Tu je istinu u sljedećem novinskom članku naglasio Robert P. Moore, nekadašnji direktor službe za zapošljavanje Sveučilišta Kolumbije.

Najtraženiji stručnjaci

Kompanije najviše traže kandidate koji su stručni u nekom području - diplomirane ekonomiste specijalizirane za računovodstvo i statistiku, inženjere svih vrsta, novinare, arhitekta, kemičare te istaknute vođe i poduzetne studente završne godine.

Studenti koji su aktivni na sveučilištu, koji se slažu sa svima i koji uče kako treba, u mnogo su većoj prednosti od strogo akademskih studenata. Mnogi od njih su, zbog svojih širokih kvalifikacija, dobili nekoliko ponuda za radna mjesta.

Čelnik jedne od najvećih industrijskih kompanija vodećih na svojem području u svojem je pismu, vezanom za perspektivne studente i upućenom gospodinu Mooreu, naveo:

"Zanimaju nas, prije svega, ljudi koji su sposobni ostvariti izniman napredak u radu uprave. Zbog toga na značajke karaktera, inteligencije i osobnosti stavljamo mnogo veći naglasak nego na stručno obrazovanje."

Stručna praksa

Ponudivši studentima mogućnost stručne prakse u uredima, prodavaonicama i tvornicama tijekom ljetnog raspusta, gospodin Moore je izjavio da nakon prve dvije ili tri godine školovanja na koledžu, svakog studenta treba potaknuti da "izabere svoj put te tako prestane lagodno i bez svrhe provoditi vrijeme na općenitim studijima.

Koledži i sveučilišta trebali bi se pozabaviti mišlju da su danas na svim radnim mjestima potrebni stručnjaci", rekao je potičući obrazovne ustanove da prihvate više izravne odgovornosti za profesionalnu orijentaciju.

Jedan od najpouzdanijih i najpraktičnijih izvora znanja dostupnih onima kojima je potrebno stručno obrazovanje su večernje škole koje možete pohađati u većini gradova. Dopisne škole putem pošte nude stručno usavršavanje na svim područjima koja je moguće svladati takvom metodom poučavanja. Jedna od prednosti samostalnog učenja jest prilagodljivost obrazovnog programa koji čovjeku dopušta da uči u slobodno vrijeme. Druga prednost takvog učenja (ukoliko pažljivo odaberete školu) jest činjenica da većina tečajeva nudi i mogućnost savjetovanja, koje može biti neprocjenjivo vrijedno osobama kojima je potrebno stručno znanje. Te pogodnosti možete ostvariti bez obzira na to gdje živite.

Pouka iz ureda za naplatu

Čovjek u pravilu nedovoljno cijeni i često obezvrjeđuje ono što je stekao bez truda i ulaganja; možda je to razlog zbog kojega, unatoč sjajnim mogućnostima, u našim javnim školama postizemo tako malo. *Samodisciplina* koju čovjek razvija uslijed određenog programa stručnog usavršavanja u određenoj

mjeri nadoknađuje mogućnosti koje su propuštene dok je znanje bilo dostupno bez naknade. Dopisne škole su visoko organizirane poslovne ustanove. Njihove su školarine toliko niske da su prisiljeni zahtijevati pravodobne uplate. Budući da je učenik prisiljen plaćati bez obzira na to dobiva li dobre ili loše ocijene, potaknut je dovršiti tečaj od kojega bi u suprotnom odustao. Dopisne škole nisu dovoljno naglasile činjenicu da njihovi uredi za naplatu zapravo pružaju najbolju pouku *odlučnosti, pravodobnosti te navike dovršavanja započetoga*.

Osobno sam iz tog iskustva izvukao pouku prije više od četrdeset i pet godina. Upisao sam se na dopisni tečaj oglašavanja. Nakon osme ili desete lekcije prestao sam učiti, no računi su i dalje pristizali. Čak štoviše, škola je zahtijevala plaćanje bez obzira na to hoću li nastaviti tečaj. Stoga sam odlučio dovršiti tečaj i dobiti nešto za svoj novac, kada već plaćam (što sam zakonski bio obvezan činiti). Tada sam smatrao da je sustav naplate predobro organiziran, no kasnije sam shvatio da je to bio vrijedan dio mojeg obrazovanja koji mi nisu naplatili. Prisiljen plaćati, nastavio sam i dovršio tečaj.

Put prema stručnom znanju

Naš sustav javnog školovanja smatra se najboljim na svijetu. Neobična ljudska značajka jest sklonost vrednovanju isključivo onoga što ima svoju cijenu. Javne škole i knjižnice ne ostavljaju osobit dojam *jer su besplatne*. To je najvažniji razlog zbog kojega toliki ljudi smatraju nužnim steći dodatno obrazovanje nakon što završe sa školovanjem i počnu raditi. To je također i jedan od najvažnijih razloga zbog kojega su poslodavci mnogo skloniji kandidatima koji se dodatno obrazuju putem dopisnih škola. Oni su iz iskustva naučili da svaki čovjek koji je spreman odreći se slobodnog vremena zbog učenja, posjeduje vrline potrebne za vodeće položaje.

No, jednoj ljudskoj slabosti nema lijeka. To je univerzalni

nedostatak ambicija! Oni koji uz rad odvajaju slobodno vrijeme za učenje malokad ostaju na dnu duže vrijeme. Njihova im poduzetnost otvara put prema vrhu, uklanja s njega mnoge prepreke i omogućuje im naklonost osoba koje imaju moć pogurnuti ih na njihovom putu prema uspjehu.

Metoda samostalnog učenja iznimno je pogodna za zaposlene osobe koje nakon završenog školovanja smatraju da im je potrebno dodatno stručno znanje, a ne mogu pronaći dovoljno vremena za povratak u školu.

Stuart Austin Wier školovao se za građevinskog inženjera te obavljao taj posao sve dok jaka konkurencija nije suzila njegovo tržište na mjeru koja mu nije omogućavala dovoljnu zaradu. Zbog toga je dobro razmislio i odlučio promijeniti zvanje. Vratio se u školu i pripremao za zvanje poslovnog odvjetnika. Dovršio je studij, položio stručni ispit i ubrzo izgradio unosnu odvjetničku praksu.

No, da bi sve bilo potpuno jasno i da preduhitrim one koji će reći: "Ja se ne mogu vratiti u školu jer moram uzdržavati obitelj" ili "Prestar sam za to", dodat ću da je gospodin Wier prešao četrdesetu i da je bio oženjen kada se vratio u školu. Štoviše, pažljivim odabirom visoko specijaliziranih tečajeva koji nude najbolju moguću pouku za odabrano zvanje, gospodin Wier je za dvije godine dovršio studij za koji su većini studenata potrebne četiri godine. Isplati se znati kupiti znanje!

Jednostavna zamisao koja se isplatila

Razmotrimo jedan specifičan primjer.

Prodavač u prodavaonici živežnih namirnica iznenada je ostao bez posla. Budući da je stekao određeno iskustvo u računovodstvu, upisao se na tečaj računovodstva, upoznao se s najnovijom uredskom i računovodstvenom opremom te pokrenuo vlastiti posao. Započevši s trgovcem za kojega je prije toga radio,

sklopio je ugovore s više od stotinu manjih trgovaca za prilično simboličnu mjesečnu naknadu. Njegova je zamisao bila da otvori pokretni ured. Uredio je manji kamion i opremio ga najsvremenijom uredskom opremom. Danas posjeduje cijeli vozni park takvih "pokretnih" ureda i zapošljava veliki broj suradnika nudeći tako malim trgovcima najbolju uslugu za njihov novac.

Stručno znanje potkrijepljeno maštom dovelo ga je do tog jedinstvenog poslovnog uspjeha. Prošle je godine platio gotovo deset puta veći porez no što ga je plaćao trgovac kod kojega je izgubio posao.

Početak tog uspješnog posla bila je jedna jedina zamisao!

Budući da sam tu zamisao prenio mnogim nezaposlenim prodavačima, sada ću iskoristiti ovu mogućnost i predložiti još jednu zamisao koja nudi još veću mogućnost zarade.

S njom me je upoznao prodavač koji je odustao od prodaje i počeo se baviti računovodstvom u veleprodaji. Kada mu je ta zamisao predložena kao rješenje njegovog problema nezaposlenosti, smjesta je odvratio: "Ta mi se zamisao sviđa, ali ne znam kako bih je unovčio". Drugim riječima, tvrdio je da ne bi znao unovčiti svoje znanje *stečeno* na području računovodstva u veleprodaji.

Tako je otkriven još jedan problem koji je bilo potrebno riješiti. Uz pomoć mlade daktilografkinje koja je bila sposobna sastaviti priču, naš prodavač osmislio je vrlo zanimljivu knjižicu u kojoj je opisao sve prednosti tog novog načina računovodstva. Uredno ispisane i jednostavno uvezene stranice činile su savjetnik u kojem je priča bila učinkovita da je svom vlasniku osigurala više klijenata no što ih je mogao prihvatiti.

Iskušani plan za pronalaženje savršenog posla

Tisućama ljudi širom zemlje potrebna je usluga marketinškog stručnjaka sposobnog pripremiti privlačan program za oglašavanje osobnih usluga.

Opisana zamisao rođena je iz potrebe, odnosno, u nuždi, no nije ograničena na samo jednu osobu. Žena koja ju je osmislila, posjeduje vrlo bujnu maštu. Ona je u svojem novorođenom misaonom čedu opazila začetak novog zanimanja, odnosno, pružanja usluge tisućama ljudi kojima je potrebna stručna marketinška pomoć.

Potaknuta na djelovanje brzim uspjehom svojeg prvog "razrađenog plana oglašavanja osobnih usluga", te se energična žena okrenula rješavanju sličnog problema svojeg sina koji je netom završio studij, no nikako nije uspijevaao pronaći tržište za svoje usluge. Plan koji je za njega osmislila bio je najbolji primjer ponude osobnih usluga koji sam vidio.

Dovršena knjižica obuhvaćala je gotovo pedeset uredno ispisanih stranica temeljito organiziranih informacija o urođenim sposobnostima njezinog sina, njegovoj naobrazbi, osobnim iskustvima te mnoštvo ostalih podataka previše opsežnih da bi ih se opisivalo. Plan je obuhvaćao i detaljan opis željenog položaja zajedno s podrobnim planom koji namjerava ostvariti na tom položaju.

Za pripremu plana bilo je potrebno nekoliko tjedana marljivog rada tijekom kojih je autorica svojeg sina gotovo svakodnevno slala u knjižnicu u cilju prikupljanja podataka potrebnih za što bolju prodaju njegovih usluga. Slala ga je i konkurentima potencijalnog poslodavca te od njih prikupljala ključne podatke vezane za njihove poslovne metode, što joj je bilo vrlo korisno pri osmišljanju plana koji je njezin sin trebao upotrijebiti da bi dobio željeno radno mjesto. Dovršeni plan sadržao je desetak dobrih, primjenjivih sugestija od kojih bi potencijalan poslodavac mogao imati koristi.

Ne morate početi na dnu

Možda ćete se upitati: "Zašto bi se čovjek toliko trudio?"

Odgovor glasi: "Dobro obavljen posao nikada nije naodmet! Plan koji je ta žena pripremila svojem sinu pomogao mu je već nakon prvog razgovora da dobije posao za koji se prijavio uz plaću koju je sam odredio".

Štoviše, od njega se nije zahtijevalo da započne na dnu. Započeo je kao mladi direktor, uz plaću starijeg direktora.

"Čemu toliki trud?"

Pa, prije svega, *planirana prezentacija* uštedjela je tom mladiću ni manje ni više nego deset godina koliko bi mu bilo potrebno da se uspne na položaj s kojega je započeo.

Zamisao da čovjek treba započeti na samom dnu i probijati se prema vrhu možda zvuči razborito, no, njezin glavni nedostatak jest činjenica da mnogi ljudi koji započinju na dnu, nikada ne podižu glavu dovoljno visoko da bi opazili mogućnosti, te zbog toga i ostaju na dnu. Potrebno je, također, upamtiti da pogled s dna nije osobito vedar i ne pruža preveliko ohrabrenje. Štoviše, takav pogled uništava ambiciju. Takvo stanje nazivamo kolotečinom, a upasti u kolotečinu znači prihvatiti sudbinu uslijed svakodnevnice rutine, navike koja s vremenom postaje toliko jaka daje ni ne pokušavamo odbaciti. To je još jedan razlog zbog kojega se isplati započeti stepenicu ili dvije iznad dna. Čovjek tako stvara naviku promatranja i opažanja načina na koji drugi ostvaruju uspjehe te prihvaćanja mogućnosti bez oklijevanja.

Neka vaše nezadovoljstvo radi za vas

Dan Halpin izvanredan je primjer onoga što želim reći. Tijekom studija bio je *manager* nogometnog tima Notre Dame u vrijeme dok je s momcima radio pokojni Knute Rockne.

Halpin je završio studij u prilično nepovoljnom razdoblju koje je desetkovalo radna mjesta pa je, nakon kratkotrajnog iskustva s bankarstvom i proizvodnjom filmova prihvatio prvo radno mjesto koje je obećavalo kakvu-takvu budućnost - prodaju električnih slušnih aparata. Takvim se poslom svatko može baviti i Halpin je to znao, no za njega je to bilo dovoljno da otvori vrata mogućnosti.

Gotovo dvije godine nastavio je obavljati posao koji nije volio i s kojega se nikada ne bi uzdignuo da nije, zbog dubokog nezadovoljstva, odlučio poduzeti nešto. Prvo je ciljao na radno mjesto pomoćnika direktora prodaje svoje kompanije i dobio ga. Taj korak na poslovnoj ljestvici omogućio mu je s nešto veće visine opaziti još veće mogućnosti. No, tako je i mogućnost mogla vidjeti njega.

Postizao je tako dobre rezultate u prodaji slušnih aparata da je A. M. Andrews, predsjednik uprave konkurentske tvrtke, poželio saznati nešto o tom Danu Halpinu koji otima tržište njegovoj uspješnoj kompaniji. Poslao je po njega. Kada je razgovor završen, Halpin je bio novi direktor prodaje zadužen za podružnicu Acousticon. Tada je gospodin Andrews, da bi iskušao sposobnost mladog Halpina, oputovao na Floridu na tri mjeseca, ostavljajući ga da potone ili propliva na novom radnom mjestu. Halpin nije potonuo! Duh Knutea Rocknea i njegova izreka: "Svi vole pobjednike i nitko nema vremena za gubitnike", nadahnula ga je na tako veliki trud da je izabran na mjesto potpredsjednika kompanije, položaj koji bi većina ljudi s ponosom zaslužila tek nakon deset godina marljivog rada i odanosti. Halpinu je to pošlo za rukom nakon tek nešto više od šest mjeseci.

Ono što nastojim istaknuti jest činjenica da se čovjek uspinje na visoke položaje ili ostaje na dnu ovisno o tome želi li upravljati okolnostima.

Suradnici vam mogu biti neprocjenjivo vrijedni

Želio bih naglasiti i činjenicu da su i uspjeh i neuspjeh u velikoj mjeri posljedice *navike!* Nimalo ne sumnjam da je Halpinov blizak odnos s najvećim trenerom *footballa* kojega je Amerika imala, u njegovu umu začeo istu vrstu žudnje za uspjehom zbog koje je i Notre Dame postigao svjetsku slavu. Obožavanje junaka uistinu je korisno pod uvjetom da je junak ujedno i pobjednik.

Moja vjera u teoriju da su poslovne veze od presudne važnosti, kako za uspjeh tako i za neuspjeh, jasno je potvrđena kada je moj sin Blair pregovarao s Danom Halpinom. Gospodin Halpin ponudio mu je početnu plaću koja je bila upola manja od plaće koju bi dobio kod konkurentske tvrtke. Osobno sam utjecao na njega i potaknuo ga da prihvati radno mjesto kod gospodina Halpina jer vjerujem da je bliska suradnja s osobom koja se odbija prilagoditi okolnostima koje joj ne odgovaraju, vrijednost koju nije moguće izmjeriti novcem.

Dno je za svakog čovjeka nezanimljivo, sumorno i besplodno mjesto. Zbog toga sam se potrudio da vam opišem kako je skromne početke moguće izbjeći primjerenim planiranjem.

Okoristite se svojim zamislama putem stručnog znanja

Žena koja je svojem sinu osmislila "Plan prodaje osobnih usluga", danas sa svih strana prima zahtjeve za suradnjom u pripremi sličnih planova za ostale koji žele bolje unovčiti svoje osobne usluge.

Njezin se plan ne sastoji isključivo od promišljene reklame kojom mnogim muškarcima i ženama pomaže tražiti i dobiti više novca za usluge koje su do tada pružali za mnogo manju naknadu. Ona se brine za interese kupca jednako kao i za

interese ponuđača osobnih usluga te planove priprema tako da poslodavac za povećani iznos naknade prima punu vrijednost.

Ukoliko posjedujete maštu i tražite unosniji način pružanja svojih usluga, ovaj prijedlog može biti upravo onaj poticaj koji ste tražili. Pomoću dobre zamisli moguće je ostvariti mnogo veći dohodak no što ga ostvaruju "prosječni" liječnici, odvjetnici ili inženjeri čije je obrazovanje trajalo nekoliko godina.

Dobrim zamislama cijena nije unaprijed određena i nepromjenjiva!

U pozadini svake zamisli stoji stručno znanje. Nažalost, oni koji ne žive u obilju, mnogo lakše stječu stručno znanje od zamisli. Zbog toga se posvuda opaža potreba za osobama koje su sposobne pomoći drugima bolje prodavati osobne usluge. Sposobnost podrazumijeva maštu, značajku potrebnu za povezivanje stručnog znanja sa zamislama u obliku razrađenog plana osmišljenog za stjecanje bogatstva.

Ako posjedujete maštu, u ovom ćete poglavlju pronaći zamisao koja će vam poslužiti kao početak stjecanja bogatstva za kojim žudite. Upamtite da je zamisao presudno važna. Stručno je znanje lako steći - vrlo lako!

6.

MAŠTA

MISAONA RADIONICA

Peti korak prema bogatstvu

Mašta je doslovce radionica u kojoj su osmišljeni svi čovjekovi planovi. Kreativna sposobnost uma oblikuje i ostvaruje sve porive i žudnje.

Kaže se da je čovjek sposoban ostvariti sve što može zamisliti.

Zahvaljujući toj sposobnosti zamišljanja, čovjek je tijekom proteklih pedeset godina otkrio i zauzdao više prirodnih sila no što je to učinio tijekom cijele povijesti čovječanstva. Toliko je potpuno ovladao zrakom da mu u letenju nisu ravne čak ni ptice. Analizirao je i izvagao Sunce s udaljenosti od nekoliko milijuna kilometara te pomoću *mašte* ustvrdio od kojih se elemenata sastoji. Povećao je brzinu kretanja tako da danas može putovati brzinom od gotovo tisuću kilometara na sat.

Jedino što čovjeka može ograničiti jest njegov razvoj i korištenje mašte. Još uvijek nismo dosegнули vrhunac razvoja u korištenju te sposobnosti. Tek smo otkrili da posjedujemo maštu i počeli je koristiti na vrlo elementaran način.

Dva vida mašte

Sposobnost maštanja pojavljuje se u dva oblika. Jedan je poznat kao "sintetička mašta", a drugi kao "kreativna mašta".

Sintetička mašta: pomoću takve sposobnosti čovjek može preurediti stare metode, zamisli ili planove u nove kombinacije. Njome ne *stvara* ništa. Ta sposobnost funkcionira isključivo sa sadržajima stečenog iskustva, naobrazbe i opažanja. To je sposobnost kojom se koristi većina izumitelja s iznimkom "genija" koji posežu za kreativnom maštom ako problem nije moguće riješiti sintetičkom maštom.

Kreativna mašta: pomoću sposobnosti kreativne mašte konačan um čovjeka u izravnom je dodiru s Beskonačnom Inteligencijom. To je sposobnost zahvaljujući kojoj primamo "predosjećaje" i "nadahnuća". Čovjek je pomoću te sposobnosti primio sve temeljne ili nove zamisli. Čovjek koji posjeduje kreativnu maštu, sposoban je "povezati se" ili komunicirati s podsvjesnim umovima drugih ljudi.

Kreativna mašta funkcionira automatski, na način koji ću opisati na sljedećim stranicama. Ta sposobnost funkcionira samo kada svjestan um radi iznimno velikom brzinom, kao primjerice u slučaju pobuđenosti emocijom *jake žudnje*.

Kreativna sposobnost postaje dostupnija razmjerno njezinu razvoju putem korištenja.

Čelni ljudi na području poduzetništva, industrije i financija te veliki umjetnici, glazbenici, pjesnici i pisci postali su veliki zato što su razvili sposobnost kreativne mašte.

I sintetički i kreativni vid mašte postaje dostupniji s uporabom, jednako kao što se uporabom razvijaju i mišići ili organi tijela.

Žudnja je samo misao, poriv. Ona je neodređena i prolazna. Apstraktna je i nema nikakvu vrijednost sve dok je ne pretvorite **U** njezin materijalni oblik. Iako se najčešće koristi sintetička mašta, tijekom postupka pretvaranja poriva ili žudnje u novac

morate imati na umu da ćete se ponekad suočiti s okolnostima i situacijama koje će zahtijevati i uporabu kreativne mašte.

Vježbajte svoju maštu

Vaša je sposobnost maštanja možda oslabila uslijed neaktivnosti. Uporabom je možete oživjeti i učiniti dostupnom. Ta sposobnost ne odumire, iako uslijed neuporabe može postati nedjelatna.

Svoju pozornost za sada usredotočite na razvoj sintetičke mašte jer ćete tu sposobnost mnogo više koristiti u postupku pretvaranja žudnje u novac.

Preobrazba neopipljivog poriva, žudnje u opipljivu stvarnost, novac, zahtijeva uporabu planova. Te je planove potrebno osmisliti uz pomoć uglavnom sintetičke mašte.

Pročitajte cijelu knjigu, a zatim se vratite na ovo poglavlje i smjesta zaposlite svoju maštu osmišljanjem plana, ili planova za preobrazbu svoje želje u novac. Podrobne upute za sastavljanje planova iznesene su u gotovo svakom poglavlju. Upute slijedite kako najbolje odgovara vašoj situaciji, a plan osmislite u pismenom obliku, ako to već niste učinili. Kada to učinite, vaša neopipljiva želja nedvojbeno će poprimiti konkretan oblik. Pročitajte prethodnu rečenicu još jednom. Pročitajte je na glas, vrlo polako te se sjetite da ste, onog trenutka kada svoju žudnju svedete na pismeni oblik plana, načinili prvi od niza koraka koji će vam omogućiti misao pretvoriti u njezin materijalni oblik.

Zakovitosti koje vode bogatstvu

Zemlja na kojoj živite, vi i sve ostalo pojavno proizašlo je iz evolucijske promjene u kojoj su mikroskopske čestice materije organizirane i uređene prema određenom redu.

Štoviše - ova je tvrdnja od iznimne važnosti - ova zemlja, svaka od milijardu stanica vašega tijela te svaki atom materije *započeli su kao neopipljiv oblik energije.*

Žudnja je misaoni poriv! Misaoni poriv je oblik energije. Kada započnete s misaonim porivom, odnosno žudnjom za stjecanjem novca, vi u službu pozivate upravo "ono" što je priroda upotrijebila pri stvaranju ove zemlje te svakog materijalnog oblika u univerzumu, uključujući i tijelo, kao i mozak u kojemu djeluju misaoni poticaji.

Uz pomoć nepromjenjivih zakona mogli biste steći veliko bogatstvo. No, prvo se s njima morate upoznati te ih naučiti primjenjivati. Nadam se da ću vam ponavljanjem i raznim pristupima ovom načelu otkriti tajnu pomoću koje je stečeno svako veliko bogatstvo. Koliko god da se to doima paradoksalnim, ta "tajna" uopće i nije tajna. Sama je priroda objelodanjuje na zemlji na kojoj živimo u zvijezdama, u planetima unutar našega vidokruga, u elementima iznad i oko nas, u svakoj vlati trave te svakom obliku života koji opažamo.

Sljedeća načela otvorit će vam put razumijevanja mašte. Usvojite ono što shvatite dok po prvi puta budete čitali ovu filozofiju, a zatim je ponovno pročitajte, proučite i otkrit ćete da se dogodilo nešto zbog čega vam je postala jasnijom i zbog čega ste stekli šire razumijevanje cjeline. Nipošto ne zastajte niti ne oklijevajte proučavajući ta načela sve dok cijelu knjigu ne pročitate barem *tri puta jer* tada više nećete željeti prestati.

Kako praktično koristiti maštu

Zamisli su početne točke svakog bogaćenja. Zamisli su plodovi mašte. Proučimo poznate zamisli koje su urodile golemim bogatstvima uz nadu da će vam te pričice prenijeti jasne spoznaje o metodi korištenja mašte.

Začarani čajnik

Prije pedeset godina stari je seoski liječnik stigao u grad, privezao konja, neprimjetno ušao u prodavaonicu kroz stražnja vrata i počeo se cjenkati s mladim trgovcem.

Stari liječnik i trgovac prigušenim su glasovima iza tezge razgovarali duže od jednog sata. Tada je liječnik izašao. Prišao je kolima i vratio se u prodavaonicu noseći starinski čajnik i veliku drvenu žlicu (koja se koristi za miješanje sadržaja čajnika) te ih odložio u stražnjoj prostoriji.

Trgovac je pregledao čajnik, posegnuo u džep, izvadio iz njega svežanj novčanica i pružio ga liječniku. U svežnju se nalazilo točno 500 dolara - cijela njegova ušteđevina!

Liječnik mu je predao komadić papira na kojemu je bila ispisana tajna formula. Riječi ispisane na tom komadu papira bile su vrijedne kraljevskog bogatstva! *Ali ne i za liječnika!* Te čarobne riječi bile su potrebne da bi čajnik počeo kuhati, no, ni liječnik ni mladi trgovac nisu znali za nečuveno bogatstvo koje će poteći iz tog čajnika.

Liječniku je bilo drago što je pribor uspio prodati za 500 dolara. Trgovac je prihvatio veliki rizik uloživši svoju životnu ušteđevinu u običan komadić papira i stari čajnik! Nije ni sanjao da će se njegovo ulaganje isplatiti i da će se iz čajnika izljevati zlato koje će jednog dana nadmašiti i čuvena svojstva Alladinove čarobne svjetiljke.

Trgovac je *zapravo kupio zamisao!*

Stari čajnik, drvena žlica i tajna poruka na komadiću papira bili su potpuno bezvrijedni. Čudnovata svojstva čajnika počela su se očitovati nakon što je trgovac tajnim sastojcima primiješao sastojak o kojemu liječnik nije znao ništa.

Pokušajte otkriti što je taj mladić dodao tajnoj poruci i zbog čega se iz čajnika počelo izljevati zlato. Poznate su vam sve poprilično čudne činjenice te priče, činjenice koje se rađaju u obliku zamisli.

Razmotrimo golemo bogatstvo u zlatu kojima je urodila ta zamisao. Isplatila se i još uvijek se obilno isplaćuje muškarcima i ženama širom svijeta, koji sadržaj tog čajnika distribuiraju milijunima ljudi.

Stari je čajnik danas jedan od najvećih svjetskih potrošača šećera te tako osigurava stalni posao tisućama muškaraca i žena koji se bave uzgojem šećerne trske, preradom i prodajom šećera.

Taj stari čajnik godišnje proguta milijune staklenih bočica te lako osigurava posao velikom broju staklara.

Taj stari čajnik zapošljava i cijelu vojsku činovnika, stenografa, daktilografa i marketinških stručnjaka širom naše zemlje. Donio je slavu i bogatstvo mnogim umjetnicima koji su načinili divne slike ne bi li opisali taj proizvod.

Taj je stari čajnik mali gradić na jugu pretvorio u poslovnu prijestolnicu američkog juga te danas izravno ili neizravno koristi svakom poduzetniku i gotovo svakom građaninu.

Učinci te zamisli danas koriste svakoj civiliziranoj zemlji, a svakome tko je dotakne izljevaju nezaustavljivu bujicu zlata.

Zlato iz čajnika izgradilo je i održava jedno od najuglednijih sveučilišta na jugu u kojemu tisuće mladih ljudi stječu obrazovanje prijeko potrebno za uspjeh.

Kada bi proizvod tog starog mjedenog čajnika govorio, na svim bi jezicima ispričao uzbudljive ljubavne priče. Priče o ljubavi između muškaraca i žena, o ljubavi prema poslu i ljubavi profesionalaca koji u njemu svakodnevno pronalaze nadahnuće.

Osobno sam siguran u barem jednu takvu ljubavnu vezu jer sam osobno sudjelovao u njoj, a sve je započelo nedaleko od mjesta na kojemu je trgovac kupio stari čajnik. Tamo sam upoznao svoju suprugu koja mi je i ispričala priču o začaranom čajniku. Sadržaj tog čajnika pili smo kada sam je upitao hoće li me prihvatiti "u dobru i zlu".

Tko god da jeste, gdje god da živite, čime god se bavite, kada god opazite riječi *Coca-Cola*, sjetite se da je to golemo carstvo bogatstva i utjecaja proizašlo iz jedne jedine zamisli, a onaj tajni sastojak kojega je trgovac - Asa Candler - primijesao tajnoj formuli bila je ... *mašta!*

Zastanite i na trenutak razmislite o tome. Sjetite se i da su koraci prema bogatstvu, opisani u ovoj knjizi, bili ključni za širenje *Coca Cole* u svaki grad, svako selo i svako raskrižje ovoga svijeta te da svaka zamisao koju stvorite, *razborita i vrijedna* poput *Coca Cole*, ima mogućnost ponoviti uspjeh ovog napitka kojim ljudi širom svijeta utažuju žeđ.

Sto bih učinio kada bih imao milijun dolara

Ova priča potvrđuje istinu stare izreke: "tamo gdje postoji volja, postoji i način". Čuo sam je od omiljenog prosvjetitelja i duhovnika, pokojnog Franka W. Gunsaulusa koji je svoju propovjedničku karijeru započeo u stočarskoj okolici Chicaga.

Tijekom studija, dr. Gunsaulus je opazio mnoge nedostatke našeg obrazovnog sustava, nedostatke za koje je smatrao da bi ih mogao ispraviti kada bi bio predsjednik koledža.

Odlučio je utemeljiti novi koledž u kojemu bi mogao ostvarivati te zamisli, a da ga pritom ne sputavaju postojeće krute metode poučavanja.

Za ostvarenje tog projekta bilo mu je potrebno milijun dolara! Kako će prikupiti toliko novac? Tim je pitanjem kao mladi propovjednik bio zaokupljen većinu vremena.

No, činilo se da jednostavno nije moguće postići bilo kakav pomak.

Svake bi večeri odlazio na počinak s tom mišlju. Ujutro je ustajao s njome. Nosio ju je sa sobom kamo god bi pošao. Preokretao ju je u svojem umu sve dok je nije pretvorio u posvemašnju *opsesiju*.

Budući da je bio i filozof jednako kao i propovjednik, dr. (iunsaulus je uvidio, kao i svi oni koji ostvaruju uspjehe, da je *određenost svrhe* polazna točka s koje sve mora započeti. Uvidio je i da određenost svrhe oživljava i stječe moć ako je se potkrijepi gorućom žudnjom za pretvaranjem svrhe u materijalni oblik.

Spoznao je sve te velike istine, no svejedno nije znao gdje i kako se domoći milijun dolara. Logično bi bilo predati se i odustati uz riječi: "Ah, pa dobro. Imao sam dobru zamisao ali po tom pitanju ne mogu učiniti ništa jer nikada neću namaknuti potrebnih milijun dolara." Većina ljudi rekla bi upravo to, no dr. Gunksaulus to nije rekao. Ono što je rekao i učinio toliko je važno da ću ga pustiti neka sam govori o tome.

"Jednog subotnjeg poslijepodneva sjedio sam u svojoj sobi i razmišljao o načinima stjecanja novca za ostvarenje svojih planova. Razmišljao sam gotovo dvije godine, no, *osim toga nisam učinio ništa!*

Došlo je vrijeme da se nešto poduzme!

Tada sam odlučio da ću u tjedan dana skupiti potrebnih milijun dolara. Kako? To me nije zabrinjavalo. Najvažnija je bila *odluka* da ću novac nabaviti u točno određenom vremenu i svakako moram reći da me je tog trenutka kada sam donio odluku, obuzeo čudan osjećaj sigurnosti kakav do tada još nisam doživio. Nešto je u meni govorilo: 'Zašto to nisi već odavno odlučio? Novac te je cijelo vrijeme čekao!'

Događaji su slijedili jedan drugoga. Nazvao sam novinare i najavio da ću sljedećeg jutra održati propovijed na temu: Što bih učinio kada bih imao milijun dolara.

Smjesta sam počeo pripremati propovijed, no, moram vam iskreno reći da mi taj zadatak nije teško pao budući da sam se za tu propovijed pripremao gotovo dvije godine.

S pisanjem propovijedi završio sam mnogo prije ponoći. Pošao sam u krevet i zaspao s osjećajem pouzdanja *jer sam već vidio kako posjedujem milijun dolara.*

Sljedećeg sam jutro rano ustao, pošao u kupaonicu, pročitao propovijed, a zatim kleknuo i zamolio da moja propovijed privuče pozornost osobe koja će mi pružiti potreban novac.

Dok sam molio, ponovno me je obuzeo onaj osjećaj izvjesnosti da novac pristize. U oduševljenju sam otišao bez propovijedi, a taj sam propust opazio tek za govornicom.

Bilo je prekasno da se vratim po bilješke, no bio je to za mene veliki blagoslov! Moj mi je podsvjesni um pružio sadržaje koji su mi bili potrebni. Kada sam ustao da bih započeo propovijed, zatvorio sam oči i iz dubine srca i duše progovorio o svojim snovima. Ne samo da sam govorio svojim slušateljima, već sam imao osjećaj da se obraćam i Bogu. Rekao sam što bih učinio kada bih dobio milijun dolara. Opisao sam plan koji sam imao na umu vezan za utemeljenje velike obrazovne ustanove u kojoj će mladi ljudi svladavati praktične vještine te istodobno razvijati svoje umove.

Kada sam završio i sjeo, jedan je čovjek polako ustao sa svojeg sjedala u trećem redu odostraga i krenuo prema propovjedaonici. Pitao sam se što kani učiniti. Prišao je propovjedaonici, ispružio ruku i rekao: 'Velečasni, svidjela mi se vaša propovijed. Vjerujem da biste mogli učiniti sve što ste rekli kada biste imali milijun dolara. Da bih dokazao kako vjerujem u vas i vašu propovijed, ako biste sutra ujutro došli u moj ured, dat ću vam milijun dolara. Moje ime je Phillip D. Armour.'

Mladi je Gunsaulus stigao u ured gospodina Armoura i dobio milijun dolara. Tim je novcem utemeljio Armourov tehnološki institut, danas poznat pod nazivom Tehnološki institut Illinoisa. Potrebni milijun dolara proizašlo je iz zamisli. U pozadini te zamisli bila je žudnja koju je mladi Gunsaulus njegovao u svojem umu gotovo dvije godine.

Skrenut ću vam pozornost na vrlo važnu činjenicu ... novac je dobio unutar trideset i šest sati nakon što je donio čvrstu odluku da ga namakne!

Gunsaulosovo neodređeno razmišljanje o iznosu od milijun dolara i njegova slabašna nada nisu bili ništa novo. Sličnim su se mislima bavili mnogi ljudi oko njega i mnogi prije njega. No, odluka koju je donio te nezaboravne subote bila je vrlo osobita i drugačija jer je svoju neodređenost stavio na stranu i rekao: "Namaknut *ću* taj novac unutar tjedan dana!"

Povrh svega, načelo pomoću kojega je dr. Gunsaulus dobio svojih milijun dolara i danas funkcionira! Dostupno je i vama! Taj univerzalni zakon primjenjiv je danas jednako kao što je bio primjenjiv i kada ga je taj mladi propovjednik tako uspješno primijenio.

Kako zamisli pretvoriti u gotovinu

Opazate li da Asa Candler i dr. Frank Gunsaulus dijele jednu zajedničku značajku? Obojica su bili upućeni u zadivljujuću istinu da je zamisli moguće pretvoriti u gotovinu putem jasno određenog cilja te jasno određenih planova.

Ako ste jedan od onih koji vjeruju da je bogatstvo moguće steći isključivo mukotrpnim radom i poštenjem, odbacite tu misao! To je neistina! Bogatstvo koje pritječe u velikim količinama, nikada nije posljedica isključivo mukotrnog rada! Bogatstvo se, ako uopće stigne, pojavljuje kao odgovor na jasno određene zahtjeve utemeljene na primjeni konkretnih načela, a ne slučajno ili zahvaljujući naklonjenosti sudbine.

Općenito govoreći, zamisao je misaoni poticaj koji, upućujući vas na maštu, zahtijeva djelovanje. Svi vrsni prodavači znaju da je zamisli moguće prodati i tamo gdje nije moguće prodati robu. Obični prodavači to ne znaju - i zbog toga su "obični".

Jedan izdavač popularnih knjiga došao je do otkrića koje bi svim izdavačima moglo biti vrlo vrijedno. Otkrio je da mnogi ljudi kupuju naslove, a ne sadržaj knjiga. Jednostavnom promjenom

naslova knjige koja se nije osobito dobro prodavala, prodaja je porasla za više od milijun primjeraka. Sadržaj knjige nije ni najmanje promijenjen. Taj je mudar čovjek jednostavno otrgnuo naslovnicu koja nije prodavala knjigu i opremio knjigu novom naslovnicom koja je imala "blagajničku" vrijednost.

Koliko god da se doima jednostavno, bila je to sjajna zamisao! To je mašta.

Zamisli nemaju unaprijed određenu cijenu. Tvorac zamisli sam određuje njezinu cijenu, a ako je dovoljno mudar, dobit će je.

Gotovo svaka priča o bogatstvu započinje onog dana kada su se sastali tvorac zamisli i prodavač zamisli te ostvarili skladnu suradnju. Carnegie se okružio ljudima koji su bili sposobni učiniti sve ono što sam nije bio sposoban, ljudima koji su stvarali zamisli i ljudima koji su ih ostvarivali i na taj način ostvario nečuveno bogatstvo.

Milijuni ljudi nadaju se sretnim "prilikama". Čovjek na taj način možda može dobiti mogućnost, no, sigurnije je ne oslanjati se na sreću. Sretna "prilika" osobno mi je pružila najveću mogućnost u životu - *ali* - toj sam mogućnosti posvetio dvadeset i pet godina *nepokolebljivog napora* prije no što je postala vrijednošću.

Ta se "prilika" sastojala od upoznavanja Andrewa Carnegia i stjecanja njegove naklonosti. Carnegie je tom zgodom u moj um usadio *zamisao* o organizaciji načela postignuća u filozofiju uspjeha. Tisuće ljudi okoristile su se otkrićima do kojih sam došao tijekom dvadeset i pet godina istraživanja, a nekoliko ih je zahvaljujući primjeni te filozofije steklo golemo bogatstvo. Početak je bio sasvim jednostavan. Posrijedi je bila zamisao koju je bilo tko mogao razviti.

Sretna prilika pojavila se s Carnegiejem, ali što je s odlučnošću, određenošću svrhe, žudnjom za ostvarenjem cilja i ustrajnim nastojanjima dugim dvadeset i pet godina? Obična žudnja ne bi preživjela razočaranja, obeshrabrenost, privremene

poraze, kritike te neprestano podsjećanje na "gubitak vremena". Bila je to goruća žudnja! Opsesija!

Nakon što mi je gospodin Carnegie u um usadio tu zamisao, njegovao sam je, hranio i nastojao *održati na životu*. Postupno je izrasla u moćnog diva koji je njegovao, hranio i podržavao mene. To je priroda zamisli. Prvo im udahnete život, potaknete ih i usmjerite, a one zatim razvijaju vlastitu moć i uklanjaju sve prepreke s puta.

Zamisli su neopipljive sile, no njihova je moć veća od moći mozga koji ih je iznjedrio. One mogu preživjeti i nakon što se mozak koji ih je stvorio pretvori u prah.

7.

ORGANIZIRANO PLANIRANJE

Kristalizacija žudnje u djelovanje

Šesti korak prema bogatstvu

Otkrili ste da sve ono što čovjek stvara ili stječe započinje u obliku žudnje. Na prvom dijelu njegova puta ta apstraktna žudnja preuzima konkretan oblik u radionici mašte, gdje se stvaraju i organiziraju planovi za njezino ostvarenje.

U drugom poglavlju upućeni ste, na samom početku postupka pretvaranja žudnje u njezin materijalni oblik, prijeći šest točno određenih, praktičnih koraka. Jedan od tih koraka je oblikovanje konkretnog, praktičnog plana pomoću kojeg ćete ostvariti željenu preobrazbu.

Sada ću vam otkriti kako ćete sastaviti praktični plan:

- (a) Povežite se sa skupinom od onoliko ljudi koliko vam ih je potrebno za stvaranje ili ostvarenje vašeg plana za stjecanje novca i primijenite načelo "stručne skupine" opisano u jednom od sljedećih poglavlja. (*Prijeko je potrebno* slijediti ovu uputu. Ne zanemarujte je.)

- (b) Prije no što ustanovite svoju "stručnu skupinu", ustanovite koje prednosti i koristi *vi* možete ponuditi članovima svoje skupine u zamjenu za njihovu suradnju. Nitko neće neograničeno raditi bez nekog oblika naknade. Nijedna inteligentna osoba neće zahtijevati niti očekivati od druge da radi bez odgovarajuće naknade, iako ona ne mora uvijek biti u obliku novca.
- (c) Sa svojom "stručnom skupinom" sastajte se barem dva puta tjedno ili, ako je moguće češće, sve dok zajedno ne usavršite plan ili planove potrebne za stjecanje novca.
- (d) U odnosu sa svakim pojedinim članom svoje skupine održavajte potpuni sklad. Propustite li slijediti ovu uputu, možete očekivati i neuspjehe. Načelo "stručne skupine" *ne može* funkcionirati tamo gdje ne vlada savršena sloga.

Imajte na umu sljedeće činjenice:

PRVO: zaokupljeni ste pothvatom koji vam je presudno važan. Da biste bili sigurni u uspjeh, morate posjedovati besprijekorne planove.

DRUGO: morate raspolagati iskustvom, obrazovanjem, urođenim sposobnostima i maštom ostalih umova. Ovo odgovara metodama koje su primijenili svi oni koji su stekli veliko bogatstvo.

Nijedan čovjek sam po sebi ne posjeduje dovoljno iskustva, izobrazbe, urođenih sposobnosti i znanja koja će mu, bez

suradnje drugih ljudi, osigurati stjecanje bogatstva. Svaki plan koji usvojite u nastojanju da zaradite novac, trebao bi biti zajedničko ostvarenje vaše "stručne skupine". Mogli biste sastaviti svoje vlastite planove, djelomično ili potpuno, no pobrinite se da te planove provjere i odobre ostali članovi vaše "stručne skupine".

Ako vaš prvi plan propadne - osmislite drugi!

Ako prvi usvojeni plan ne dovede do uspjeha, zamijenite ga novim planom; ako ni drugi plan ne bude djelotvoran, zamijenite ga sljedećim i nastavite tako sve dok ne otkrijete plan koji funkcionira. Upravo je to trenutak u kojemu većina ljudi doživljava neuspjeh zahvaljujući nedostatku ustrajnosti u stvaranju novih planova kojima će zamijeniti neuspješne.

Ni najinteligentniji čovjek neće uspjeti nagomilati bogatstvo - niti ostvariti bilo kakav pothvat - bez praktičnih i izvedivih planova. Imajte to na umu, a kada vaš prvi plan propadne, sjetite se da privremeni poraz nije i trajan neuspjeh. To može samo značiti da vaši planovi nisu bili razboriti. Počnite iz početka.

Privremeni poraz trebao bi značiti samo jedno - jasnu spoznaju da s vašim planom nešto nije u redu. Milijuni ljudi žive u bijedi i siromaštvu jer im nedostaje razborit plan pomoću kojega će nagomilati bogatstvo.

Veličina vašeg postignuća bit će razmjerna razboritosti vašeg plana.

Nitko nije poražen sve dok ne odustane - *u svojem vlastitom umu.*

James J. Hill suočio se s privremenim porazom kada je po prvi puta pokušao namaknuti novac potreban za izgradnju željeznice koja bi povezivala istok i zapad, no i on je *pomoću novih planova* poraz pretvorio u pobjedu.

Henry Ford se suočio s privremenim porazom ne samo na početku svoje automobilske karijere, već i nakon što se približio vrhu. Stvorio je nove planove i nastavio velikim koracima grabiti prema financijskoj pobjedi.

Opazamo ljude koji su nagomilali veliko bogatstvo, no često primjećujemo samo njihovu pobjedu previđajući privremene poraze koje su pretrpjeli prije no što su stigli na vrh.

Nijedan sljedbenik ove filozofije ne može očekivati da će steći bogatstvo bez ijednog privremenog poraza. Kada se suočite s njime, prihvatite ga kao znak da vaši planovi nisu razboriti, izmijenite ih te ponovno podesite jedra prema željenom cilju. *Čovjek koji odustaje, nikada ne ostvaruje pobjedu — jer pobjednik nikada ne odustaje.* Podcrtajte tu rečenicu, ispišite je na komad papira slovima velikim dva centimetra i stavite taj papir na mjesto na kojemu ćete ga vidjeti svake večeri prije odlaska na počinak i svakog jutra prije odlaska na posao.

Kada počnete birati članove svoje "stručne skupine", nastojte izabrati one ljude koji poraz ne shvaćaju ozbiljno.

Neki ljudi naivno vjeruju da samo novac rađa novcem. To nije istina! Želja, pretvorena u svoj novčani oblik pomoću načela iznesenih u ovoj knjizi, jest sredstvo "stvaranja" novca. Novac sam po sebi nije ništa drugo doli nepokretna tvar. Ne može se kretati, razmišljati ili govoriti, ali može "čuti" zov čovjeka koji za njime žudi!

Planiranje prodaje osobnih usluga

Inteligentno planiranje ključno je za uspjeh bilo kojeg pothvata usmjerenog stjecanju bogatstva. Ako bogatstvo želite steći prodajući osobne usluge, ovdje ćete naći detaljne upute.

Spoznajte da je gotovo svako veliko bogatstvo započelo u obliku naknade za osobne usluge ili proizašlo iz prodaje

zamisli, trebala bi vas ohrabriti. Što bi, osim zamisli i osobnih usluga, čovjek koji ne posjeduje određenu imovinu, mogao dati za bogatstvo?

Većina vođa započinje u ulozi sljedbenika

Općenito govoreći, na ovom svijetu žive dvije vrste ljudi. Jednu čine vođe, a drugu sljedbenici. Smjesta odlučite namjeravate li postati vođa u svojem području, ili ćete ostati sljedbenik. Razlika u naknadi je golema. Sljedbenik ne može očekivati naknadu koja pripada vođi, iako mnogi sljedbenici naivno očekuju takvu plaću.

Nije sramotno biti sljedbenik. S druge strane, nije ni pohvalno ostati sljedbenik. Većina vođa započinje u ulozi sljedbenika. Takvi ljudi postaju veliki vođe zato što su bili inteligentni sljedbenici. Osim rijetkih iznimaka, ljudi koji nisu sposobni inteligentno slijediti vođu, ne mogu postati ni uspješni vođe. Čovjek koji je sposoban uspješno slijediti vođu, većinom je čovjek koji brzo razvija svoju sposobnost vođenja. Inteligentan sljedbenik ima mnoge prednosti, a među njima i priliku da stekne znanje od svojeg vođe.

Glavne značajke vodstva

Slijede važne značajke koje bi trebao posjedovati svaki vođa:

1. *Nepokolebljiva hrabrost* utemeljena na poznavanju samoga sebe i svojeg puta. Nijedan sljedbenik ne želi biti pod okriljem vođe kojemu nedostaju samopouzdanje i hrabrost. Nijedan inteligentan sljedbenik neće dugo ostati pod okriljem takvog vođe.

2. *Samokontrola.* Čovjek koji nije sposoban kontrolirati samoga sebe, ne može kontrolirati niti druge. Samokontrola vođe trebala bi biti za primjer sljedbenicima, a oni inteligentni će je oponašati.
3. *Izražen osjećaj za pravednost.* Bez osjećaja za pravednost i poštenje nijedan vođa ne može steći i zadržati poštovanje svojih sljedbenika.
4. *Čvrstoća odluke.* Čovjek koji oklijeva u svojoj odluci, iskazuje svoju nesigurnost u sebe te zbog toga nije sposoban uspješno voditi druge.
5. *Određenost planova.* Uspješan vođa planira svoja ostvarenja i *ostvaruje svoje planove.* Vođa koji se oslanja na slučajnosti i koji djeluje bez praktičnih, konkretnih planova, može se usporediti s brodom bez kormila. Takav će se vođa prije ili kasnije nasukati.
6. *Navika da učini više od onoga za što je plaćen.* Jedan od nedostataka uloge vođe jest nužna spremnost da učini više no što očekuje od svojih sljedbenika.
7. *Ugodna osobnost.* Površan, nemaran čovjek ne može postati uspješan vođa. Vodstvo zahtijeva poštovanje. Sljedbenici neće poštovati vođu koji ne iskazuje ugodne osobine.
8. *Suosjećanje i razumijevanje.* Uspješan vođa mora suosjećati sa svojim sljedbenicima. Štoviše, mora razumjeti njih i njihove poteškoće.
9. *Potpuno vladanje situacijom.* Uspješan vođa mora vladati svim pojedinostima svojega položaja.

10. *Spremnost na prihvaćanje pune odgovornosti.* Uspješan vođa mora biti spreman prihvatiti odgovornost za pogreške i propuste svojih sljedbenika. Pokuša li prebaciti tu odgovornost na nekoga drugoga, neće ostati vođa. Ako jedan od njegovih sljedbenika pogriješi i pokaže se nesposobnim, vođa to mora smatrati *svojim* neuspjehom.

11. *Suradnja.* Uspješan vođa mora razumjeti i primjenjivati načelo združenog napora te biti sposoban na isto potaknuti svoje sljedbenike. Vodstvo zahtijeva moć, a moć zahtijeva suradnju.

Dva su oblika vodstva. Prvi i daleko najučinkovitiji jest vodstvo uz pristanak i podršku sljedbenika. Drugo je vodstvo putem sile, bez pristanka i podrške sljedbenika.

Povijest obiluje dokazima da vodstvo putem sile ne može opstati. Mnogi su primjeri svrgavanja i nestajanja diktatora i kraljeva. To znači da ljudi neće neograničeno dugo slijediti nametnutog vođu.

Napoleon, Mussolini i Hitler bili su primjeri vodstva putem sile. Njihovo je vodstvo propalo. *Vodstvo uz pristanak* sljedbenika jedina je vrsta vodstva koja opstaje!

Ljudi će neko vrijeme slijediti nametnuto vodstvo, no to neće činiti svojom voljom.

Nova vrsta vodstva obuhvaća jedanaest čimbenika vodstva opisanih u ovom poglavlju te još neke druge čimbenike. Čovjek koji na njima utemelji svoje vodstvo, nailazit će na brojne mogućnosti vodstva u bilo kojem području.

Deset glavnih uzroka neuspjeha vodstva

Stigli smo do najvažnijih nedostataka neuspješnih vođa jer je jednako važno znati *što ne treba činiti* kao što je važno znati i što je potrebno činiti.

1. *Nesposobnost za organiziranje pojedinosti.* Uspješno vodstvo zahtijeva sposobnost organiziranja i nadziranja pojedinosti. Nijedan istinski vođa nikada nije toliko zaposlen da bi učinio ono što se zahtijeva od njega u ulozi vođe. Kada čovjek, bez obzira na to je li vođa ili sljedbenik, prizna da je "prezaposlen" da bi promijenio svoje planove ili posvetio pozornost nekom hitnom slučaju, on time priznaje svoju nesposobnost. Uspješan vođa mora vladati svim pojedinostima vezanim za svoj položaj. To, dakako, znači da mora steći naviku prenošenja poslova sposobnim suradnicima.
2. *Nespremnost za smjerno služenje.* Uistinu veliki vođe su spremni, ako to situacija od njih zahtijeva, učiniti sve ono što bi i sami tražili od drugih. "Najveći među vama bit će sluga svima" istina je koju bi svi vođe trebali imati na umu i slijediti.
3. *Očekivanje naknade za ono što "znaju" umjesto za ono što čine onime što znaju.* Čovjek nije plaćen za ono što "zna". Plaćen je za ono što čini ili ono što druge potiče činiti.
4. *Strah od suparništva.* Vođa koji se plaši da bi jedan od njegovih sljedbenika mogao preuzeti njegov položaj, nedvojbeno će prije ili poslije doživjeti ostvarenje toga straha. Sposoban vođa obučava zamjenike kojima će

prema potrebi predati određene odgovornosti svojem položaju. Vođa se samo na taj način može umnogostručiti i biti istodobno na više mjesta te odjednom usmjeravati pozornost mnogim pitanjima. Vječna je istina da su ljudi bolje plaćeni za svoju sposobnost da *potaknu druge na djelovanje*, no što su plaćeni za vlastite napore. Uspješan je vođa, zahvaljujući svojoj upućenosti u posao i magnetizmu svoje osobnosti, sposoban znatno povećati učinkovitost drugih te ih potaknuti da rade bolje no što bi radili bez njegove pomoći.

!

5. *Nedostatak mašte.* Vođa bez mašte nije sposoban snaći se u neočekivanim situacijama i stvarati planove za uspješno vođenje sljedbenika.
6. *Sebičnost.* Vođa koji prisvaja sve zasluge za rad svojih sljedbenika nedvojbeno će izazvati njihovu srdžbu. Uistinu veliki vođa ne prisvaja nijednu zaslugu. On je zadovoljan kada opazi da se zasluge pripisuju njegovim sljedbenicima, jer zna da će većina ljudi za pohvalu i priznanje raditi marljivije no što bi radili samo za novac.
7. *Naprasitost.* Sljedbenici ne poštuju naprasitog vođu. Štoviše, naprasitost u bilo kojem od svojih oblika slabi izdržljivost i životnu snagu svakoga tko joj se prepušta.
8. *Nelojalnost.* Ova se osobina možda trebala naći na vrhu popisa. Vođa koji nije odan svojoj dužnosti, svojim suradnicima, svojim nadređenima i svojim podređenima, ne može dugo ostati na vodećem položaju. Nelojalnost obezvrjeđuje čovjeka i donosi mu zasluženi prezir. Nedostatak odanosti jedan je od najvažnijih uzroka neuspjeha na bilo kojem području života.

9. *Naglašavanje "autoriteta" vodstva.* Uspješan vođa vodi temeljeni poticanja, a ne usađivanjem straha u srca svojih sljedbenika. Vođa koji svoje sljedbenike nastoji zastrašiti svojim "autoritetom", ulazi u kategoriju vodstva putem sile. Ako je čovjek istinski vođa, neće imati potrebu isticati tu činjenicu osim svojim ponašanjem - svojim suosjećanjem, razumijevanjem, pravednošću i očitim dokazima da zna svoj posao.

10. *Naglašavanje naslova.* Sposobnom vođi nije potreban "naslov" kojim će steći poštovanje svojih sljedbenika. Čovjek koji pretjerano ističe svoju titulu, u pravilu ima malo ostaloga što bi mogao istaknuti. Vrata ureda istinskog vođe otvorena su svima koji žele ući u njega, a u njegovom radnom prostoru nećete primijetiti formalnosti ili razmetanje.

Ovo su neki od najčešćih uzroka neuspjeha na području vodstva. Bilo koja od navedenih pogrešaka dovoljna je da izazove neuspjeh. Ako težite vodstvu, pomno proučite taj popis i pobrinite se da ne posjedujete nijednu od tih osobina.

Nekoliko plodnih područja na kojima će biti potrebno "novo vodstvo"

Prije no što dovršimo ovo poglavlje, pozornost ću vam skrenuti na nekoliko plodnih područja na kojima je broj vođa sve manji i na kojima će nova vrsta vođe pronaći obilje mogućnosti.

PRVO: potreba za novim vođama, koju je što prije potrebno zadovoljiti, najočitija je na području politike.

DRUGO: bankarstvo je u postupku reforme.

TREĆE: industrija traži nove vođe. Da bi budući vođa na području industrije opstao, trebao bi se smatrati kvazi-javnim dužnosnikom čija je dužnost upravljati tako da njegovo djelovanje neće izazivati poteškoće nijednom pojedincu ili skupini pojedinaca.

ČETVRTO: vjerski vođa budućnosti bit će prisiljen više pozornosti posvećivati svjetovnim potrebama svojih sljedbenika, rješenjima njihovih financijskih i osobnih poteškoća te manje pozornosti posvećivati mrtvoj prošlosti i još nerođenoj budućnosti.

PETO: na području prava, medicine i obrazovanja novo će vodstvo, u određenoj mjeri, postati neophodno. Ovo osobito vrijedi za područje obrazovanja. Vođa na tom području u budućnosti mora pronaći načine i sredstva za poučavanje ljudi o tome kako primjeniti znanja koje primaju u školama. Više pozornosti potrebno je posvetiti praksi, a manje teoriji.

ŠESTO: novi vođe bit će potrebni na području novinarstva.

Ovo su samo neka područja na kojima se otvaraju mogućnosti novim vođama i novoj vrsti vodstva. Svijet se ubrzano mijenja, a posrednici promjena moraju se tim promjenama prilagoditi. Posrednici koje sam ovdje naveo, više od ostalih određuju kretanja čovječanstva.

Kada se i kako kandidirati za određeni položaj

Navedeni podaci rezultat su mnogih godina iskustva tijekom kojih sam tisućama muškaraca i žena pomogao uspješno unovčiti njihove usluge.

Iskustvo dokazuje da sljedeći posrednici nude najizravniji i najučinkovitiji način povezivanja kupca i prodavača osobnih usluga.

1. *Uredi za zapošljavanje.* Potrebno je oprezno odabrati najuglednije urede čija uprava za sobom ima zadovoljavajuće rezultate. Takvih je ureda prilično malo.
2. Oglašavanje u novinama, oglasnicima, časopisima. Oglasnici većinom nude zadovoljavajuće rezultate osobama koje traže uredski ili sličan posao uz unaprijed utvrđenu plaću. Istaknuto oglašavanje poželjnije je ako osoba traži položaj upravitelja, a takav oglas najučinkovitiji je u onom dijelu novina koji najviše privlači pozornost traženoga poslodavca. Takav oglas trebao bi osmisliti stručnjak koji zna istaknuti kvalitete kojima će privući odgovore.
3. Osobne molbe upućene određenim tvrtkama ili pojedincima za koje je najveća mogućnost da imaju potrebu za ponuđenim uslugama. Molbe treba *uredno ispisati* i svakako potpisati rukom. Uz molbu treba poslati i kratak životopis ili opis kandidatovih kvalifikacija. I molbu i životopis trebao bi sastaviti profesionalac. (Doznajte koje je podatke potrebno obuhvatiti životopisom).

4. Prijava putem osobnih znanaca. Kandidat bi, kada god je to moguće, potencijalnom poslodavcu trebao prići posredstvom zajedničkih znanaca. Takav je pristup osobito djelotvoran ako čovjek traži bolji položaj te ne želi ostaviti dojam da se nameće.
5. *Osobna prljava*. U nekim slučajevima najdjelotvornije je ako kandidat osobno ponudi svoje usluge potencijalnom poslodavcu. Pritom je potrebno sa sobom ponijeti i izjavu o kvalifikacijama za željeni posao jer se poslodavci o kandidatu često žele posavjetovati sa svojim suradnicima.

Podaci koje je potrebno obuhvatiti životopisom

Životopis je potrebno sastavljati onako pažljivo kako se odvjetnik priprema za predstavljanje slučaja sudu. Ako kandidat nema iskustva u sastavljanju životopisa, trebao bi se savjetovati sa stručnjakom i u tu svrhu zatražiti njegovu uslugu. Uspješni trgovci zapošljavaju muškarce i žene koji razumiju psihologiju reklamiranja, kako bi znali istaknuti sve prednosti robe. Čovjek koji prodaje svoje usluge trebao bi učiniti isto. Životopisom bi trebali biti obuhvaćeni sljedeći podaci:

1. *Izobrazba*. Kratko ali jasno iznesite koju ste školu završili, koje ste predmete specijalizirali te navedite razloge zbog kojih ste odabrali upravo te predmete.
2. *Iskustvo*. Ako imate iskustvo srodno poslu koji tražite, detaljno ga opišite te navedite imena i adrese bivših poslodavaca. Svakako iznesite i svako *posebno* iskustvo koje bi vam moglo dati prednost u borbi za željeno radno mjesto.

3. Preporuke. Gotovo svaka tvrtka želi saznati sve o prošlim postignućima kandidata koji traži odgovoran posao. Životopisu priložite preslike preporuka:
 - a. Bivših poslodavaca.
 - b. Profesora.
 - c. Uglednih osoba čija se prosudba cijeni.
4. *Fotografija*. Životopisu priložite svoju fotografiju novijeg datuma.
5. *Kandidirajte se za točno određeni položaj*. U životopisu biste trebali točno navesti za koje se radno mjesto kandidirate. Nikada se ne prijavljujte za "neko radno mjesto". To govori da vam nedostaju potrebne kvalifikacije.
6. *Navedite svoje kvalifikacije* za radno mjesto za koje se kandidirate. Podrobno iznesite zbog čega vjerujete da ste kvalificirati za radno mjesto koje želite. To je najvažnija pojedinost vaše molbe. Ona će, više od bilo čega drugoga, odrediti kako će vas potencijalni poslodavci promatrati.
7. *Ponudite rad na probni rok*. Ovaj se prijedlog može učiniti radikalnim, no, iskustvo dokazuje da će vam na taj način malokad biti uskraćen barem probni rok. Ako ste sigurni u svoje kvalifikacije, probni rok je sve što vam je potrebno. Takva ponuda govori da vjerujete u svoju sposobnost da zadovoljite na željenom radnom mjestu, pa je zbog toga vrlo uvjerljiva. Jasno istaknite da se vaša ponuda temelji na:

- a. vašem pouzdanju u svoju sposobnost da zadovoljite na tom radnom mjestu;
 - b. vašem pouzdanju u odluku potencijalnog poslodavca da vas zaposli nakon probnog roka;
 - c. vašoj odlučnosti da dobijete željeno radno mjesto.
8. *Poznavanje djelatnosti potencijalnog poslodavca.* Prije no što podnesete molbu, temeljito se raspitajte o tvrtki koja vas zanima kako biste se dobro upoznali s njenim djelatnostima te u svojoj molbi spomenite i saznanja s tog područja. Tako ćete ostaviti dobar dojam, ali i pokazati da posjedujete maštu i istinsko zanimanje za radno mjesto koje tražite.

Upamtite da ne pobjeđuje onaj odvjetnik koji bolje poznaje zakon, već onaj koji bolje pripremi svoj slučaj. Ako svoj "slučaj" primjereno pripremite i izložite, time ćete napola ostvariti pobjedu.

Ne plašite se da će vaš životopis biti predug. Poslodavci su jednako zainteresirani za kupnju usluga kvalificiranih kandidata, kao što ste i vi zainteresirani za to radno mjesto. Poslodavci svoj uspjeh velikim dijelom zahvaljuju svojoj sposobnosti da odaberu kvalificirane suradnike. Zbog toga žele sve podatke koje ćete im ponuditi.

Upamtite i sljedeće: urednost pri sastavljanju životopisa govorit će da ste pedantna osoba. Osobno sam pomogao pripremiti životopise koji su bili tako dojmljivi i jedinstveni da su kandidati dobili posao i bez osobnog razgovora.

Kada dovršite svoj životopis, dajte ga uredno uvezati te ga naslovite otprilike ovako:

SAŽETAK KVALIFIKACIJA

Roberta K. Smitha

KOJI SE PRIJAVLJUJE ZA RADNO MJESTO

osobnog tajnika predsjednika

TE I TE KOMPANIJE, Inc.

Prije svake predaje životopisa promijenite imena.

Ovaj osobni pečat nedvojbeno će privući pozornost. Životopis dajte uredno ispisati na najfinijem papiru koji možete nabaviti te ga dajte uvezati, a na svaki primjerak ispišite odgovarajuće nazive ako molbu namjeravate predati na više mjesta. Fotografiju biste trebali zalijepiti na jednu od stranica. Dosljedno slijedite ove upute te ih usavršite kako god vam mašta naloži.

Uspješni prodavači pomno paze na svoj izgled. Oni znaju da prvi dojam traje vrlo dugo. Vaš životopis je vaš prodavač. Lijepo ga odjenite kako bi se uočljivo isticao između svega što je vaš potencijalni poslodavac ikada vidio na tom području. Ako je položaj kojemu težite vrijedan ostvarenja, tada je vrijedan i većega truda. Štoviše, ako se prodate svojem poslodavcu tako što ćete svojom osobnošću na njega ostaviti dojam, vjerojatno ćete za svoje usluge već na samom početku dobiti više novca no što biste dobili da ste se prijavili na uobičajeni način.

Ako tražite posao pomoću agencije za oglašavanje ili zapošljavanje, neka vaš agent upotrijebi primjerke vašega životopisa. Tako ćete biti u prednosti i kod agenta i kod potencijalnih poslodavaca.

Kako dobiti upravo ono radno mjesto koje želite

Svatko uživa obavljati onaj posao koji mu najbolje odgovara. Slikar uživa raditi s bojama, kipar voli raditi rukama, a pisac voli pisati. Oni s manje određenim nadarenostima skloniji su stanovitim područjima poduzetništva i industrije. Amerika nudi široki raspon zanimanja od obrađivanja zemlje,

proizvodnje, marketinga i mnogih drugih stručnih zanimanja.

PRVO: odlučite *točno* kakvo radno mjesto želite. Ako takvo radno mjesto ne postoji, možda biste ga mogli ustanoviti.

DRUGO: izaberite tvrtku ili pojedinca za kojega želite raditi.

TREĆE: proučite svojeg potencijalnog poslodavca, njegov način poslovanja, osoblje i mogućnosti za napredovanje.

ČETVRTO: preispitujući samoga sebe, svoje nadarenosti i sposobnosti, otkrijte što možete ponuditi te isplanirajte načine i sredstva pružanja usluga i zamisli za koje vjerujete da ih možete uspješno ostvariti.

PETO: zaboravite na "radno mjesto". Zaboravite na to postoji li slobodno mjesto. Zaboravite uobičajeni postupak u stilu: "Imate li posao za mene?" Usredotočite se na ono *što možete dati*.

ŠESTO: kad osmislite svoj plan, pronađite iskusnog pisca koji će vam ga jezgrovito i podrobno sastaviti u pismenom obliku.

SEDMO: izložite ga *odgovarajućoj osobi koja posjeduje ovlasti* i ostalo prepustite njoj. Svaka tvrtka traži čovjeka koji može dati nešto vrijedno, bez obzira na to jesu li to zamisli, usluge ili "veze". U svakoj tvrtki ima mjesta za čovjeka koji posjeduje konkretan plan djelovanja koji joj može koristiti.

Ovakav postupak može vam oduzeti nekoliko dana ili tjedana, no, razlika u prihodu, napredovanju i stjecanju priznanja uštedjet će vam godine mukotrpnog rada za malu plaću. Njegove su prednosti brojne, a najvažnija od njih je činjenica da će vam, pri ostvarenju odabranog cilja, uštedjeti od jedne do pet godina.

Svaka osoba koja započinje na sredini ljestvice uspjeha, postigla je to promišljenim planiranjem.

Novi način pružanja usluga

Muškarci i žene koji pružaju svoje usluge, u budućnosti će morati prepoznati promjenu koja se dogodila na području odnosa poslodavca i zaposlenika.

Odnos poslodavca i zaposlenika u budućnosti će biti sličniji partnerstvu i sastojat će se od:

- a. poslodavca,
- b. zaposlenika i
- c. javnosti kojoj oboje služe.

Taj novi način pružanja osobnih usluga naziva se novim iz mnogo razloga. Prije svega, i poslodavac i zaposlenik budućnosti smatrat će se partnerima-zaposlenicima čiji će posao biti učinkovito služiti javnosti. Nekoć su se poslodavci i zaposlenici međusobno cjenkali nastojeći jedan od drugoga dobiti što više, ne uviđajući da se u konačnici zapravo cjenkaju na štetu treće strane, javnosti kojoj služe.

"Ljubaznost" i "usluga" ključne su riječi današnjega poslovanja i više vrijede za osobu koja pruža osobne usluge nego na poslodavca kojemu služi, jer u konačnici i poslodavac i zaposlenik služe javnosti. Ne čine li to kako treba, svoj će propust platiti gubitkom mogućnosti služenja.

Svi se sjećamo vremena kada je popisivač stanja plinskih

brojila tako snažno lupao na vrata da smo se plašili da će ih polomiti. Kada ste mu otvorili vrata, nepozvan je ušao namrštena lica koje je jasno govorilo: "Zašto ste me, do vraga, pustili čekati?" Sve se to promijenilo. Popisivač se danas ponaša uljudno i "sa zadovoljstvom vam je na usluzi, gospodine". Prije no što su tvrtke za distribuciju plina uvidjele da njihovi namrgođeni popisivači skupljaju negativne bodove koje nikada neće biti moguće izbrisati, pojavili su se ljubazni prodavači peći na ulje i obavili svoj posao.

Tijekom kriznih razdoblja nekoliko sam mjeseci proveo u rudarskom području Pennsylvanije proučavajući situaciju koja je zamalo uništila rudarsku industriju. Vlasnici rudnika i njihovi zaposlenici oštro su se cjenkali, dodajući cijenu tog "cjenkanja" cijeni ugljena, sve dok na posljertku nisu otkrili da su tako omogućili sjajan posao proizvođačima peći na ulje i proizvođačima sirove nafte.

Ovim primjerima želim privući pozornost osoba koje žele ponuditi svoje osobne usluge, kako bih im pokazao da smo ondje gdje jesmo i da smo ono što jesmo isključivo zbog *svojega vlastitog ponašanja*. Ako postoji načelo uzroka i posljedice koje upravlja poduzetništvom, financijama i prijevozom, tada to isto načelo upravlja i pojedincima te određuje njihov ekonomski položaj.

Kakav je vaš "KKD" rezultat?

Načela trajnog uspjeha na području pružanja usluga detaljno su opisana. Nitko ne može uspješno i trajno pružati svoje usluge ako ne prouči, raščlani, shvati i primjeni ta načela. Svaki čovjek mora biti prodavač vlastitih osobnih usluga. Kvaliteta i kvantiteta pruženih usluga te duh u kojemu su pružene u velikoj mjeri određuje njihovu cijenu te trajanje uspjeha. Da bi uspješno pružao osobne usluge (što znači pružao ih trajno, po zadovoljavajućoj cijeni i pod zadovoljavajućim uvjetima),

čovjek mora usvojiti i slijediti "K K D" formulu: kvaliteta plus kvantiteta plus odgovarajući duh suradnje jednako savršeno pružanje usluge. Upamtite "K K D" formulu, ali nemojte ostati na tome - primjenjujte je po navici!

Raščlanimo spomenutu formulu kako bismo bili sigurni da točno razumijemo njezino značenje.

1. *Kvaliteta* usluge odnosi se na svaku pojedinost, vezanu za vaš položaj, koja mora biti što djelotvornija, a vaš cilj uvijek mora biti još veća učinkovitost.
2. *Kvantiteta* usluge znači naviku pružanja cjelokupne usluge koju ste sposobni pružiti u cilju povećanja količine pružene usluge putem razvijanja vještine i iskustva. Naglasak je na riječi *navika*.
3. *Duh* usluge znači naviku ugodnog,- ljubaznog ponašanja kojim ćete suradnike potaknuti na suradnju.

Odgovarajuća kvaliteta i kvantiteta usluge nisu dovoljne za trajan opstanak na području pružanja osobnih usluga. Način ili duh u kojemu pružate uslugu znatno utječe i na cijenu koju ćete ostvariti te na trajanje vašeg posla.

Andrew Carnegie je to osobito naglašavao opisujući čimbenike koji vode uspjehu u pružanju osobnih usluga. Neprestano je naglašavao nužnost primjerenog ponašanja. Naglašavao je da neće zadržati nijednog čovjeka, bez obzira na kvantitetu i kvalitetu njegova rada, *ukoliko* ne radi u duhu sklada. Gospodin Carnegie je od svojih zaposlenika izričito zahtijevao ljubaznost. Da bi dokazao kako visoko vrednuje tu značajku, mnogim ljudima *koji su se prilagodili njegovim mjerilima* pomogao je steći veliko bogatstvo. Oni koji se nisu

prilagodili, morali su osloboditi mjesto drugima.

Naglašavam važnost ugodne osobnosti zbog toga što je to značajka koja čovjeku omogućuje da pruži uslugu u odgovarajućem duhu. Ako čovjek posjeduje ugodnu osobnost i pruža uslugu u duhu sklada, te značajke često nadoknađuju nedostatke i kvalitete i kvantitete njegove usluge. Ugodna osobnost, međutim, ničime ne može biti nadomještena.

Kapitalna vrijednost vaših usluga

Osoba čiji prihod se temelji isključivo na prodaji osobnih usluga nije ništa manji trgovac od osobe koja prodaje robu, a može se dodati i da je takva osoba podvrgnuta istim pravilima ponašanja kao i prodavač koji prodaje robu.

Naglašavam to zbog toga što većina ljudi, koji žive od prodaje osobnih usluga griješe kad misle da su izuzeti od pravila ponašanja i odgovornosti kojima su podvrgnuti trgovci robom.

Vrijeme uzimanja je prošlo. Zamijenilo ga je vrijeme davanja.

Stvarna kapitalna vrijednost vašega mozga može biti određena prihodom koji ostvarujete (pružajući svoje usluge). Prilično točnu procjenu vrijednosti svojih usluga možete izvesti tako što ćete svoj godišnji prihod pomnožiti sa šesnaest i dvije trećine, budući da je razborito pretpostaviti da vaš godišnji prihod predstavlja šest posto vaše kapitalne vrijednosti. Novac čini šest posto godišnje. Novac nije ništa vrijedniji od vašeg mozga. Često vrijedi i mnogo manje.

Sposoban "mozak", uspješno unovčen, predstavlja mnogo poželjniji oblik kapitala od onoga koji je potreban za prodaju roba jer je "mozak" oblik kapitala koji ne može biti trajno obezvrijeđen krizama, ne može biti ukraden niti potrošen. Štoviše, novac koji je prijeko potreban za vođenje posla vrijedi koliko i pješćana dina, ako uz njega ne ide i djelotvoran "mozak".

trideset i jedan najvažniji uzrok neuspjeha

Najveću životnu tragediju doživljavaju muškarci i žene koji se svojski trude i doživljavaju neuspjeh! Ta se tragedija događa golemoj većini neuspješnih ljudi, u usporedbi s nekolicinom onih koji ostvaruju uspjeh.

Osobno sam imao čast proučiti nekoliko tisuća muškaraca i žena od koji se 98 posto smatra neuspješnima.

Tim istraživanjem otkrio sam trideset i jedan najvažniji Uzrok neuspjeha te trinaest najvažnijih načela pomoću kojih ljudi ostvaruju bogatstvo. U ovom ću poglavlju opisati trideset i jedan najvažniji uzrok neuspjeha. Čitajući ih, razmišljajte koliko se svaki od njih odnosi na vas ne biste li otkrili koliko ih stoji na vašem putu do uspjeha.

1. *Nepovoljne naslijeđene osobine.* Čovjek rođen s, nedostatnom intelektualnom sposobnošću može po tom pitanju učiniti vrlo malo, ako i to. Ova filozofija nudi tek jednu metodu premošćivanja te slabosti - pomoć stručne skupine. Opazite, međutim, da je to jedini od trideset i jednog uzroka koji nije moguće *lako ispraviti*.
2. *Nedovoljno određen životni cilj.* Za osobu koja ne posjeduje središnju svrhu ili *konkretan cilj* kojemu teži, nema nade. Devedeset i osam od svakih stotinu ljudi koje sam proučavao, nije posjedovalo takav cilj. Možda je to bio glavni razlog njihova neuspjeha.
3. *Nedostatak želje za izdizanjem iznad osrednjosti.* Osoba koja je toliko ravnodušna da ne želi napredovati u životu i koja nije spremna platiti cijenu, nema se čemu nadati.

4. *Nedostatna izobrazba.* Ovaj je nedostatak moguće vrlo lako ispraviti. Iskustvo je dokazalo da su najizobraženiji često oni koje poznajemo kao samouke. Da bi čovjek postao učen, potrebno je mnogo više od sveučilišne diplome. Učen je svaki onaj čovjek koji je naučio od života dobiti sve što želi, a da pritom ne krši prava drugih ljudi. Izobrazba nije toliko znanje, koliko djelotvorna i ustrajna primjena znanja. Ljudi nisu plaćeni samo za ono što znaju, već mnogo više za ono što čine sa svojim znanjem.

5. *Nedostatak samodiscipline.* Disciplina proizlazi iz samokontrole. To znači da čovjek mora kontrolirati sve svoje negativne značajke. Da biste bili sposobni upravljati situacijom, morate, prije svega, biti sposobni upravljati samim sobom. Vlananje samim sobom vjerojatno je najteži zadatak s kojim ćete se ikada uhvatiti u koštac. Ako ne ovladate svojim jastvom, ono će ovladati vama. Tako ćete, kada se nađete pred zrcalom, istodobno vidjeti i svojeg najboljeg prijatelja i svojeg najvećeg neprijatelja.

6. *Loše zdravlje.* Osoba koja nije dobra zdravlja, ne može uživati u značajnijem uspjehu. Mnoge uzroke lošeg zdravlja moguće je uzeti pod nadzor i kontrolirati. Ti su razlozi uglavnom sljedeći:
 - a. Pretjerana konzumacija hrane koja ne pridonosi dobrom zdravlju.
 - b. Pogrešne misaone navike; težište na negativnostima.
 - c. Neprimjereno i pretjerano upuštanje u spolne odnose.
 - d. Izostanak odgovarajuće tjelesne aktivnosti.
 - e. Nedovoljno svježeg zraka zbog nepravilnog disanja.

7. *Nepovoljni utjecaji okoline tijekom djetinjstva.* "Drvo se savija dok je mlado." Većina ljudi koji iskazuju zločinačke sklonosti, stekli su ih tijekom djetinjstva u lošem okruženju te u lošem društvu.
8. *Oklijevanje.* Ovo je jedan od najčešćih uzroka neuspjeha. Sklonost oklijevanju prikrivena je značajka svakog ljudskog bića koja samo čeka svoju priliku da osujeti čovjekove izgleda za uspjeh. Mnogi ljudi ne ostvaruju uspjehe jer čekaju "pravi trenutak" da započnu nešto vrijedno. Ne čekajte. Trenutak nikada neće biti "pravi". Započnite tu gdje jeste i upotrijebite ono čime raspolazete i na svojem putu naići ćete na mnogo bolja oruđa.
9. *Nedostatak ustrajnosti.* Većina ljudi dobro započinje, ali ne dovršava započeto. Štoviše, ljudi su skloni odustati na prvi znak poraza. Ustrajnost se ničime ne može nadomjestiti. Osoba koja razvije ustrajnost, na poslijetku pobjeđuje neuspjeh. Neuspjeh se ne može suprotstaviti ustrajnosti.
10. *Negativna osobnost.* Čovjek koji odbija ljude svojom negativnom osobnošću, ne može se nadati uspjehu. Uspjeh proizlazi iz primjene moći, a moć se stječe združenim naporima drugih ljudi. Negativna osoba neće u drugima pobuđivati spremnost na suradnju.
11. *Nekontrolirani seksualni nagoni.* Seksualna energija je najsnažniji od svih poticaja koji motiviraju ljude na djelovanje. Budući da je posrijedi najsnažnija od svih emocija, potrebno ju je kontrolirati i putem transmutacije preusmjeriti u druge kanale.

12. *Nekontrolirana žudnja da se uspjeh postigne bez truda.* Kockarski poriv milijune ljudi vodi u propast. Dokaze za ovu tvrdnju pronaći ćete u studiji o kolapsu burze 1929. godine, tijekom kojega su milijuni ljudi nastojali zaraditi kockajući se dionicama.
13. *Izostanak konkretne odluke.* Uspješni ljudi brzo donose odluke, a mijenjaju ih, ako to uopće čine, vrlo sporo. Neuspješni ljudi sporo, ako uopće, donose odluke, a mijenjaju ih brzo i često. Oklijevanje i neodlučnost su braća blizanci. Tamo gdje je jedan, često možete naći i drugoga. Uništite ih prije no što vas prikuju za neuspjeh.
14. *Jedan ili više od šest osnovnih strahova.* Te strahove razmotrit ćemo u jednom od sljedećih poglavlja. Da biste uspješno pružali svoje usluge, potrebno ih je prevladati.
15. *Pogrešan odabir supružnika.* Ovo je najčešći uzrok neuspjeha. Brak dovodi ljude u intiman odnos. Ukoliko taj odnos nije skladan, izgledi za neuspjeh su veliki. Štoviše, neuspjeh će biti obilježen nezadovoljstvom i očajem te uništavati sve klice ambicije.
16. *Pretjerana opreznost.* Osoba koja ne riskira, u pravilu mora prihvatiti ono što je ostalo nakon što su drugi odabrali. Pretjerana opreznost jednako je nepovoljna kao i nedovoljna opreznost. Potrebno je čuvati se obiju krajnosti. Život je prepun rizika.
17. *Pogrešan odabir poslovnih suradnika.* To je jedan od najučestalijih uzroka poslovnog neuspjeha. Osoba koja pruža osobne usluge trebala bi biti iznimno promišljena pri odabiru poslodavca koji će je nadahnjivati, koji će također biti inteligentan i uspješan. Čovjek oponaša one

ljude s kojima najbliže surađuje. Odaberite poslodavca koji je vrijedan oponašanja.

18. *Praznovjerje i predrasude.* Praznovjerje je oblik straha. No, praznovjerje je i znak neznanja. Uspješni ljudi drže svoje umove otvorenima i ničega se ne plaše.
19. *Pogrešno odabrano zvanje.* Čovjek ne može uspjeti na poslu koji mu se ne sviđa. Najvažniji korak pri pružanju osobnih usluga jest odabir zvanja kojemu se možete svesrdno posvetiti.
20. *Izostanak usredotočenih napora.* Osoba koja se bavi svačime pomalo, malokad je uspješna u bilo kojem pothvatu. Usredotočite sve svoje napore na jedan, glavni cilj.
21. *Navika nepromišljenog trošenja.* Rasipan čovjek ne može uspjeti jer vječno djeluje iz straha od siromaštva. Razvijte naviku sustavne štednje tako što ćete stavljati na stranu točno određeni postotak svojega prihoda. Novac u banci čovjeku pruža vrlo siguran temelj za hrabrost pri pregovaranju o prodaji osobnih usluga. Bez nje ga je prisiljen uzeti ono što mu se nudi i zadovoljiti se time.
22. *Nedostatak entuzijazma.* Čovjek koji ne posjeduje entuzijazam, ne može biti uvjerljiv. Štoviše, entuzijazam je zarazan, a osoba koja ga posjeduje, u pravilu je dobrodošla u svaku skupinu ljudi.
23. *Nesnošljivost.* Osoba koja je uskogrudna po bilo kojem pitanju, rijetko napreduje. Nesnošljivost znači da je

čovjek prestao stjecati znanje. Najštetniji oblici nesnošljivosti vezani su za religiozne, rasne i političke različitosti mišljenja.

24. *Neumjerenost.* Najštetniji oblici neumjerenosti povezani su s jelom, alkoholnim pićima i seksualnim aktivnostima. Pretjerivanje u bilo čemu od navedenoga kobno je za uspjeh.
25. *Nesposobnost za suradnju.* Zbog ovog nedostatka mnogo više ljudi gubi svoje položaje i velike životne prilike, nego zbog svih ostalih nedostataka zajedno. Taj nedostatak neće tolerirati nijedan uspješan poslodavac ili vođa.
26. *Posjedovanje moći koja nije stečena vlastitim naporom.* (Sinovi i kćeri imućnih ljudi te ostali koji nasljeđuju novac koji nisu sami zaradili.) Moć u rukama osobe koja ju nije sama stekla često će polako osujećivati uspjeh. Brzo bogaćenje mnogo je opasnije od siromaštva.
27. *Svjesno nepoštenje.* Poštenje se ničime ne može zamijeniti. Čovjek može, bez trajne štete, privremeno biti nepošten uslijed okolnosti kojima ne može upravljati. No, za osobu koja je svjesno nepoštena, nema nade. Njegova će ga djela prije ili poslije sustići, a platit će ih gubitkom ugleda, katkad čak i slobode.
28. *Samoljublje i taština.* Te značajke služe kao crvena svjetla koja drže ostale na udaljenosti. Svakako su kobne za uspjeh.

29. *Nagađanje umjesto razmišljanja.* Većina ljudi je previše ravnodušna ili lijena da bi doznala činjenice potrebne za ispravno razmišljanje. Skloniji su djelovati na temelju "mišljenja" izvedenih iz nagađanja ili brzopletih zaključaka.
30. *Nedostatak kapitala.* Ovo je uobičajeni uzrok neuspjeha među ljudima koji po prvi puta započinju svoj posao budući da ne posjeduju dovoljnu novčanu zalihu koja će ublažiti šok početnih pogreški i pomoći im preživjeti to razdoblje, odnosno, steći dobar glas.
31. Na ovom mjestu imenujte bilo koji uzrok koji je vas doveo do neuspjeha, a koji nije obuhvaćen gornjim popisom.

Trideset i jedan uzrok neuspjeha opisuje životnu tragediju koju doživljava svaki čovjek čiji pokušaj završi neuspješno. Bilo bi korisno kada biste nekoga tko vas dobro poznaje zamolili da s vama pročita taj popis i pomogne vam ustanoviti koji se od navedenih razloga odnosi na vas. No, korisno će biti ako to i sami pokušate ustanoviti. Većina ljudi nije sposobna vidjeti se onako kako ih drugi vide. Možda ste i vi jedan od njih.

Znate li koliko vrijedite?

Najstarije upozorenje glasi: "Spoznavaj samoga sebe!" Da biste uspješno prodavali neki proizvod, morate ga poznavati. Isto vrijedi i za prodavanje osobnih usluga. Trebali biste poznavati sve svoje slabosti da biste ih bili sposobni premostiti ili potpuno iskorijeniti. Da biste, pri prodaji svojih usluga mogli skrenuti pozornost na svoje prednosti, morate ih poznavati.

Samoga sebe možete upoznati samo putem *podrobne* analize.

Koliko štetno može biti nepoznavanje samoga sebe vidimo u primjeru mladića koji se je direktoru poznate tvrtke obratio radi radnog mjesta. Ostavio je prilično dobar dojam sve dok ga direktor nije upitao kakvu plaću očekuje. Odgovorio je da na umu nema nikakav određeni iznos (*nedostatak konkretnog cilja*). Direktor mu je na to rekao: "Ocijenit ćemo te nakon tjedan dana i platit ćemo ti koliko vrijediš".

"Ne prihvaćam to," odvratio je kandidat, "jer na svojem sadašnjem radnom mjestu dobivam mnogo više od toga."

Prije no što uopće započnete pregovarati o povećanju plaće na svojem sadašnjem radnom mjestu ili tražiti novo radno mjesto, uvjerite se da vrijedite više no što primete.

Jedno je željeti novac - svatko želi više - no, vrijediti više nešto je posve drugo! Mnogi ljudi zamjenjuju svoje želje sa svojim opravdanim primanjima. Vaše financijske potrebe ili prohtjevi nisu ni na koji način vezani za vašu vrijednost. Vaša se vrijednost procjenjuje isključivo na temelju vaše sposobnosti da pružite dobru uslugu ili sposobnosti da druge potaknete na pružanje takve usluge.

Procijenite samoga sebe

Za uspješno pružanje osobnih usluga ključna je godišnja samoanaliza, baš kao i godišnja inventura robe. Štoviše, godišnja analiza trebala bi otkriti smanjenje broja nedostataka i povećanje broja vrlina. Čovjek u životu može napredovati, stajati na mjestu ili nazadovati. Cilj bi, dakako, trebao biti napredak. Godišnja samoanaliza otkrit će je li ostvaren napredak, a ako jest, koliki je taj napredak. Otkrit će i svaki korak natrag. Da bi čovjek uspješno pružao svoje usluge, potrebno je napredovati, makar i usporeno.

Godišnju samoanalizu trebali biste provoditi potkraj svake

godine kako biste među svoje novogodišnje odluke mogli uključiti i sva poboljšanja koja želite ostvariti. Procijenite se postavljajući si sljedeća pitanja te provjeravajući odgovore s osobom koja vam neće dopustiti da se pritom zavaravate.

Samoanaliza za procjenu vlastite osobnosti

1. Jesam li ostvario cilj koji sam si zacrtao za ovu godinu?
(Svake godine trebali biste odrediti cilj koji će biti dio vašeg životnog cilja.)
2. Jesam li pružao najbolju uslugu za koju sam sposoban ili sam je u bilo kojem dijelu mogao poboljšati?
3. Jesam li pružao onoliko usluge za koliko sam sposoban?
4. Je li moje ponašanje u svakom trenutku bilo utemeljeno na skladu i susretljivosti?
5. Jesam li navici oklijevanja dopustio smanjiti moju djelotvornost, a ako jesam, uolikoj mjeri?
6. Jesam li usavršio svoju sposobnost, a ako jesam, na koje načine?
7. Jesam li bio ustrajan sve do ostvarenja svojih planova?
8. Jesam li u svim situacijama brzo donosio konkretne odluke?
9. Jesam li dopustio da bilo koji od šest osnovnih strahova smanji moju djelotvornost?

10. Jesam li bio pretjerano ili nedovoljno oprezan?
11. Je li moj odnos s poslovnim suradnicima bio skladan ili neskladan? Ako je bio neskladan, je li krivnja za to dijelom ili u cijelosti na meni?
12. Jesam li svoju energiju rasipao zbog neusredotočenih nastojanja?
13. Jesam li u svim pitanjima bio otvoren i snošljiv?
14. Na koji sam način poboljšao svoju sposobnost pružanja usluge?
15. Jesam li u bilo kojoj od svojih navika bio neumjeren?
16. Jesam li, otvoreno ili prikriveno, izražavao bilo koji oblik samoljublja?
17. Je li moje ponašanje prema suradnicima pobuđivalo njihovo poštovanje prema meni?
18. Jesu li moja mišljenja i odluke bili utemeljeni na nagađanju ili činjeničnim analizama i promišljanjima?
19. Jesam li promišljeno raspolagao svojim vremenom I novcem; jesam li pritom bio suzdržan?
20. Koliko sam vremena posvetio nekorisnim nastojanjima, umjesto da ga bolje iskoristim?
21. Kako bih mogao bolje koristiti svoje vrijeme i promijeniti svoje navike tako da tijekom nadolazeće godine budem uspješniji?

22. Jesam li se bilo u kojoj situaciji ponašao na način koji se protivi mojoj savjesti?
23. Na koji sam način pružao više i bolje usluge no što sam plaćen pružati?
24. Jesam li prema ikome bio nepravedan, a ako jesam, na koji način?
25. Da se nalazim u ulozi bilo kojega od korisnika mojih usluga, da li bih bio zadovoljan primljenom uslugom?
26. Jesam li odabrao pravo zvanje, a ako nisam, zašto?
27. Je li korisnik mojih usluga bio zadovoljan mojim uslugama, a ako nije, zašto?
28. Kako trenutno procjenjujem samoga sebe po pitanju osnovnih načela uspjeha? (Pritom budite iskreni i poštteni te zamolite nekoga, tko je dovoljno hrabar, da provjeri vašu procjenu.)

Budući da ste pročitali i usvojili podatke iznesene u ovom poglavlju, spremni ste osmisliti praktičan plan pružanja osobnih usluga. U ovom ćete poglavlju pronaći podroban opis svakog načela ključnog za planiranje prodaje osobnih usluga uključujući i glavne značajke vođe; najučestalije uzroke neuspjeha na području vodstva; glavne uzroke neuspjeha na bilo kojem području te važna pitanja koja biste trebali upotrijebiti pri samoanalizi.

Ovo opsežno i podrobno izlaganje uključio sam zbog toga što će biti potrebno svima onima koji moraju započeti stjecati bogatstvo prodajom osobnih usluga. Oni koji su izgubili cijelo bogatstvo, kao i oni koji tek počinju zarađivati, mogu ponuditi

samo svoje usluge; zbog toga su im prijeko potrebne praktične informacije da bi svoju uslugu što bolje unovčili.

Potpuno usvajanje i razumijevanje ovdje iznesenih informacija pomoći će pri pružanju osobnih usluga, no čovjek će zahvaljujući tome postati mnogo sposobniji dobro procijeniti ljude. Te će informacije biti neprocjenjivo vrijedne šefovima kadrovskih službi i ostalim osobama zaduženim za odabir zaposlenika te održavanje djelotvornosti organizacije. Sumnjate li u to, uvjerite se tako što ćete pismeno odgovoriti na dvadeset i osam pitanja samoanalize.

Gdje i kako pronaći mogućnosti za stjecanje bogatstva

Sada kada smo analizirali načela pomoću kojih se stječe bogatstvo, pitamo se: "Gdje možemo pronaći povoljne mogućnosti za primjenu tih načela?" Razmotrimo, dakle, što Amerika nudi onima koji žude za bogatstvom, velikim ili malim.

Na samom početku, prisjetimo se da živimo u zemlji u kojoj *svaki građanin koji poštuje zakon uživa slobodu misli i djela, slobodu kakvoj u svijetu nema premca*. Većina nas nikada nije razmotrila prednosti te slobode. Svoju neograničenu slobodu nikada nismo usporedili s ograničenim slobodama u drugim zemljama.

Raspoložemo slobodom misli, slobodom izbora i povlasticom izobrazbe, slobodom vjere, slobodom političkog mišljenja, slobodom izbora posla ili zanimanja, te slobodom da bez sputavanja stječemo *sve što možemo steći*, slobodom izbora mjesta boravišta, slobodom izbora supružnika, slobodom jednakih mogućnosti za pripadnike svih rasa, slobodom kretanja iz jedne države u drugu, slobodom u izboru hrane i slobodom da *težimo bilo kojem životnom položaju za koji smo spremni*, čak i za položaj predsjednika Sjedinjenih Američkih Država.

Raspoložemo i drugim oblicima slobode, no, ovaj će popis ponuditi uvid u ono što je najvažnije, što nudi najveće mogućnosti. Ta prednost slobode još je očitija time što su Sjedinjene Države jedina zemlja koja svakom građaninu, bez obzira na to je li rođen u Americi ili nije, jamči tako široku slobodu.

Razmotrimo i neke dobrobiti koje nam pruža ta široka sloboda. Uzmimo za primjer prosječnu američku obitelj (odnosno, obitelj s prosječnim prihodom) i razmotrimo mogućnosti koje ova zemlja obilja i mogućnosti nudi svakom njezinom članu.

- a. *Hrana*. Nakon slobode misli i djela dolaze hrana, odjeća i sklonište, tri osnovne životne potrebe.

Zahvaljujući univerzalnoj slobodi kojom raspolaze prosječna američka obitelj, moguće je pronaći najprobraniju hranu po vrlo širokom rasponu cijena.

- b. *Sklonište*. Prosječna obitelj živi u komfornom stanu s centralnim grijanjem, električnom rasvjetom i plinskim štednjakom.

Prepečenac koji su pojeli za doručak pripremljen je u električnom tosteru koji stoji tek nekoliko dolara; stan se čisti električnim usisavačem. U svakom trenutku na raspolaganju su im topla i hladna voda, u kuhinji i kupaonici. Hrana se svježom održava u hladnjaku kojega pokreće električna struja. Supruga kovrča kosu, pere rublje i glača ga jednostavnim električnim aparatima koji se energijom napajaju tako što ih se jednostavno uključi u izvor struje. Suprug se brije električnim brijačim aparatom, a ako uključe televizor ili radio, dvadeset i četiri sata dnevno na raspolaganju im je zabava sa svih strana svijeta.

U tom prosječnom stanu postoje i druga pomagala, no i ovaj popis nudi dovoljne dokaze za slobodu u kojoj Amerikanci uživaju.

- c. *Odjeća.* Žena prosječnih odjevnih potreba može se bilo gdje u Americi odijevati praktično i lijepo za manje od 400 dolara godišnje, a prosječan muškarac može se odijevati za isti ili čak manji iznos.

Spomenuo sam samo tri osnovne potrebe: potrebu za hranom, odjećom i skloništem. Za skroman trud, koji ne premašuje osam radnih sati, prosječan će Amerikanac raspolagati i brojnim drugim pogodnostima i prednostima.

Prosječnom Amerikancu zajamčena su vlasnička prava koja nećete pronaći nigdje u svijetu. Višak novca može pohraniti u banku siguran da će ga vlada osigurati i vratiti mu ga ako banka propadne. Ako američki građanin želi putovati iz jedne države u drugu, nije mu potrebna putovnica niti bilo čije dopuštenje. Može poći kada želi i vratiti se kada želi. Štoviše, može putovati vlakom, osobnim automobilom, zrakoplovom ili brodom, već kako mu dopušta njegov novčanik.

"Čudo" koje je omogućilo te prednosti

Političare često čujemo isticati slobodu u Americi dok nastoje osigurati naše glasove, no, malokad se potrude posvetiti dovoljno vremena analizi izvora ili prirode te "slobode". Budući da u tome nemam osobnu korist, skriveni motiv ili potrebu izraziti ogorčenje, slobodan sam podrobno analizirati to tajanstveno, apstraktno i prilično pogrešno shvaćeno "nešto" što svakom američkom građaninu pruža više pogodnosti, više mogućnosti za stjecanje bogatstva i više slobode bilo koje vrste no što ćete pronaći u bilo kojoj drugoj zemlji.

Osobno imam pravo analizirati izvor i prirodu te neviđene moći jer već duže od pola stoljeća poznajem mnoge ljude koji su je organizirali te mnoge koji su odgovorni za njezino održavanje.

Taj tajanstveni dobročinitelj čovječanstva krije se pod nazivom *kapitali*

Kapital ne čini samo novac već i visoko organizirane skupine inteligentnih ljudi koji planiraju načine i sredstva primjene novca za dobrobit javnosti, ali i za vlastitu korist.

Te skupine čine znanstvenici, profesori, kemičari, izumitelji, poslovni analitičari, javni djelatnici, stručnjaci za prijevoz, računovođe, odvjetnici, liječnici te žene i muškarci koji posjeduju visoko stručno znanje na svim područjima industrije ili poduzetništva. Oni otkrivaju, iskušavaju i utiru put na novim područjima djelovanja. Oni podupiru sveučilišta, bolnice, javne škole, grade dobre ceste, objavljuju novine, plaćaju većinu vladinih troškova i brinu se za mnoštvo ostalih pojedinosti ključnih za napredak čovječanstva. Ukratko, kapitalisti su mozak civilizacije jer stvaraju sve ono od čega se sastoji obrazovanje, prosvjetljivanje i napredak čovječanstva.

Novac bez pameti uvijek je opasan. Ako se pravilno upotrijebi, najvažniji je čimbenik napretka civilizacije.

Određeni uvid u važnost organiziranog kapitala steći ćete ako se pokušate zamisliti pod teretom odgovornosti da svojoj obitelji, bez pomoći kapitala, priskrbite običan doručak.

Za čaj biste trebali otputovati u Kinu ili Indiju, što je prilično daleko od Amerike. Ako niste osobito dobar plivač, prilično biste se umorili putujući dužim putem. A tada biste se suočili s još jednim problemom. Sto biste upotrijebili umjesto novca, čak i kada biste uspjeli preplivati ocean?

Za šećer biste morali otploviti na Kubu ili prošetati do polja šećerne repice u Utahu. No, čak i tada biste se mogli vratiti bez šećera jer su za njegovu proizvodnju potrebni i novac i združeni naponi, a da i ne spominjemo što je sve potrebno da bi ga se preradilo, prevezlo i isporučilo na stolove obitelji širom Amerike.

Jaja biste mogli prilično lako pronaći na obližnjim farmama, no za sok od grejpa morali biste prošetati do Floride i natrag.

Zatim biste se trebali uputiti u Kansas ili neku drugu državu u kojoj se uzgaja pšenica kako biste pronašli kruh.

Žitne pahuljice svakako će biti potrebno izbaciti iz jelovnika

jer njih proizvode osposobljeni ljudi uz pomoć primjerenih strojeva, a sve to zahtijeva kapital.

Dok se odmarate, mogli biste na brzinu otplivati u Južnu Ameriku gdje ćete uzeti nekoliko banana, a na povratku biste mogli skoknuti na obližnju mliječnu farmu i uzeti nešto maslaca i vrhnja. Tada bi vaša obitelj mogla sjesti i uživati u doručku.

Zvuči apsurdno, zar ne? Kada ne bismo živjeli u kapitalističkom sustavu, opisani postupak bio bi jedini način da nabavite te namirnice.

Kapital — temeljni kamen naših života

Iznos novca potrebnog za izgradnju i održavanje cesta te brodova koje se koristi za isporučivanje običnog doručka toliko je velik da nadilazi čak i čovjekovu maštu. Taj iznos izražava se u stotinama milijuna dolara, a da pritom ne spomenemo ljude osposobljene za upravljanje brodovima i vlakovima. No, prijevoz je samo dio onoga što je potrebno suvremenoj kapitalističkoj Americi. Da bi se imalo što prevoziti, potrebno je nešto i uzgojiti, proizvesti i pripremiti za prodaju. Zbog toga su milijuni dolara potrebni za opremu, postrojenja, pakiranje i plasiranje te za plaće milijuna muškaraca i žena.

Brodovi i željeznica ne niču iz zemlje i ne funkcioniraju sami po sebi. Pojavljuju se kao odgovor na pozive čovječanstva, putem truda, domišljatosti i organizacijskih sposobnosti ljudi koji posjeduju maštu, vjeru, entuzijazam, odlučnost i ustrajnost! Ti su ljudi poznati kao kapitalisti. Njih pokreće žudnja za građenjem, stvaranjem, postizanjem, pružanjem korisne usluge, zaradom i stjecanjem bogatstva. A budući da pružaju usluge bez kojih ne bi bilo civilizacije, oni koračaju putem prema velikom bogatstvu.

Da bi vam bilo posve jasno, dodat ću da su ti kapitalisti upravo oni ljudi o kojima govore samozvani kritičari. To su isti oni ljudi o kojima buntovnici, lopovi, nepošteni političari i korumpirani sindikalni vođe govore kao o "grabežljivcima" ili "skorojevićima".

Nije mi namjera podupirati ili kritizirati bilo koju skupinu ljudi ili bilo koji gospodarski sustav.

Svrha ove knjige — *svrha kojoj sam odano posvetio više od pola stoljeća* - jest ljudima žednim spoznaja predstaviti najpouzdaniju filozofiju pomoću koje čovjek može zaraditi koliko god želi.

Prednosti kapitalističkog sustava analizirao sam da bih vam dokazao:

1. Da se svi oni koji teže bogatstvu moraju prilagoditi sustavu koji nadzire pristupe svakom bogatstvu, velikom i malom.
2. Da bih predočio naličje one slike koju vam pokazuju političari i demagozi koji je namjerno prikrivaju govoreći o organiziranom kapitalu kao o nečemu otrovnom.

Živimo u kapitalističkoj državi utemeljenoj na primjeni kapitala. Mi koji želimo ostvariti svoje pravo na blagoslove slobode i mogućnosti, mi koji težimo ovdje steći bogatstvo znamo da nam bez organiziranog kapitala na raspolaganju ne bi bilo ni bogatstvo ni mogućnosti.

Samo je jedan pouzdan način zakonskog stjecanja i zadržavanja bogatstva i to je pružanje korisne usluge. Još nije stvoren sustav u kojemu se čovjek zakonito može obogatiti isključivo putem brojki ili bez pružanja nekog oblika protuvrijednosti.

Vaše mogućnosti za bogaćenje

Amerika pruža svu slobodu i sve mogućnosti za stjecanje bogatstva koje su čestitom čovjeku potrebne. Kada čovjek odlazi u lov, odabire lovište na kojemu je mnogo divljači. Isto pravilo vrijedi i za stjecanje bogatstva.

Ako težite bogatstvu, ne previđajte mogućnosti zemlje čiji su građani toliko bogati da žene samo na ruževe i kozmetiku godišnje potroše više od pola milijuna dolara.

Ako žudite za novcem, razmislite o tome da živite u zemlji koja godišnje na cigarete potroši stotine milijuna dolara.

Nemojte prebrzo pobjeći iz zemlje čiji stanovnici spremno, pa čak i nestrpljivo godišnje izdvajaju milijune dolara za *football* utakmice, bejzbol i ostale sportove.

Upamtite također da je to tek manji dio izvora bogatstva. Spomenuo sam samo neke raskoši i sitnice koje nisu prijeko potrebne. Upamtite da posao proizvodnje, prijevoza i prodaje tih proizvoda omogućava stalan posao milijunima muškaraca i žena koji za svoje usluge mjesečno primaju milijune dolara te ih laka srca troše i na ono što im je potrebno, kao i na ono što predstavlja luksuz.

Osobito upamtite da se u pozadini te robne razmjene i osobnih usluga nalazi obilje mogućnosti za stjecanje bogatstva. Ovdje nam u pomoć priskače naša američka sloboda. Ništa vas neće spriječiti da se pridružite nastojanjima te industrije. Raspolazete li darovitošću, znanjem i iskustvom, sposobni ste steći veliko bogatstvo. Oni koji nisu toliko obdareni, sposobni su steći bogatstvo u nešto manjem obimu. Svatko može zarađivati za život tek minimalnim radom.

I - eto vas!

Mogućnosti se prostiru pred vama. Iskoračite, odaberite što želite, osmislite plan, započnite djelovati na njegovu ostvarenju i budite ustrajno dosljedni. Za ostalo će se pobrinuti "kapitalistička" Amerika. U to se možete pouzdati - kapitalistička Amerika svakome nudi mogućnost pružanja korisne usluge i zarade razmjerne vrijednosti pružene usluge.

"Sustav" nikome ne uskraćuje to pravo, no, ne obećaje uspjeh bez truda jer ga neopozivo nadziru gospodarske zakonitosti koje ne toleriraju uzimanje bez davanja.

USPJEH
NE ZAHTIJEVA
OBJAŠNENJA

NEUSPJEH
NE DOPUŠTA
OPRAVDANJA

8.

ODLUKA

PREVLADAVANJE SKLONOSTI OKLIJEVANJU

Sedmi korak prema bogatstvu

Analiza više od 25.000 neuspješnih muškaraca i žena otkrila je da je izostanak odluke među najučestalijim uzrocima neuspjeha.

Oklijevanje, suprotnost odlučnosti, neprijatelj je kojega mora pobijediti gotovo svatko.

Kada pročitate ovu knjigu i kada budete spremni primijeniti opisana načela, moći ćete iskušati svoju sposobnost donošenja *brzih i konkretnih* odluka.

Analiza nekoliko stotina ljudi koji su zaradili mnogo više od milijun dolara otkrila je da je *svaki od njih* posjedovao naviku brzog donošenja odluka koje je mijenjao vrlo polako, ako ih je uopće mijenjao. Ljudi koji ne uspijevaju zaraditi *bez iznimke* posjeduju naviku *polaganog* donošenja odluka, ako je uopće posjeduju, a donesene odluke *brzo i često mijenjaju*.

Jedna od važnih vrlina gospodina Henryja Forda bila je

njegova *navika* brzog donošenja konkretnih odluka koje je mijenjao vrlo promišljeno i polako. Ta je navika bila izražena toliko da mu je priskrbila reputaciju tvrdoglavosti. Odlučnost je omogućila gospodinu Fordu stvoriti čuveni model T (najružniji automobil na svijetu), iako su mu svi njegovi savjetnici i kupci savjetovali da ga promijeni.

Možda je gospodin Ford predugo odgađao promjenu, no, naličje te priče jest činjenica da je nepokolebljiva odlučnost gospodina Forda urodila golemim bogatstvom i prije no što je promjena tog modela postala *prijeko potrebna*. Neprijeporno je da je ta navika nepokolebljive odlučnosti poprimila razmjere tvrdoglavosti, no mnogo je poželjnija od oklijevanja pri donošenju odluka te brzopletosti pri njihovu mijenjanju.

Savjeti za donošenje odluka

Većina ljudi koji ne uspijevaju zaraditi dovoljno novca za zadovoljenje svojih potreba, u pravilu su vrlo podložni mišljenjima drugih ljudi. Oni dopuštaju da novine i blagolagoljivi susjedi razmišljaju umjesto njih. Mišljenja su najjeftinija roba na ovom svijetu. Svatko posjeduje gomilu raznih mišljenja spremnih za nametanje svima onima koji su ih spremni prihvatiti. Ako pri donošenju odluka na vas utječu tuđa mišljenja, nećete uspjeti ni u kojem pothvatu, a kamoli u pretvaranju žudnje u novac.

Ako na vas utječu mišljenja drugih ljudi, tada ne posjedujete vlastite žudnje.

Kada počnete primjenjivati ovdje opisana načela, budite sam svoj savjetnik tako što ćete *donijeti vlastite odluke* i ostati im vjerni. Ne oslanjajte se ni na koga osim na članove svoje stručne skupine, a pri odabiru njezinih članova usredotočite se samo na one pojedince koji su suglasni s vašom namjerom.

Bliski prijatelji i rođaci često nesvjesno sputavaju čovjeka svojim "mišljenjima", a katkad i ismijavanjem koje bi trebalo

biti šaljivo. Tisuće muškaraca i žena cijelog života pate od kompleksa manje vrijednosti jer je neka dobronamjerna osoba nepromišljeno uništila njihovo samopouzdanje svojim "mišljenjem" ili ismijavanjem.

Vi posjedujete vlastiti mozak i vlastiti um. Upotrijebite ih i donesite vlastite odluke. Ako su vam pritom potrebne činjenice i informacije koje vam mogu pružiti drugi ljudi, što će se vjerojatno često događati, doznajte ih bez prevelike buke i ne otkrivajte svoj cilj.

Ljudi koji raspolažu samo površnim znanjem pokušat će na vas ostaviti dojam velike upućenosti. Takvi ljudi u pravilu mnogo govore i malo slušaju. Želite li steći naviku brzog odlučivanja, držite oči i uši otvorenima - a usta zatvorenima. Ljudi koji mnogo govore, ne čine mnogo više od toga. Ako govorite više no što slušate, ne samo da si uskraćujete mnoge mogućnosti za stjecanje korisnih spoznaja, već i otkrivete svoje planove i ciljeve ljudima koji će se naslađivati obeshrabrujući vas zato što vam zavide.

Upamtite također da svaki put kada otvorite usta u prisutnosti osobe koja raspolaže velikim znanjem, jasno pokazujete dosege svojeg znanja ili njegov nedostatak! Istinska mudrost često se skriva iza *skromnosti i šutljivosti*.

Imajte na umu činjenicu da svaki čovjek s kojim surađujete traži mogućnost za zaradu, baš kao i vi. Ako previše spremno govorite o svojim planovima, mogli biste se iznenaditi kada otkrijete da vas je netko preduhitrio jer je prije vas ostvario planove o kojima ste tako nepromišljeno govorili.

Neka jedna od vaših prvih odluka bude odluka da ćete oči i uši držati otvorenima, a usta zatvorenima.

Da biste se podsjećali na to, uputno je velikim slovima prepisati sljedeću rečenicu i postaviti je tamo gdje ćete je svakodnevno vidjeti: "Reci svijetu što namjeravaš učiniti, ali prvo mu to pokaži."

Isto značenje nosi i izreka: "Djela su mnogo vrjednija od riječi."

Odluka o slobodi ili smrti

Vrijednost odluke ovisi o hrabrosti koja je potrebna za njezino ostvarenje. Velike odluke, koje su poslužile kao temelji civilizacije, donesene su uz veliki rizik koji je često uključivao i mogućnost smrti.

Lincoln je svoju odluku o čuvenoj povelji o ukidanju ropstva, kojom je oslobodio sve robove u Americi, donio potpuno svjestan da bi tim činom mogao protiv sebe okrenuti tisuće prijatelja i političkih pristaša.

Sokratova odluka da će radije popiti čašu otrova nego iznevjeriti svoja osobna uvjerenja, bila je hrabra odluka. Ta je odluka preživjela tisuće godina i pružila ljudima njihovo pravo na slobodu misli i govora.

Odluka generala Roberta E. Leea o tome da napusti Uniju i priključi se Jugu, bila je hrabra odluka jer je Lee dobro znao da bi ga ta odluka mogla stajati života te da će sigurno odnijeti mnoge druge živote.

Pedeset i šestorica koji su riskirali smrt vješanjem

No, najveća odluka svih vremena, barem što se tiče američkih građana, donesena je 4. srpnja 1776. godine u Philadelphiji, kada su pedeset i šestorica potpisala dokument za koji su znali da će Americi donijeti slobodu, ili *ih sve odvesti u smrt vješanjem!*

Čuli ste za taj čuveni dokument, no iz njega možda niste izvukli važnu i potpuno očitu pouku o osobnom postignuću.

Svi znamo datum kada je donesena ta značajna odluka, no malo nas uviđa kakva je hrabrost bila potrebna za njezino donošenje. Pamtimo svoju povijest onako kako su nas poučavali; pamtimo datume i imena boraca; pamtimo Valley Forge i Yorktown; pamtimo Georgea Washingtona i lorda Cornwallisa. No, o istinskim silama u pozadini tih datuma,

imena i mjesta znamo vrlo malo. Još manje znamo o neopipljivim silama koje su nam donijele slobodu *mnogo prije no što su Washingtonove jedinice stigle do Yorktowna*.

Tragično je to što ljetopisci nisu zabilježili baš ništa o nesavladivoj moći koja je rodila i oslobodila narod kojemu je bilo suđeno postaviti nova mjerila neovisnosti za sve ljude na ovom svijetu. Kažem tragično, jer to je ista ona moć koju čovjek mora svakodnevno primjenjivati da bi prevladavao životne poteškoće i iznudio od života ono što mu pripada.

Razmotrimo nakratko događaje koji su iznjedrili tu moć. Priča započinje nemilim događajem u Bostonu, 5. ožujka 1770. godine. Posvuda na ulicama opažale su se britanske ophodnje, a vojnici su svojom prisutnošću otvoreno prijetili građanima. Naseljenici su bili ogorčeni zbog naoružanih vojnika u svojoj sredini. Počeli su otvoreno izražavati svoju srdžbu gađajući vojnike kamenjem, ali i pogrđama, sve dok njihov narednik nije izdao naredbu: "Pripremi bajunete ... Napuni!"

Bitka je započela. Završila je mnogobrojnim ranjenima i poginulima. Taj je nemio događaj izazvao takav gnjev naseljeničke skupštine (koju su činili ugledni građani) da su sazvali sastanak i odredili plan djelovanja. Među njima su bili John Hancock i Samuel Adams. Njih su dvojica hrabro progovorili i izjavili da je potrebno poduzeti nešto da bi se britanske vojnike izbacilo iz Bostona.

Upamtite da tu odluku dvojice ljudi možemo smatrati začetkom slobode u kojoj danas uživamo. Upamtite također da je za tu odluku bila potrebna vjera i hrabrost jer je posrijedi bila velika opasnost.

Prije nego što je sastanak priveden kraju, Samuel Adams zadužen je posjetiti guvernera pokrajine, Hutchinsona i zahtijevati povlačenje britanskih jedinica.

Zahtjev je odobren, jedinice su povučene iz Bostona, no problem time nije bio riješen. Bio je to začetak zbivanja koje je promijenilo smjer cjelokupnog čovječanstva.

Osnivanje stručne skupine

Richard Henry Lee postao je ključan lik ove priče tako što je često (pismenim putem) komunicirao sa Samuelom Adamsom o strahovima i nadama vezanim za narod njihovih pokrajina. Ta prepiska u Adamsu je pobudila rađanje zamisli da bi se razmjenom pisama između trinaest kolonija mogla uspostaviti koordinacija nastojanja koja je bila prijeko potrebna za rješenje toga problema. Dvije godine nakon okršaja s vojnicima u Bostonu (ožujak 1772. godine), Adams je iznio tu zamisao pred skupštinom predloživši da među kolonijama bude uspostavljeno povjerenstvo za pismenu komunikaciju sastavljeno od službeno potvrđenih dopisnika u svakoj koloniji, u svrhu "prijateljske suradnje s ciljem napretka kolonija Britanske Amerike".

Bio je to začetak moćne organizacije koja je zajamčila slobodu današnjim građanima Amerike. Stručna je skupina već bila osnovana. Činili su je Adams, Lee i Hancock.

Osnovano je povjerenstvo za pismenu komunikaciju. Stanovnici kolonija vodili su neorganizirane bitke protiv britanskih vojnika u obliku okršaja sličnih pobuni u Bostonu, no na taj način nije postignuto ništa važno. Ta pojedinačna nastojanja nisu bila objedinjena jednim tijelom. Pojedinci se nisu sastali i srcima, dušama, umovima i tijelima ujedinili u konkretnoj odluci da jednom zauvijek riješe svoje probleme s Britancima, sve dok se nisu sastali Adams, Hancock i Lee.

No, ni Britanci u međuvremenu nisu bili besposleni. I oni su se bavili planiranjem i organiziranjem, no bili su u prednosti jer su raspolagali novcem i organiziranom vojskom.

Odluka koja je izmijenila tijek povijesti

Britanci su na mjesto guvernera Massachusettsa umjesto Hutchinsonsona postavili Gagea. Jedan od prvih poteza novog guvernera bio je poslati glasnika po Adamsa u cilju gušenja njegove pobune - zastrašivanjem.

Ozračje tadašnjih događaja najbolje ćemo shvatiti iz razgovora pukovnika Fentona (Gageova izaslanika) i Adamsa.

Pukovnik Fenton: "Guverner Gage ovlastio me je da vas obavijestim, gospodine Adams, da je guverner ovlašten ponuditi vam zadovoljavajuće povlastice [pokušaj podmićivanja Adamsa obećanjima] pod uvjetom da prestanete sa suprotstavljanjem vladinim mjerama. Guverner vam savjetuje da ne izazivate daljnje nezadovoljstvo Njegovog Visočanstva. Za svoje biste ponašanje mogli odgovarati po zakonu Henryja VIII prema kojemu se čovjeka može poslati u Englesku na suđenje radi urote, odnosno zatajivanja iste pred guvernerom pokrajine. No, promijenite li svoj politički smjer, ne samo da ćete primiti velike osobne povlastice, već ćete se ponovno naći u kraljevoj milosti."

Samuel Adams mogao je birati između dvije odluke. Mogao je prestati s pobunom i prihvatiti mito, ili nastaviti uz rizik da bude obješen!

Adams je bio *prisiljen u trenutku* donijeti odluku koja gaje mogla stajati života. Tražio je pukovnika da mu se zakune svojom čašću da će guverneru doslovce prenijeti njegov odgovor.

A odgovor je glasio: "Guverneru Gageu možete reći da vjerujem kako sam odavno u milosti Kralja svih kraljeva. Ničije uvjeravanje neće me odvratiti od pravednog cilja. I recite guverneru Gageu da mu Samuel Adams savjetuje da prestane vrijeđati ovaj već dovoljno ogorčeni narod."

Kada je guverner Gage primio Adamsov sarkastičan odgovor, pobjesnio je i izdao je sljedeće priopćenje: "U ime

Njegovog Visočanstva nudim i obećajem njegov milostivi oprost svima koji smjesta odlože oružje i vrate se dužnostima pokornih podanika, a od takvog oprosta izuzeti su jedino Samuel Adams i John Hancock čiji su prijestupi previše gnusni da bi ih se uzelo u bilo kakvo drugo razmatranje, osim razmatranja zaslužene kazne.

Suvremenim jezikom moglo bi se reći da su Adams i Hancock bili "u škripcu"! Prijetnja gnjevnog guvernera prisilila ih je na donošenje još jedne, jednako opasne odluke. Žurno su sazvali tajni sastanak najpouzdanijih sljedbenika. Pošto su se pozvani okupili, Adams je zaključao vrata, stavio ključ u džep i sve prisutne obavijestio da je prijeko potrebno osnovati kongres te da nitko neće napustiti prostoriju dok se ne donese takva odluka.

Zavladala je velika uznemirenost. Neki su odmjeravali moguće posljedice takvog radikalnog poteza. Drugi su izrazili duboku sumnju u razboritost tako *konkretne odluke* protiv kralja. No, u toj su prostoriji bila i dvojica otporna na strah i slijepa za mogućnost neuspjeha: Hancock i Adams. Svojom uvjerljivošću na posljertku su potaknuli i ostale da se slože da se putem povjerenstva za pismenu komunikaciju ugovori prvi sastanak prvog kongresa u Philadelphiji, 5. rujna 1774. godine.

Upamtite taj datum jer je mnogo važniji od 4. srpnja 1776. godine. Da *odluka* o sazivanju kongresa nije donesena, ne bi došlo ni do potpisivanja Deklaracije neovisnosti.

Prije prvog sastanka novog kongresa, još je jedan vođa na drugom kraju zemlje muku mučio s objavljivanjem "Kratkog pregleda prava Britanske Amerike". Bio je to Thomas Jefferson iz Virginije čiji je odnos s lordom Dunmoreom (kraljevim namjesnikom u Virginiji) bio jednako napet kao i odnos Hancocka i Adamsa s njihovim guvernerom.

Nedugo nakon stoje objavio svoje djelo, Jefferson je saznao da ga vlada Njegova Visočanstva tereti za veleizdaju. Izazvan tom prijetnjom, jedan od Jeffersonovih suradnika, Patrick

Henry, odvažno je rekao što misli zaključujući svoje izlaganje riječima koje će zauvijek ostati upamćena: *"Ako je to veleizdaja, iskoristimo je kako najbolje možemo"*.

Takvi su ljudi, bez ikakve moći, bez autoriteta, bez vojne sile i novca, zasjedali i duboko promišljali sudbinu kolonija od prvog sastanka kongresa te tijekom sljedeće dvije godine - sve do 7. lipnja 1776. godine, kada je ustao Richard Henry Lee i obrativši se predsjedatelju, započeo sastanak sljedećim prijedlogom:

"Gospodo, tvrdim da Ujedinjene Kolonije jesu i s pravom trebaju biti slobodne i neovisne države, da ih je potrebno odcijepiti od Britanske Krune i da sve političke veze među njima i Velikom Britanijom jesu i trebaju biti potpuno prekinute."

Najvažnija ispisana odluka u povijesti

Leejev zapanjujući prijedlog izazvao je žučnu raspravu koja se toliko oduljila da je počeo gubiti strpljenje. Na poslijetku je, nakon nekoliko dana rasprave, ponovno ustao i jasnim, odlučnim glasom izjavio: "Gospodine predsjedniče, danima već raspravljamo o tom pitanju. Je li to jedini put? Zašto odugovlačimo? Zašto oklijevamo? Neka ovaj radostan dan bude dan rođenja Američke Republike. Neka ustane, ne da bi uništavala i pokoravala, već ponovno uspostavila vladavinu mira i zakona."

Prije no što se glasalo u tom prijedlogu, Lee je zbog teške bolesti u obitelji bio pozvan natrag u Virginiju, no, prije odlaska je svoj prijedlog ostavio Thomasu Jeffersonu koji je obećao boriti se sve dok se ne postigne zadovoljavajuća odluka. Nedugo potom predsjednik kongresa (Hancock) imenovao je Jeffersona predsjedateljem povjerenstva koje će sastaviti Deklaraciju neovisnosti.

Dokument je sastavljen i 28. lipnja pred kongresom je pročitana prvotna verzija. Sljedećih nekoliko dana o njoj se raspravljalo te su u prvotni dokument unošene izmjene sve dok nije bila spremna. 4. srpnja 1776. godine Thomas Jefferson stao je pred skupštinu i odlučnim glasom pročitao najvažniju ikada zapisanu odluku.

"Kada u slijedu zbivanja postane prijeko potrebno da neki narod prekine sve političke veze koje ga povezuju s drugim narodom te zauzme zaseban i jednak položaj na koji ima pravo prema prirodnim i Božjim zakonima, dolično poštovanje prema čovječanstvu obvezuje ga iznijeti razloge koji ga primoravaju na odvajanje ..."

Kada je Jefferson završio s čitanjem, dokument je glasovanjem prihvaćen te su ga potpisala pedeset i šestorica ljudi od kojih je svaki svojim potpisom riskirao vlastiti život. Zahvaljujući toj odluci rođena je nacija koja je čovječanstvu pružila povlasticu donošenja odluka.

Razmislite o događajima koji su doveli do potpisivanja Deklaracije neovisnosti i budite uvjereni da je ova nacija, koju poštuju svi narodi svijeta, rođena u umovima pedeset i šestorice ljudi. Opazite da je njihova odluka osigurala uspjeh Washingtonovoj vojsci jer je *duh* te odluke prožimao srce svakog njegovog vojnika i poslužio kao duhovna moć koja ne priznaje neuspjeh.

Opazite također (radi vlastite dobrobiti) da je moć koja je ovoj naciji podarila slobodu ista ona moć koju mora upotrijebiti svatko tko želi samostalno donositi odluke. Ta se moć sastoji od načela opisanih u ovoj knjizi. U priči o Deklaraciji neovisnosti neće biti teško uočiti barem šest tih načela: *žudnja, odluka, vjera, ustrajnost, stručna skupina i organizirano planiranje.*

Odredite što želite i u pravilu ćete to i dobiti

U ovoj filozofiji naići ćete na tvrdnju da misao, potkrijepljena snažnom žudnjom, ima sposobnost pretvoriti se u svoj materijalni oblik. U ovoj priči, kao i priči o korporaciji United States Steel, pronaći ćete savršen opis metode pomoću koje misao prolazi tu zapanjujuću preobrazbu.

U potrazi za tajnom te metode ne tražite čudo, jer ga nećete pronaći. Pronaći ćete samo vječne zakone prirode. Ti zakoni dostupni su svakome tko posjeduje vjeru i hrabrost da ih primijeni. Moguće ih je primijeniti za oslobađanje nacije, kao i za stjecanje bogatstva.

Ljudi koji brzo donose konkretne odluke, znaju što žele i u pravilu to i ostvaruju. Vođe na svakom području odlučuju brzo i nepokolebljivo. To je i najvažniji razlog zbog kojega su postali vođe. Svijet je sklon načiniti mjesta za čovjeka koji riječima i djelima pokazuje da zna kamo ide.

Neodlučnost je navika koja većinom započinje u djetinjstvu te se bez jasno određene životne svrhe ukorjenjuje tijekom osnovne škole, srednje škole, pa čak i fakulteta.

Naviku neodlučnosti student nosi sa sobom na svoje radno mjesto ... ako ga, zapravo, i odabere. Mladi ljudi koji su netom završili školu, u pravilu traže bilo kakav posao. Prihvaćaju prvu ponudu jer su postali robovima navike neodlučnosti. Devedeset i osmero od stotinu zaposlenih ljudi radi na svojim radnim mjestima zato što im nedostaje odlučnosti za planiranje konkretnog položaja te spoznaja o tome kako odabrati poslodavca.

Za donošenje čvrste odluke uvijek je potrebna hrabrost, katkad i vrlo velika hrabrost. Pedeset i šestorica koja su potpisala Deklaraciju neovisnosti riskirala su svoj život odlučivši potpisati taj dokument. Osoba koja donosi čvrstu odluku da dobije određeni posao i prinudi život da mu plati traženu cijenu, tom odlukom ne riskira svoj život; riskira svoju

financijsku slobodu. Financijska neovisnost, bogatstvo, željeni posao i profesionalni položaji nisu dostupni osobi koja propušta ili odbija očekivati, planirati i zahtijevati sve to. Čovjek koji žudi za bogatstvom jednako kao što je Samuel Adams žudio za slobodom kolonija, nedvojbeno će ga i steći.

9.

USTRAJNOST

DOSLJEDNO NASTOJANJE PRIJEKO POTREBNO ZA BUĐENJE VJERE

Osmi korak prema bogatstvu

Ustrajnost je ključan čimbenik u postupku pretvaranja žudnje u njezin novčani oblik. Temelj ustrajnosti jest moć volje.

Moć volje i žudnja u skladnoj kombinaciji čine nepokolebljivi dvojac. Ljudi koji stječu velika bogatstva u pravilu su poznati kao hladnokrvni, a katkad i nemilosrdni. No, često su zapravo pogrešno shvaćeni. Ono što takvi ljudi posjeduju jest moć volje, koju pridružuju ustrajnosti i time potkrjepljuju svoju žudnju kako bi *osigurati* ostvarenje svojeg cilja.

Većina ljudi spremna je odbaciti oružje i ciljeve te odustati na prvi znak suprotstavljanja ili nevolje. Malo je onih koji, unatoč svim preprekama, nastavljaju sve dok ne ostvare svoj cilj.

Riječ "ustrajnost" možda ne podrazumijeva junaštvo, no, za čovjekov karakter ta je značajka ono što ugljik predstavlja čeliku.

Stjecanje bogatstva u pravilu uključuje primjenu svih trinaest čimbenika ove filozofije. Ta je načela potrebno razumjeti i ustrajno primjenjivati želite li steći bogatstvo.

Kušnja vaše ustrajnosti

Ako ovu knjigu čitate s namjerom da primijenite znanje koje ćete u njoj pronaći, prva kušnja vaše ustrajnosti pojavit će se kada počnete slijediti šest koraka opisanih u drugom poglavlju. Ukoliko niste jedan od dvojice na stotinu koji već posjeduju određen cilj kojemu teže i konkretan plan njegova ostvarenja, možda ćete pročitati upute i nakon toga nastaviti sa svojim svakodnevnim životom te nikada ne slijediti te upute.

Nedostatak ustrajnosti jedan je od najvažnijih uzroka neuspjeha. Štoviše, iskustvo tisuća ljudi dokazalo je da je nedostatak ustrajnosti zajednički velikoj većini ljudi. No, tu je slabost moguće prevladati trudom. Lakoća s kojom ćete prevladati tu slabost ovisi *isključivo* o intenzitetu vaše žudnje.

Žudnja je polazna točka svakog postignuća. Imajte to neprestano na umu. Slabe žudnje dovode do slabih rezultata, jednako kao što slaba vatra daje malo topline. Ako vam nedostaje ustrajnosti, tu slabost moguće je prevladati razbuktavanjem vatre vaših žudnji.

Pročitajte knjigu do kraja, a zatim se vratite drugom poglavlju i *smjesta* započnite slijediti upute vezane za šest koraka. Dosljednost kojom ćete slijediti te upute jasno će pokazati koliko snažno ili koliko slabo žudite za bogatstvom. Otkrijete li da ste ravnodušni, možete biti sigurni da još niste razvili "svijest o novcu" koju morate posjedovati da biste se obogatili.

Bogatstvo teži onima čiji su umovi pripremljeni za njegovo privlačenje, jednako kao što voda teži oceanu.

Otkrijete li da ste nedovoljno ustrajni, usredotočite se na

upute iz poglavlja o "moći", okružite se stručnom skupinom i zajedničkim naporima njezinih članova razvijajte ustrajnost. Dodatne upute za razvoj ustrajnosti pronaći ćete u poglavlju o autosugestiji i podsvjesnom umu. Slijedite upute iznesene u tim poglavljima sve dok vaša ustaljena navika vašoj podsvijesti ne preda jasnu sliku predmeta vaše žudnje. Tada vas nedostatak ustrajnosti više neće sputavati.

Vaš podsvjesni um neprestano radi i dok ste budni i dok spavate.

Posjedujete li "svijest o novcu" ili "svijest o siromaštvu"?

Nedosljedna ili povremena primjena pravila neće biti ni od kakve koristi. Da biste ostvarili rezultate, morate primjenjivati sva pravila sve dok vam njihova primjena ne prijede u naviku. To je jedini način da razvijete "svijest o novcu".

Siromaštvo je privučeno umu koji mu pogoduje, jednako kao što je i bogatstvo privučeno onome umu koji se putem istih zakonitosti svjesno priprema za njegovo privlačenje. Svijest o siromaštvu prožet će um koji nije zaokupljen sviješću o bogatstvu. Svijest o siromaštvu razvija se i bez *svjesne* primjene navika koje joj pogoduju. Ako čovjek ne posjeduje urođenu svijest o novcu, potrebno ju je razviti.

Proniknite u duboko značenje tvrdnji prethodnog odlomka i shvatit ćete važnost ustrajnosti u stjecanju bogatstva. Bez ustrajnosti ćete doživjeti poraz već i prije nego što započnete. Ustrajnost vam donosi pobjedu.

Ako ste ikada doživjeli noćnu moru, shvatit ćete vrijednost ustrajnosti. Ležite u krevetu, napola budni i osjećate da ćete se ugušiti. Nesposobni ste okrenuti se ili čak pomaknuti ijedan mišić. Ustrajnim nastojanjem moći volje na posljatku uspijevate pokrenuti prste jedne ruke. Nastavljajući pomicati prste, počinjete upravljati mišićima te ruke sve dok je ne podignete.

Na posljetku počinjete upravljati i mišićima jedne noge pa je isporučite. Tada - s najvećim naporom volje - stječete potpuni nadzor nad svojim mišićnim sustavom i otimate se noćnoj mori. To vam je uspjelo zahvaljujući postupnim naporima.

Kako se "oteti" mentalnoj inerciji

Prijeko je potrebno "oteti" se mentalnoj inerciji putem sličnim postupkom: isprva polaganim djelovanjem, zatim povećavanjem brzine sve dok ne steknete potpuni nadzor nad svojom voljom. Budite ustrajni bez obzira na to koliko sporo napredujete. Uspjeh dolazi s ustrajnošću.

Odaberete li pomno svoju stručnu skupinu, u njoj će se nalaziti barem jedna osoba koja će vam pomoći pri razvijanju ustrajnosti. Neki ljudi koji su se obogatili, učinili su to iz prijeke potrebe. Razvili su naviku ustrajnosti jer su ih okolnosti primoravale *postati ustrajnima*.

Čini se da su oni koji su razvili naviku ustrajnosti osigurani protiv neuspjeha. Koliko god puta bili poraženi, oni na posljetku ipak stižu na vrh ljestvice. Katkad se čini da među nama djeluje tajni vodič čija je dužnost iskušavati ljude svim vrstama obeshrabrujućih iskustava. Oni koji nakon poraza ustanu i krenu dalje, stižu na cilj, a svijet kliče: "Bravo! Znali smo da ćeš uspjeti!" Tajni vodič ne dopušta uživati u velikom postignuću onome tko nije prošao taj ispit. Oni koji ga ne polože jednostavno ne dobivaju ocjenu.

Oni koji ga polože, obilno su nagrađeni za svoju ustrajnost. Njihova nagrada je ostvarenje svakog cilja kojemu teže. I to nije sve! Oni primaju i nešto beskrajno važnije od materijalne naknade - stječu i spoznaju da svaki neuspjeh u sebi nosi sjemenku jednako velike dobrobiti."

Prebrodite svoje neuspjehe

Za ovo pravilo postoje iznimke: malo je onih koji iz vlastitoga iskustva poznaju vrijednost ustrajnosti. To su oni ljudi koji su poraz shvatili isključivo kao privremeno stanje. To su ljudi koji su svoje žudnje tako ustrajno nastojali ostvariti da su poraz na poslijetku pretvorili u pobjedu. Mi, koji stojimo u prikrajku života, opažamo mnogo ljudi koji pokleknu u porazu i nikada više na ustaju. Opažamo malo onih koji kaznu poraza shvaćaju kao *poticaj za veće napore*. Ti ljudi, na sreću, nikada ne prihvate životna nazadovanja. No, ono što ne opažamo, i što većina nas niti ne pretpostavlja, jest prikrivena, ali nepobjediva moć koja pomaže onima koji se nastavljaju boriti unatoč obeshrabrenju. Ako uopće i govorimo o toj moći, nazivamo je ustrajnošću i ostajemo na tome. Svi znamo da čovjek koji ne posjeduje ustrajnost, ne ostvaruje vrijedne uspjehe ni na kojem području.

Pišući ove rečenice, podignuo sam pogled s papira i pred sobom ugledao čuveni, tajanstveni Broadway, "Groblje mrtvih nada" i "Velika vrata mogućnosti". Ljudi su sa svih strana svijeta došli na Broadway u potrazi za slavom, bogatstvom, moći, ljubavlju ili svime onime što ljudsko biće naziva uspjehom. S vremena na vrijeme netko se među tim tragačima istakne i svijet sazna da je još netko osvojio Broadway. No, Broadway nije moguće lako niti brzo osvojiti. Broadway prepoznaje darovitost i genijalnost, a novčanu naknadu pruža tek *nakon* što čovjek odbije odustati.

Tada znamo da je otkrio tajnu osvajanja Broadwaya. Tajna je uvijek nerazdvojno vezana za jednu riječ, *ustrajnosti*

Tu tajnu otkrivamo i u priči o Fannie Hurst koja je osvojila Broadway svojom ustrajnošću. 1915. godine stigla je u New York kako bi svoje pisanje pretvorila u bogatstvo. Ta pretvorba je potrajala, ali se dogodila. Četiri godine gospođica Hurst učila je o ulicama New Yorka iz osobnog iskustva. Danju je radila, a

noću se nadala. Kada je nada izbljedadela, ona nije rekla: "Dobro, Broadway, pobijedio si!" Rekla je: "Dobro, Broadway, neke možda možeš poraziti, ali mene nećeš. Prisilit ću te na predaju."

Jedan izdavač (*The Saturday Evening post*) poslao joj je *trideset i šest* odbijenica prije no što je probila led i prodala priču. Prosječan pisac, poput prosječnih ljudi na bilo kojem području, odustao bi već nakon prve odbijenice. Ona je ustrajala četiri godine jer je bila odlučila pobijediti.

I tada se napokon isplatilo. Led je probijen, nevidljivi vodič iskušao je Fannie Hurst koja je prošla njegov ispit. Od tog trenutka izdavači su je opsjedali. Novac je pristizao tako brzo da ga nije stigla ni brojiti. A tada ju je otkrio jedan filmaš i novac više nije pristizao u manjim iznosima, već u bujici.

Ukratko, to je ono što se može postići ustrajnošću. Fannie Hurst nije iznimka. Kada god netko stekne veliko bogatstvo, možete biti uvjereni da je prije toga razvio veliku ustrajnost. Broadway će svakom prosjaku pružiti šalicu kave i sendvič, no, od onih koji ciljaju visoko, zahtijeva veliku ustrajnost.

Kate Smith će se složiti s tom tvrdnjom. Godinama je pjevala besplatno pred svakim mikrofonom kojega se dočepala. Broadway joj je rekao: "Dođi i uzmi, ako možeš." I mogla je jer Broadway se jednog dana umorio od njezinih nastojanja i rekao: "Ah, kakve koristi? Ti ne znaš za poraz. Reci svoju cijenu i baci se na posao". Gospođica Smith rekla je svoju cijenu. I to prilično visoku.

Ustrajnost je moguće razviti

Ustrajnost je stanje uma pa ju je stoga moguće razviti. Poput svih ostalih stanja uma, ustrajnost se temelji na točno određenim uzrocima, a među njima su:

- a. *Određenost svrhe.* Da bi razvio ustrajnost, čovjek najprije treba znati što želi. Jak motiv prisiljava osobu prevladati mnoge poteškoće.
- b. *Žudnja.* Prilično je lako razviti i održati ustrajnost ako čovjek nastoji ostvariti svoju goruću žudnju.
- c. *Samopouzdanje.* Vjera u vlastitu sposobnost ostvarenja plana potiče čovjeka na ustrajnost. (Samopouzdanje je moguće razviti putem načela opisanog u poglavlju u autosugestiji.)
- d. *Konkretni planovi.* Organizirani planovi, iako možda slabi i potpuno nepraktični, potiču ustrajnost.
- e. *Točne spoznaje.* Spoznaja o razboritosti planova temeljena na iskustvu ili promatranju potiče ustrajnost; "nagađanje" umjesto "znanja" uništava ustrajnost.
- f. *Suradnja.* Suosjećanje, razumijevanje i skladni odnosi s drugima potiču ustrajnost.
- g. *Moć volje.* Navika usredotočenja na sastavljanje planova za ostvarenje jasno određenog cilja vodi ustrajnosti.
- h. *Navika.* Ustrajnost je izravna posljedica navike. Um prima svakodnevna iskustva kojima ga hranimo. Strah, najgori od sviju neprijatelja, moguće je pobijediti *silom ponavljanja hrabrih poteza*. To zna svatko tko je vidio vojnike na bojištima.

Procijenite svoju ustrajnost

Prije no što napustimo temu ustrajnosti, procijenite i ustvrdite u kojoj vam mjeri nedostaje ta prijeko potrebna osobina, ako vam uopće nedostaje. Hrabro se ocijenite točku po točku i ustanovite koliko vam od navedenih osam čimbenika ustrajnosti nedostaje. Ta analiza mogla bi vas dovesti do otkrića zbog kojih ćete se mnogo bolje upoznati.

Ovdje ćete pronaći istinske neprijatelje koji stoje između vas i željenog postignuća. Osim "simptoma" koji upozoravaju na slabu ustrajnost, pronaći ćete i duboko ukorijenjene uzroke te slabosti. Pažljivo proučite taj popis te se iskreno suočite sa samim sobom ako uistinu želite saznati tko ste i za što ste sposobni. Te slabosti moraju prevladati svi oni koji žele steći bogatstvo.

1. Nepoznavanje vlastitih želja, odnosno neodređenost cilja.
2. Oklijevanje, s razlogom ili bez njega. (Većinom potkrijepljeno popriličnim brojem opravdanja i izgovora.)
3. Nezainteresiranost za stjecanje potrebnog znanja.
4. Neodlučnost, navika "propuštanja prilika" umjesto izravnog suočavanja sa situacijom. (Također potkrijepljena brojnim opravdanjima.)
5. Navika oslanjanja na izgovore umjesto sastavljanja konkretnih planova za rješavanje problema.
6. Samozadovoljstvo. Za ovu bolest nema osobito djelotvornog lijeka, odnosno nade za one koji od nje boluju.

7. Ravnodušnost, koja se većinom očituje u spremnosti na kompromise u svim situacijama, umjesto suočavanja i borbe.
8. Navika optuživanja drugih za vlastite pogreške te prihvaćanja nepovoljnih okolnosti kao neizbježnih.
9. Slabost žudnje zbog nedostatka motiva koji pokreću na djelovanje.
10. Spremnost, pa čak i nestrpljivost da se odustane na prvi znak poraza. (Utemeljena na jednom od šest osnovnih strahova.)
11. Nedostatak organiziranih planova u pismenom obliku te njihove analize.
12. Navika propuštanja djelovanja prema ostvarenju zamisli odnosno, iskorištavanja mogućnosti.
13. Želja umjesto volje.
14. Navika mirenja sa siromaštvom umjesto težnje bogatstvu. Potpuni izostanak ambicije da se *bude, čini i posjeduje*.
15. Potraga za svim vrstama prečica prema stjecanju bogatstva, nastojanje da se nešto ostvari bez ikakva truda što se većinom odražava u kockarskoj navici i nastojanju da se za manje dobije više.
16. Strah od kritike, propuštanje osmišljavanja planova i djelovanja zbog toga što bi drugi mogli pomisliti, učiniti ili reći. Ovaj neprijatelj trebao bi se naći na vrhu popisa jer se nalazi u podsvijestima gotovo svih ljudi, gdje njegova prisutnost ostaje neopažena. (Vidi *Šest osnovnih strahova* u jednom od sljedećih poglavlja.)

Strah od kritike

Razmotrimo neke simptome straha od kritike. Većina ljudi dopušta rođacima, prijateljima i javnosti uopće da toliko utječu na njih da zbog straha od kritike nisu sposobni živjeti vlastitim životima.

Mnogi ljudi pogriješe sklapajući brak, no ostaju u njemu te žive u nezadovoljstvu i očaju jer se plaše kritike koja bi mogla uslijediti ako isprave tu pogrešku. (Svatko tko se prepustio tom obliku straha svjestan je koliko nepopravljivu štetu može nanijeti jer uništava čovjekovu ambiciju i žudnju za postignućima.)

Milijuni ljudi propuštaju dovršiti prekinuto školovanje jer se plaše kritike.

Bezbrojni muškarci i žene, i mladi i stari, dopuštaju rođacima da im unište živote u ime dužnosti, samo zato što se plaše kritike. (Nitko nije dužan dopustiti uništavanje vlastitih ambicija te uskraćivanje prava na život prema vlastitom nahođenju.)

Ljudi ne prihvaćaju poslovne rizike jer se plaše kritike koju bi mogli doživjeti ako ne uspiju. *Njihov strah od kritike u takvim je slučajevima jači od žudnje za uspjehom.*

Previše ljudi odbija postaviti visoke ciljeve ili čak odabrati određeno zvanje jer se plaše kritike rođaka i "prijatelja" koji bi mogli reći: "Ne ciljaj tako visoko, ljudi će pomisliti da si lud."

Kada mi je Andrew Carnegie predložio da dvadeset godina svojeg života posvetim organiziranju filozofije postignuća, prvo što sam osjetio bio je strah što bi ljudi mogli reći. Taj prijedlog odredio mi je vrlo visok cilj, mnogo viši od bilo čega što sam mogao i zamisliti. Moj je um u trenutku počeo nuditi izgovore i opravdanja koja su proizlazila iz urođenog straha od kritike. Nešto je u meni govorilo: "Ti to ne možeš - to je prevelik posao i zahtijeva previše vremena - što će o tebi misliti tvoji rođaci? Kako ćeš zarađivati za život? Nitko još nije organizirao

filozofiju uspjeha, s kojim pravom vjeruješ da će tebi to poći za rukom? Tko si ti zapravo, da bi ciljao tako visoko? Sjeti se svojeg skromnog podrijetla. Što ti znaš o filozofiji? Ljudi će misliti da si lud (i mislili su). Zašto to već netko prije tebe nije učinio?"

U umu su mi se pojavila ta i mnoga druga pitanja koja su zahtijevala odgovore. Činilo se kao da je pozornost cijeloga svijeta iznenada bila usmjerena prema meni da bi me ismijavala i navela na odustajanje od namjere da ostvarim prijedlog gospodina Carnegiea.

Tada sam imao priliku uništiti tu ambiciju prije no što me potpuno preuzme. Kasnije u životu, nakon što sam proučio tisuće ljudi, otkrio sam da su mnoge zamisli mrtvorodene te da im je potrebno udahnuti život pomoću konkretnih planova i trenutnog djelovanja. Zamisao treba početi njegovati čim se rodi. Svaka minuta njezinog života daje joj veće izgleda za preživljavanje. Strah od kritike uzrok je odumiranja većine zamisli koje nikada nisu doživjele fazu planiranja i djelovanja.

Prilike prema narudžbi

Mnogi vjeruju da je materijalni uspjeh posljedica povoljnih prilika. To je vjerovanje u određenoj mjeri utemeljeno, no oni koji se u potpunosti oslanjaju na sreću, gotovo uvijek doživljavaju razočaranje jer zanemaruju drugi važan čimbenik koji mora biti prisutan da bi čovjek mogao biti siguran u uspjeh.

Povoljne prilike moguće je naručiti putem znanja.

Tijekom razdoblja ekonomske krize komičar W.C. Fields izgubio je sav novac te ostao bez prihoda i bez posla, a njegov način zarađivanja više nije postojao. Osim toga, prešao je šezdesetu, odnosno, bio je u godinama u kojima se mnogi drugi

smatraju "starima". No, toliko se žarko želio vratiti na scenu da je na novom području ponudio raditi bez plaće. Povrh svega toga, pao je i ozlijedio vrat. Mnogi bi na njegovom mjestu odustali. Ali, Fields je bio ustrajan. Znao je da će, ako nastavi, prije ili kasnije dobiti svoju priliku što se i dogodilo, ali nipošto ne slučajno.

Marie Dressler se nadomak šezdesetoj godini našla u nevolji - ostala je bez novca i bez posla. Ona je također tragala za svojim prilikama i pronašla ih. Svojom ustrajnošću ostvarila je zadivljujući uspjeh kasno u životu, u vrijeme kada većina muškaraca i žena napušta svoju ambiciju za uspjehom.

Eddie Cantor izgubio je novac u kolapsu burze 1929. godine, no ostale su mu ustrajnost i hrabrost i zahvaljujući njima uspio je ponovno ostvariti prihod od 10.000 dolara tjedno! U svakom slučaju, ustrajan čovjek može prilično lijepo napredovati i ako ne posjeduje mnogo ostalih vrlina.

Jedina prilika na koju se čovjek može osloniti jest prilika koju sam stvorim. Takve prilike pojavljuju se zahvaljujući ustrajnosti. Polazna točka je određenost cilja.

Proučite prvih stotinu ljudi koje sretnete, upitajte ih što najviše žele u životu i devedeset i osam od njih vam neće biti sposobno odgovoriti. Budete li inzistirali na odgovoru, neki će reći - sigurnost; mnogi će reći - novac; nekoliko će ih reći - sreću; ostali će odgovoriti - slavu i moć; a poneki će poželjeti javno priznanje, lagodan život, sposobnost pjevanja, plesanja ili pisanja; no nitko od njih neće biti sposoban odrediti te pojmove ili vam dati naslutiti da posjeduje plan na temelju kojega se nada ostvariti te neodređene želje. Bogatstvo ne odgovara na želju. Bogatstvo odgovara na konkretne planove potkrijepljene jakim žudnjama i dosljednom ustrajnošću.

Kako razviti ustrajnost

Do razvijanja ustrajnosti potrebno je prijeći četiri jednostavna koraka. Za njih nije potrebna velika inteligencija, izobrazba već samo malo vremena i truda. Ti koraci su:

1. Točno određena svrha potkrijepljena gorućom žudnjom za njezinim ostvarenjem.
2. Konkretna plan popraćen dosljednim djelovanjem.
3. Um čvrsto zatvoren za sve negativne i obeshrabrujuće utjecaje uključujući i negativne sugestije rođaka, prijatelja i znanaca.
4. Prijateljski odnos s jednom ili više osoba koje će vas poticati na ostvarenje vaših planova i vaše svrhe.

Ova četiri koraka ključna su za uspjeh na bilo kojem području. Svrha trinaest načela ove filozofije jest osposobiti vas za stvaranje *navike* prelaženja ta četiri koraka.

To su koraci pomoću kojih čovjek može upravljati svojom financijskom sudbinom.

To su koraci koji vode slobodi i neovisnosti misli.

To su koraci koji vode bogatstvu u malim ili velikim razmjerima.

Ti koraci vode moći, ugledu i društvenom priznanju.

Ta četiri koraka jamče povoljne prilike.

To su koraci pomoću kojih se snovi pretvaraju u stvarnost.

To su koraci koji vode svladavanju strahova, obeshrabrenosti i malodušnosti.

Sve one koji nauče prelaziti te korake očekuje veličanstvena nagrada. Povlastica je ispisati svoju cijenu i tražiti od života da vam je plati.

Kako prevladati poteškoće

Koja to tajanstvena sila ustrajnim ljudima daje sposobnost prevladati poteškoće? Izaziva li ustrajnost u čovjekovu umu neku vrstu duhovne, mentalne ili kemijske aktivnosti pomoću koje ostvaruje pristup nadnaravnim silama? Zar Beskonačna Inteligencija staje na stranu osobe koja se nastavlja boriti i nakon što je bitka protiv cijelog svijeta izgubljena?

Ta i mnoga slična pitanja pojavila su se u mojem umu dok sam proučavao Henryja Forda koji je počeo ni od čega i izgradio golemo industrijsko carstvo iako je na samom početku imao tek nešto više od ustrajnosti. Ili Thomasa A. Edisona koji je, s manje od tri mjeseca izobrazbe, postao vodeći svjetski izumitelj te ustrajnost pretvorio u stroj koji govori, u stroj za pokretne slike i rasvjetu, da ne spominjem pedesetak ostalih korisnih izuma.

Imao sam čast tijekom dužeg vremenskog razdoblja, iz godine u godinu proučavati i gospodina Edisona i gospodina Forda, pa sam ih tako mogao izbliza promatrati. Zbog toga iz vlastitog iskustva mogu reći da u njima osim ustrajnosti nisam pronašao drugu vrlinu koja bi izdaleka predstavljala mogući izvor njihovih zadivljujućih postignuća.

Nepristrano proučavajući proroke, filozofe, čudotvorce i vjerske vođe, čovjek dolazi do neizbježnog zaključka da su ustrajnost, usredotočenost napora i određenost svrhe bili osnovni izvori njihovih postignuća.

10.

MOĆ STRUČNE SKUPINE

POKRETAČKA SILA

Deveti korak prema bogatstvu

Moć je ključna za uspjeh u stjecanju novca.

Bez dostatne moći za ostvarenje, planovi su beskorisni i bezvrijedni. U ovom ćete poglavlju upoznati metodu pomoću koje čovjek može steći i primjenjivati moć.

Moć se može definirati kao "organizirano i inteligentno usmjereno znanje". Moć se, u tom značenju, odnosi na organizirani napor dovoljan da čovjek postane sposoban pretvoriti žudnju u novac. Organizirani napor ostvaruje se koordinacijom napora dvoje ili više ljudi koji u suglasju rade na ostvarenju jasno određenoga cilja.

Moć je ključna za stjecanje novca! Moć je prijeko potrebna za zadržavanje stečenoga novca!

Razmotrimo kako je moguće steći moć. Ako je moć "organizirano znanje", razmotrimo izvore znanja:

- a. *Beskonačna inteligencija*. Ovom izvoru znanja možete uz pomoć kreativne mašte pristupiti pomoću postupka opisanog u jednom od sljedećih poglavlja.
- b. *Stečeno iskustvo*. Čovjekovo stečeno iskustvo (ili onaj njegov dio koji je organiziran i zabilježen) može se pronaći u svakoj bolje opremljenoj knjižnici. Važan dio toga stečenog iskustva poučava se u školama i na sveučilištima, gdje je to iskustvo razvrstano i organizirano.
- c. *Pokusi i istraživanja*. Na području znanosti, ali i gotovo na svim ostalim područjima, ljudi svakodnevno skupljaju i organiziraju nove spoznaje. To je izvor kojemu se čovjek mora okrenuti kada znanje nije dostupno iz izvora "stečenog iskustva". I ovdje je potrebno upotrijebiti kreativnu maštu.

Znanje je moguće steći iz bilo kojega od navedenih izvora. Organizacijom konkretnih planova i djelovanjem u cilju ostvarenja tih planova, znanje je moguće pretvoriti u moć.

Istraživanjem triju najvažnijih izvora znanja otkrit ćete brojne poteškoće na koje će naići čovjek koji se oslanja isključivo na vlastite napore pri skupljanju znanja i njegovu organiziranju u obliku konkretnih planova djelovanja. Ako su ti planovi opsežni, u pravilu će biti potrebno potražiti suradnju drugih ljudi.

Stjecanje moći putem stručne skupine

Stručna skupina može se definirati kao: "Skladna koordinacija znanja i nastojanja dviju ili više osoba, radi ostvarenja konkretnog cilja."

Nitko ne može steći veliku moć bez pomoći stručne skupine. U prethodnom poglavlju dobili ste upute za stvaranje planova u cilju pretvaranja žudnje u novac. Budete li ustrajno i inteligentno slijedili te upute te pomno odabrali svoju stručnu skupinu, vaš će cilj biti napola ostvaren iako toga nećete biti svjesni.

Da biste bolje shvatili mogućnosti moći koja vam je dostupna pomoću dobro odabrane stručne skupine, objasnit ću dvije značajke načela stručne skupine od kojih je jedna financijske prirode, a druga psihičke. Financijska značajka je očita. Financijske prednosti ostvarit će svatko tko se okruži skupinom suradnika i savjetnika koji su mu u duhu suglasja spremni pomoći. Taj oblik udruživanja temelj je gotovo svakog velikog bogatstva. Vaše razumijevanje ove velike istine moglo bi odrediti vaš financijski položaj.

Psihičku značajku načela stručne skupine nešto je teže pojmiti. No, sljedeća vam tvrdnja može pružiti prilično dobar uvid: "Dva se uma još nisu udružila, a da time nisu stvorila treću, nevidljivu i neopipljivu silu koju možemo opisati i kao treći um."

Ljudski je um jedan oblik energije, duhovan dio bića. Kada se dva uma udruže u duhu sklada, duhovne se energije svakog uma sjedine, što čini "psihičku" značajku stručne skupine.

S načelom stručne skupine, odnosno, njezinom financijskom značajkom upoznao me je Andrew Carnegie prije više od pedeset godina. Otkriću tog načela zahvaljujem svoj poslovni životni izbor.

Stručna skupina gospodina Carnegiea sastojala se od otprilike pedeset ljudi kojima se okružio u svrhu proizvodnje i prodaje čelika. Cijelo svoje bogatstvo zahvaljuje moći koju je stekao putem svoje stručne skupine.

Proučite uspone bilo kojeg čovjeka koji je stekao veliko bogatstvo te mnoge od onih koji su stekli nešto skromnija bogatstva, i otkrit ćete da su, svjesno ili nesvjesno, primjenjivali

načelo stručne skupine.

Veliku moć nije moguće steći putem bilo kojeg drugog načela!

Kako povećati svoju misaonu moć

Čovjekov se mozak može usporediti s električnom baterijom. Poznato je da će skupina električnih baterija proizvesti mnogo više energije od samo jedne baterije. Također je poznato da će jedna baterija proizvesti energiju razmjernu broju i kapacitetu jedinica od kojih se sastoji.

Mozak funkcionira na sličan način. To znači i da su neki mozgovi djelotvorniji od drugih, što dovodi do vrlo važne tvrdnje - skupina mozgova koordinirana (ili povezana) u duhu suradnje proizvest će više misaone energije od jednog jedinog mozga, jednako kao što će i skupina električnih baterija proizvesti više energije od jedne jedine baterije.

Ova metafora otkriva da se u načelu stručne skupine skriva tajna moći kojom raspolažu ljudi okruženi ostalim mudrim ljudima.

Poznato je da je Henry Ford svoju poslovnu karijeru započeo sputan siromaštvom, nepismenošću i neznanjem. Poznato je da je i za vrlo kratko vrijeme od deset godina gospodin Ford prevladao sve tri prepreke, a za dvadeset godina postao jedan od najbogatijih ljudi- Amerike. Pridružite tome činjenicu da je znanje ubrzano počeo stjecati nakon što je uspostavio prisno prijateljstvo s Thomasom A. Edisonom i shvatit ćete uolikoj mjeri jedan um može utjecati na drugi. Načinimo korak dalje i razmotrimo činjenicu da korijeni iznimnog postignuća gospodina Forda sežu u vrijeme kada je upoznao Harveya Firestonea, Johna Burroughsa i Luthera Burbanka (svaki od njih posjedovao je iznimne intelektualne sposobnosti), i pronaći ćete još jedan dokaz da je moć moguće steći putem prijateljskog povezivanja umova. Ljudi preuzimaju prirodu, navike i

misaonu moć onih osoba s kojima se druže u duhu naklonosti i suglasja. Putem suradnje s Edisonom, Burbankom, Burroughsom i Firestoneom, gospodin Ford svojoj je intelektualnoj moći dodao ukupnu inteligenciju, iskustvo, znanje i duhovnu snagu tih četvero ljudi. Štoviše, načelo stručne skupine usvojio je i primjenjivao putem metoda i postupaka opisanih u ovoj knjizi.

To je načelo dostupno i vama!

Mahatmu Gandhija već sam spominjao. Proučimo metodu pomoću koje je on stekao svoju golemu moć. Tu je metodu moguće objasniti u tek nekoliko riječi. Mahatma Gandhi je svoju moć stekao navodeći dvije stotine milijuna ljudi na usklađivanje umova i tijela u duhu suglasja te k točno određenom cilju.

Ukratko, Gandhi je postigao čudo jer dvije stotine milijuna ljudi samo je čudom moguće navesti - a ne prisiliti - na skladnu suradnju *na bilo koji rok*.

Svaki čovjek koji vodi neki posao zna koliko je teško navesti zaposlenike na suradnju koja bi barem izdaleka nalikovala skladu.

Popis glavnih izvora putem kojih je moguće steći moć predvodi, kao što ste vidjeli, Beskonačna Inteligencija. Kada se dvoje ili više ljudi uskladi u duhu suglasja i radi na ostvarenju konkretnog cilja, oni se, zahvaljujući tom zajedništvu, dovode u položaj iz kojega crpe moć izravno iz velike, univerzalne riznice Beskonačne Inteligencije. To je najveći od svih izvora moći. To je izvor kojemu se okreću geniji i svi veliki vođe (bez obzira na to jesu li toga svjesni ili nisu).

Ostala dva važna izvora iz kojih je moguće prikupiti znanje prijeko potrebno za stjecanje moći nisu ništa pouzdaniji od pet čovjekovih osjetila. A ta osjetila nisu uvijek pouzdana.

U sljedećim poglavljima detaljno ću opisati metode pomoću kojih je najlakše povezati se s Beskonačnom Inteligencijom.

Ovo nije religijsko učenje. Nijedno temeljno načelo opisano u ovoj knjizi ne bi trebalo tumačiti kao izravno ili neizravno uplitanje u vjerske navike bilo kojeg čovjeka. Svrha ove knjige jest isključivo poučiti čitatelja pretvaranju jasno određene žudnje za novcem u njezin materijalni oblik.

Čitajte, *razmišljajte* i meditirajte dok čitate. Cijela će filozofija uskoro biti razotkrivena pa ćete je opaziti iz posve nove perspektive. Trenutno opažate samo pojedinosti svakog poglavlja.

Moć pozitivnih emocija

Novac je plah i lako izmiče. Potrebno ga je mamiti i privlačiti metodama prilično sličnim onima kojima se služi odlučan udvarač u nastojanju da osvoji izabranu djevojku. Jednako tako ni moć koja se koristi pri "osvajanju" novca nije mnogo drugačija od one koju primjenjujemo da bismo osvojili neku djevojku. Da bi ta moć bila uspješno primijenjena za stjecanje novca, potrebno joj je dodati vjeru. Potrebno je dodati žudnju. Potrebno joj je dodati ustrajnost. Potrebno ju je primijeniti na temelju plana, a taj plan mora biti proveden u djelo.

Kada novac pritječe u velikim količinama, čovjeku koji ga stječe pritječe jednako lako kao što voda teče nizbrdo. U ovom univerzumu postoji velika, nevidljiva struja moći koju bismo mogli usporediti s rijekom; dok jedna strana rijeke teče u jednom smjeru, a sve one koji u nju zakorače na toj strani, nosi naprijed i prema gore, prema bogatstvu - a druga strana teče u suprotnom smjeru i sve nesretnike koji su dospjeli na tu stranu (te se nisu sposobni iz nje izvući) nosi prema dolje, prema bijedi i prema siromaštvu.

Tu životnu struju upoznao je svatko tko je stekao bogatstvo. Ta je struja zapravo čovjekov način razmišljanja. Pozitivne

emocije čine onu stranu struje koja vas nosi prema bogatstvu. Negativne emocije čine onu stranu koja teče prema siromaštvu.

Čovjek koji čita ovu knjigu s ciljem stjecanja bogatstva, u ovoj će metafori pronaći iznimno važnu misao.

Ako se nalazite na onoj strani struje koja vodi siromaštvu, ova misao može vam poslužiti kao veslo pomoću kojega ćete se otisnuti na drugu stranu struje. No, poslužiti će vam samo ako je primijenite i koristite. Puko čitanje i donošenje vlastitoga suda o njoj, pozitivnog ili negativnog, neće vam biti ni od kakve koristi.

Siromaštvo i bogatstvo često izmjenjuju mjesta. Kada bogatstvo dođe na mjesto siromaštva, ta se promjena većinom ostvaruje putem promišljenih i oprezno provedenih planova. Za siromaštvo nije potreban plan ili pomoć, ono je izravno i nemilosrdno. Bogatstvo je plaho i stidljivo. Njega je potrebno "namamiti".

SREĆA
nije samo u
POSJEDOVANJU,
već i u
DJELOVANJU.

11.

TAJNA TRANSMUTACIJE SEKSUALNE ENERGIJE

Deseti korak prema bogatstvu

Riječ "transmutacija" jednostavnim rječnikom znači "promjena ili pretvaranje jednog elementa ili oblika energije u drugi".

Seksualna emocija je stanje uma.

Zbog nepoznavanja teme, to stanje uma u pravilu se povezuje s tjelesnim, a zahvaljujući neprimjerenim utjecajima kojima je većina ljudi bila podvrgnuta tijekom stjecanja spoznaja o seksu, suštinski tjelesni pojmovi urodili su mnogim predrasudama.

Seksualna emocija sa sobom nosi tri stvaralačka potencijala. Oni su:

1. nastavak vrste.
2. održavanje zdravlja (kao terapijsko sredstvo je nenadmašiva).
3. preobrazba iz osrednjosti u genijalnost putem transmutacije.

Transmutaciju seksualne energije vrlo je lako i jednostavno

objasniti. To znači preusmjeravanje uma s misli o tjelesnom izražavanju na misli neke druge prirode.

Seksualna je žudnja najsnažnija od svih ljudskih žudnji. Čovjek kojega pokreće ta žudnja, razvija bujnu maštu, hrabrost, moć volje, ustrajnost te stvaralačku sposobnost koja mu inače ne bi bila poznata. Žudnja za seksualnim odnosom toliko je snažna da ljudi spremno riskiraju život i ugled ne bi li je zadovoljili. Zauzdana i preusmjerena, ta motivacijska sila zadržava sve svoje značajke bujne mašte, hrabrosti i ostaloga, koje je moguće kao stvaralačku silu iskoristiti na području književnosti, slikarstva ili bilo kojeg drugog područja, uključujući, dakako i stjecanje bogatstva.

Transmutacija seksualne energije zahtijeva i primjenu moći volje, no budite uvjereni da je nagrada vrijedna uloženoga truda. Žudnja za seksualnim izražavanjem urođena je i prirodna. Tu žudnju nije moguće, niti bježeći se smjelo potiskivati ili gušiti. No, potrebno joj je dati oduška u obliku izražavanja koje oplemenjuje čovjekovo tijelo, um i duh. Ukoliko joj putem transmutacije ne omogućite takav oblik oduška, ona će ga potražiti u isključivo tjelesnim kanalima.

Rijeku je moguće pregraditi branom i vodu zaustaviti na neko vrijeme, no ona će na posljetku pronaći otvor. Isto vrijedi i za seksualnu emociju. Neko ju je vrijeme moguće potiskivati i gušiti, no ona po svojoj prirodi neprestano traži načine izražavanja. Ne transmutirate li je u stvaralački oblik, pronaći će mnogo manje vrijedan način izražavanja.

Odnos postignuća i visoko razvijene seksualne prirode

Uistinu je sretan onaj tko je otkrio kako seksualnoj energiji dati oduška putem nekog oblika stvaralačkog nastojanja.

Znanstvena su istraživanja otkrila sljedeće važne činjenice:

1. Ljudi koji su postigli mnogo, posjeduju visoko razvijenu seksualnu prirodu. To su ljudi koji su ovladali umijećem transmutacije seksualne energije.
2. Ljude koji su stekli veliko bogatstvo i ostvarili velika postignuća na području književnosti, umjetnosti, industrije, arhitekture te ostalih zanimanja, pokretao je utjecaj žene.

Navedeno istraživanje temelji se na proučavanju biografija i životnih priča unatrag više od dvije tisuće godina. Svi dokazi vezani za živote muškaraca i žena koji su ostvarili velika postignuća, nedvojbeno upućuju na činjenicu da su ujedno posjedovali i visoko razvijenu seksualnu prirodu.

Seksualna emocija je "neodoljiva sila" kojoj se nije moguće oduprijeti nečime poput "nepokretnog tijela". Pokretan tom emocijom, čovjek prima dar velike moći djelovanja. Spoznajte tu istinu i uvidjet ćete važnost tvrdnje da transmutacija seksualne energije u sebi nosi tajnu stvaralačke sposobnosti.

Uništite spolne žlijezde čovjeka ili životinje i odstranili ste najvažniji izvor pokretačkog poticaja. Da biste se u to uvjerali, promatrajte bilo koju kastriranu životinju. Bik nakon takvoga zahvata postaje krotak poput krave. Odstranjivanjem spolnih žlijezda muškarcu ili mužjaku bilo koje životinje oduzima se sva borbenost. Istim zahvatom na ženama ili ženama životinja postiže se isti učinak.

Desetstimulansa uma

Ljudski um odgovara na stimulanse pomoću kojih ga je moguće "ugoditi" za veće brzine vibracije poznate kao entuzijazam, kreativna mašta, snažna žudnja i slično. Stimulansi na koje um najspremnije odgovara su:

1. žudnja za seksualnim izražavanjem.
2. ljubav.
3. goruća žudnja za slavom, moći ili financijskim dobitkom, odnosno novcem.
4. glazba.
5. prijateljstvo osoba istog ili suprotnog spola.
6. stručna skupina utemeljena na suglasju dvoje ili više ljudi koji se udružuju radi duhovnog ili svjetovnog napretka.
7. zajednička patnja kakvu, primjerice, doživljavaju zatvorenici.
8. autosugestija.
9. strah.
10. narkotici i alkohol.

Žudnja za seksualnim izražavanjem nalazi se na vrhu popisa stimulansa koji najdjelotvornije pokreću um, ali i kotačiče fizičkog djelovanja. Osam tih stimulansa prirodno je i konstruktivno. Dva su destruktivna. Popis sam izložio s ciljem da vam omogućim proučiti glavne izvore stimulacije uma. Tako ćete otkriti da je seksualna emocija daleko naj snažniji i najmoćniji stimulans uma.

"Neki je mudrijaš izjavio da je genij čovjek koji "ima dugu kosu, jede čudnu hranu, živi sam i služi kao predmet ismijavanja". Nešto bolja definicija genija kaže da je to čovjek "koji je otkrio način pojačanja intenziteta misli do točke u kojoj može s lakoćom komunicirati s izvorima znanja nedostupnim na razini obične misli."

Čovjek koji razmišlja, postaviti će nekoliko pitanja vezanih za ovu definiciju genija. Njegovo prvo pitanje glasi: "Kako čovjek može komunicirati s izvorima znanja koji nisu dostupni putem obične misli?"

Sljedeće pitanje glasi: "Postoje li poznati izvori znanja koji su dostupni samo genijima, a ako postoje, koji su i kako se do njih može doprijeti?"

Predočit ću vam dokaze pomoću kojih ćete se sami uvjeriti izvodeći pokuse, a time ćete odgovoriti na oba pitanja.

"Genij" se razvija putem šestog osjetila

Postojanje šestog osjetila dovoljno je dokazano. Šesto osjetilo je kreativna mašta. Sposobnost kreativne mašte jest sposobnost koju većina ljudi ne upotrijebi tijekom cijelog života, a ako je i upotrijebi, to se događa sasvim slučajno. Vrlo malo ljudi koristi kreativnu maštu s namjerom i predumišljajem. Ljudi koji je upotrebljavaju hotimice i s razumijevanjem njezinih funkcija, jesu geniji.

Sposobnost kreativne mašte izravna je veza konačnog uma čovjeka i Beskonačne Inteligencije. Sva takozvana otkrića vezana za područje religije te sva otkrića temeljnih ili novih načela na području izuma proizlaze iz sposobnosti kreativne mašte.

Odakle dolaze "predosjećaji"

Kada se u čovjekovu umu pojavi zamisao ili predodžba u obliku koji popularno nazivamo "predosjećajem", ona proizlazi iz jednog ili više sljedećih izvora:

1. Beskonačna inteligencija.
2. Podsvjesni um u kojemu je pohranjen svaki osjetilni utisak i svaki misaoni poticaj koji je ikada stigao do mozga putem jednoga od pet osjetila.

3. Um osobe koja je putem svjesne misli upravo oslobodila tu predodžbu ili zamisao.

4. Podsvijest neke druge osobe.

Drugi izvori "nadahnutih" zamisli ili "predosjećaja" nisu poznati.

Kada je mozak potaknut na djelovanje jednim od deset stimulansa, osoba se uzdiže visoko iznad obične misli te je sposobna sagledati razmjere, doseg i kakvoću misli što joj na nižoj razini ne polazi za rukom jer je zaokupljena rješavanjem svakodnevnih poslovnih profesionalnih poteškoća.

Kada se pomoću bilo kojeg oblika stimulacije uma uzdigne na tu višu razinu misli, čovjek je u položaju koji se može usporediti sa zrakoplovom koji leti na visini s koje je moguće vidjeti dalje od crte horizonta koja mu ograničava vidik dok je na tlu. Osim toga, na toj višoj razini misli čovjeka ne ometaju niti ne sputavaju stimulansi koji mu sužuju i ograničavaju vidik dok se bori s poteškoćama zadovoljavanja triju osnovnih potreba: potrebe za hranom, odjećom i skloništem. Tada se nalazi u misaonom svijetu iz kojega su uobičajene, kruhoboračke misli jednako djelotvorno uklonjene, kao što let zrakoplovom uklanja vidu prepreke kao što su planine i doline.

U tom povišenom stanju svijesti kreativna sposobnost uma dobiva slobodu djelovanja. Put za djelovanje šestog osjetila je prohodan. Um tako postaje otvoren za zamisli koje ne bi primio ni u kojim drugim okolnostima. "Šesto osjetilo" jest značajka koja čini razliku između genija i običnog čovjeka.

Razvijanje kreativne sposobnosti

Što čovjek više koristi svoju kreativnu sposobnost te zahtijeva od nje misaone poticaje, ona postaje pozornija i

otvorenija za čimbenike izvan njegove podsvijesti. Tu je sposobnost moguće njegovati i razvijati isključivo uporabom.

Ono što poznajemo kao "svijest", djeluje zahvaljujući funkciji šestog osjetila.

Veliki slikari, pisci, glazbenici i pjesnici postali su veliki zato što su stekli naviku oslanjanja na "tihi unutrašnji glas" koji im se obraća putem sposobnosti kreativne mašte. Ljudi koji posjeduju "bujnu" maštu dobro znaju da im najbolje zamisli dolaze u obliku takozvanih "predosjećaja".

Jedan veliki govornik iskazuje svoje vrhunsko umijeće tek kada zatvori oči i potpuno se osloni na sposobnost kreativne mašte. Kada su ga upitali zašto zatvara oči trenutak prije vrhunca svojega govora, odgovorio je: "Činim to zato što tada izgovaram zamisli koje mi dolaze iznutra".

Jedan od najuspješnijih i najpoznatijih američkih financijaša razvio je naviku zatvoriti oči dvije do tri minute prije donošenja neke odluke. Kada su ga upitali zašto to čini, odgovorio je: "Zatvorenih očiju sposoban sam crpiti iz izvora svoje više inteligencije".

Kako je izumitelj dolazio do zamisli

Pokojni dr. Elmer R. Gates iz Chevy Chasea u Marylandu usavršio je putem postupka razvijanja i primjene kreativne sposobnosti više od dvije stotine korisnih izuma od kojih je većina vrlo korisna. Njegova će metoda biti vrlo zanimljiva i važna onome tko želi postići razinu genijalnosti koju je dr. Gates nedvojbeno posjedovao. Iako nije osobito poznat u svijetu, dr. Gates bio je uistinu veliki znanstvenik.

U svojem je laboratoriju imao i prostoriju koju je nazivao "soba za osobnu komunikaciju". Ta je prostorija bila zvučno izolirana i bilo ju je moguće potpuno zamračiti. U njoj se nalazio maleni stol na kojemu je dr. Gates držao blok za

pisanje. Na zidu ispred stola nalazio se električni prekidač kojim se palila i gasila rasvjeta. Kada bi dr. Gates poželio crpiti sile svoje kreativne mašte, ušao bi u tu prostoriju, sjeo za stol, ugasio svjetlo i *usredotočio* se na *poznate* elemente izuma na kojemu je radio te bi ostao u tom položaju sve dok mu um nisu počele dolaziti zamisli vezane za nepoznate elemente izuma.

Jednom su zgodom zamisli dolazile tako brzo da je bio prisiljen pisati gotovo tri sata. Kada su misli prestale pristizati i kada je pregledao svoje bilješke, otkrio je da sadrže podroban opis načela koja se nisu mogla usporediti ni sa čime što je svijetu znanosti poznato. Povrh toga, u tim je bilješkama bilo je jasno izloženo i rješenje njegova problema.

Dr. Gates za život je zarađivao "rađajući zamisli" za pojedince i korporacije. Neke od najvećih korporacija u Americi plaćale su mu goleme iznose za samo sat vremena provedenog u "rađanju zamisli".

Razumno promišljanje često dovodi na pogrešan put jer ga u velikoj mjeri vodi čovjekovo iskustvo. Znanje koje čovjek stječe iskustvom nije uvijek točno. Zamisli primljene pomoću kreativne sposobnosti mnogo su pouzdanije jer proizlaze iz izvora pouzdanijih od bilo kojeg izvora dostupnog razumu.

Metode kojima se koriste genijalci dostupne su i vama

Najveća razlika između genija i običnog, luckastog izumitelja, leži u činjenici da genij radi uz pomoć svoje sposobnosti kreativnog maštanja, dok "luckasti" izumitelj ne poznaje tu sposobnost. Znanstvenik-izumitelj koristi se i sintetičkom i kreativnom maštom.

Znanstvenik-izumitelj, primjerice, rad na izumu započinje tako što sintetičkom sposobnošću (sposobnošću razmišljanja) organizira i kombinira poznate zamisli ili načela stečena putem iskustva. Ustanovi li da to znanje nije dovoljno za dovršenje

izuma, poseže za izvorima znanja koji su mu dostupni putem njegove *kreativne* sposobnosti. Sama metoda tog postupka razlikuje se od pojedinca do pojedinca, no osnovni je postupak sljedeći:

1. Znanstvenik prvo stimulira svoj um kako bi počeo funkcionirati na višoj razini koristeći se jednim ili više od deset prethodno navedenih stimulansa ili stimulansom po vlastitom izboru.
2. Zatim se usredotoči na poznate čimbenike (dovršeni dio) svojega izuma i u svojem umu stvara savršenu sliku nepoznatih čimbenika (nedovršeni dio) toga izuma. Tu predodžbu održava u svojem umu sve dok ju ne preuzme podsvijest, a tada se opusti očistivši svoj um od svih misli i čeka da odgovor "bljesne" u njegovu umu.

Rezultati su katkad i trenutni i jasno određeni. Katkad su, međutim, ovisno o stupnju razvijenosti šestog osjetila ili kreativne sposobnosti, i negativni.

Gospodin Edison sintetskom sposobnošću svoje mašte iskušao je više od 10 000 različitih kombinacija prije no što je "uključio" svoju kreativnu sposobnost i dobio odgovor koji mu je omogućio usavršiti izum rasvjete. Njegovo je iskustvo bilo slično i s izumom gramofona.

Mnogo je pouzdanih dokaza za postojanje sposobnosti kreativne mašte. Te ćete dokaze pronaći pomnom analizom ljudi koji su postali vođe na svojim područjima djelovanja iako za sobom nisu imali osobitu izobrazbu. Lincoln je bio očit primjer velikog vođe koji je postao velik zahvaljujući otkriću i primjeni kreativne sposobnosti. Tu je sposobnost otkrio i počeo primjenjivati zbog pobuđenosti ljubavlju koju je doživio kada je upoznao Anne Rutledge, što je iznimno važna tvrdnja vezana za proučavanje izvora genijalnosti.

Pokretačka sila seksa

Stranice povijesti prepune su priča o velikim vođama čija postignuća vuku korijene izravno iz utjecaja žene koja je putem stimulacije seksualnom žudnjom pobuđivala kreativne sposobnosti njihovih umova. Jedan od njih bio je Napoleon Bonaparte. Nadahnut svojom prvom suprugom Josephine, bio je nepokolebljiv i nepobjediv. Kada mu je "zdrav razum", odnosno njegova sposobnost razmišljanja naložila da Josephine ukloni sa svojeg puta, započelo je njegovo slabljenje. Poraz i Sveta Helena nisu bili daleko.

Kada bi to dopuštao dobar ukus, mogli bismo spomenuti i mnoge druge poznate Amerikance koji su se pod utjecajem svojih supruge uspjeli do velikih visina i ostvarili velika postignuća, da bi propali nakon što su im novac i moć udarili u glavu pa su ostavili svoje supruge radi drugih žena. Napoleon nije bio jedini koji je otkrio da je seksualni utjecaj *iz pravog izvora* moćniji od bilo koje tvorevine razuma.

Ljudski um odgovara na stimulaciju!

Među najvećim i najsnažnijim od stimulansa jest seksualni nagon. Zauzdana i podvrgnuta transmutaciji, ta pokretačka sila sposobna je uzdići čovjeka na višu misaonu razinu na kojoj je sposoban ovladati izvorima zabrinutosti i gnjavaže niže razine.

Da bih vam osvježio pamćenje vezano za činjenice iznesene u biografijama određenih ljudi, navest ću imena nekolicine koji su ostvarili izuzetna postignuća i čija je visoko seksualna priroda bila poznata. Njihov je genij moć nedvojbeno pronašao u transmutaciji seksualne energije:

GEORGE WASHINGTON
NAPOLEON BONAPARTE
WILLIAM SHAKESPEARE
ABRAHAM LINCOLN

THOMAS JEFFERSON
ELBERT HUBBARD
ELBERT H. GARY
WOODROW WILSON

RALPH WALDO EMERSON

JOHN H. PATTERSON

ROBERT BURNS

ANDREW JACKSON

ENRICO CARUSO

Vaše poznavanje biografija poznatih ljudi omogućit će vam nastaviti ovaj popis. Pronađite, ako možete, u povijesti civilizacije jednog jedinog čovjeka koji je ostvario izniman uspjeh na bilo kojem području, a kojega nije pokretala visoko razvijena seksualna priroda.

Ukoliko se ne želite oslanjati na biografije ljudi koji više nisu živi, razmislite o uspješnim ljudima koje poznajete i pokušajte među njima pronaći čovjeka slabe seksualne energije.

Seksualna je energija stvaralačka energija svih genija. *Nikada još nije bilo, niti će biti velikog vođe, graditelja ili umjetnika kojemu nedostaje pokretačka sila seksa.*

Nedvojbeno je da nitko iz ovih tvrdnji neće zaključiti da su geniji svi ljudi koji posjeduju veliku seksualnu energiju. Čovjek doseže status genija samo kada i ako pobudi svoj um da bude sposoban crpiti svoju kreativnu sposobnost. Najdjelotvorniji stimulans za pobuđivanje uma jest seksualna energija. No, *posjedovanje* te energije nije dovoljno da bi čovjek postao genij. Tu je energiju potrebno podvrgnuti transmutaciji iz žudnje za tjelesnim kontaktom u neki *drugi* oblik žudnje i djelovanja i tek tada se čovjek može uzdići na razinu genija.

No, većina ljudi se, zbog nerazumijevanja i zlouporabe snažne seksualne žudnje, *srozava* na razinu koja je niža i od životinjske.

Zašto malo ljudi ostvaruje uspjeh prije četrdesete godine

Analizirajući više od 25.000 ljudi, otkrio sam da se veliki uspjeh malokad postiže prije četrdesete godine, a pravi se tempo u pravilu uspostavlja tek poprilično nakon pedesete. Ta

me je činjenica toliko zapanjila da sam se udubio u proučavanje njezinih uzroka.

Tim proučavanjem otkrio sam da je glavni razlog tome što većina ljudi postiže uspjeh tek nakon četrdesete godine upravo njihovo rasipanje energije na tjelesno izražavanje seksualne emocije. Većina ljudi *nikada* ne uvidi da seksualni nagon nudi i druge mogućnosti koje po važnosti daleko nadilaze puko tjelesno izražavanje. Većina onih koji dolaze do tog otkrića, stječu tu spoznaju tek oko četrdeset i pete ili pedesete godine, *nakon što su potrošili mnoge godine* tijekom kojih je njihova seksualna energija bila na vrhuncu. Nakon toga obično slijedi vrijedno postignuće.

Životi mnogih ljudi do četrdesete, a katkad i mnogo nakon toga, odražavaju neprestano rasipanje energije koju su mogli mnogo bolje iskoristiti. Svoje profinjene i snažne emocije neobuzdano su bacali u vjetar.

Žudnja za seksualnim izražavanjem daleko je naj snažnija i najdublja ljudska emocija te zbog toga *zauzdana, podvrgnuta transmutaciji* i izražena kroz neko drugo djelovanje, uzdiže čovjeka prema velikim postignućima.

Najjači od svih stimulansa uma

Povijesti ne nedostaje primjera ljudi koji su dosegli razinu genija zahvaljujući uporabi umjetnih stimulansa uma u obliku alkohola i narkotika. Edgar Allan Poe napisao je "Gavrana" pod utjecajem alkohola, "sanjajući snove koje se smrtnik još nije usudio sanjati". James Whitcomb Riley ostvario je svoja najbolja djela pod utjecajem alkohola. Možda je tako i opazio "isprepletenost sna i jave, mlin ponad rijeke, i maglicu nad potokom". Robert Burns najbolje je pisao u opijenom stanju. "Za dobra stara vremena, prijatelju, popit ćemo još čašu dobrote, za dobra stara vremena."

No, ne zaboravite da su se mnogi takvi ljudi na kraju uništili. Priroda je pripravila svoje napatke kojima ljudi bez opasnosti mogu pobuđivati svoje umove te ih podesiti za fine i dragocjene misli koje dolaze - tko zna odakle! Za te prirodne stimulanse još nije pronađena zadovoljavajuća zamjena.

Psiholozi dobro znaju da su seksualni nagon i duhovni poriv vrlo tijesno povezani - što objašnjava neobično ponašanje ljudi koji sudjeluju u orgijama poznatim kao vjerska "buđenja", uobičajenim među primitivnim vrstama.

Svijetom vladaju ljudske emocije na kojima počiva i sudbina čovječanstva. Ljudi u svojim postupcima nisu toliko vođeni razumom, koliko osjećajima. Kreativna sposobnost uma pobuđuje se isključivo emocijama, a *nipošto zdravim razumom*. Najmoćnija od svih čovjekovih emocija jest seksualna emocija. Naveo sam i neke druge stimulanse uma, no nijedan od njih, kao ni svi zajedno, ne mogu se usporediti s pokretačkom moći seksa.

Stimulans uma jest bilo koji poticaj koji će privremeno ili trajno povećati misaoni intenzitet. Deset navedenih stimulansa uma poticaji su kojima ljudi najčešće pribjegavaju. Pomoću tih izvora čovjek može doći u dodir s Beskonačnom Inteligencijom ili, po volji, ući u spremište vlastite podsvijesti ili podsvijesti neke druge osobe, a to je postupak koji može izvesti samo genij.

Spremište osobnog magnetizma

Predavač koji je osposobio i poučavao više od 30.000 prodavača, došao je do zapanjujućeg otkrića da su ljudi visoke seksualne energije najbolji prodavači. Objašnjenje leži u činjenici da čimbenik osobnosti poznat kao "osobni magnetizam" nije ni više ni manje nego seksualna energija. Ljudi visoke seksualne energije uvijek su vrlo magnetični. Razvijanjem i razumijevanjem, tu je životnu silu moguće crpiti i dobro iskoristiti u međuljudskim odnosima. Drugima ćete tu energiju prenijeti putem sljedećih posrednika:

1. *Stisak ruke.* Stisak ruke u trenutku otkriva magnetizam ili njegov nedostatak.
2. *Boja glasa.* Magnetizam, ili seksualna energija, čimbenik je koji može obojiti glas i učiniti ga melodioznim i ugodnim.
3. *Držanje i pokreti.* Ljudi visoke seksualne energije kreću se žustro, skladno i spretno.
4. *Vibracije misli.* Ljudi visoke seksualne energije svoje misli prožimaju seksualnom emocijom, ili su to sposobni učiniti po volji te na taj način utječu na ljude oko sebe.
5. *Dotjerivanje.* Ljudi visoke seksualne energije većinom vrlo pomno brinu za svoj izgled. U pravilu biraju odjeću onog stila koji odgovara njihovoj osobnosti, gradi, tenu i tako dalje.

Pri zapošljavanju prodavača, sposoban šef prodaje kod kandidata *prvo* traži osobni magnetizam. Ljudi kojima nedostaje seksualne energije, ne mogu razviti entuzijazam niti ga pobuditi u drugima, a entuzijazam je jedna od najvažnijih vrlina prodavača, bez obzira na to što prodaje.

Javni govornici, propovjednici, odvjetnici i prodavači kojima nedostaje seksualne energije "mlaki" su kada je posrijedi sposobnost utjecanja na druge. Pridružite tome činjenicu da je na mnoge ljude moguće utjecati jedino putem njihovih emocija i uvidjet ćete važnost seksualne energije kao dijela prirodene sposobnosti prodavača. Vrhunski, prodavači postižu vrhunske uspjehe u prodaji zbog toga što, svjesno ili nesvjesno, *preobražavaju* svoju seksualnu energiju u entuzijazam za prodaju! U ovoj ćete tvrdnji pronaći vrlo praktičnu sugestiju koja otkriva istinsko značenje transmutacije seksualne energije. Prodavač koji zna odvratiti um od misli o seksu i usmjeriti ga prema prodaji s onoliko entuzijazma i odlučnosti koliko bi primijenio i na ostvarenje njihove prvotne svrhe, ovladao je umijećem transmutacije seksualne energije,

bez obzira je li toga svjestan ili nije. Većina prodavača, koji preobražavaju svoju seksualnu energiju čine to potpuno nesvjesno ili potpuno nesvjesni načina na koji to čine.

Transmutacija seksualne energije zahtijeva više moći volje no što je prosječan čovjek spreman upotrijebiti u tu svrhu. Oni kojima je teško primijeniti dovoljno moći volje, mogli bi tu sposobnost razviti postupno. Iako je moć volje prijeko potrebna, nagrada za uloženi trud i više je nego vrijedna toga.

Pogrešna vjerovanja o štetnosti seksa za čovjekovu osobnost

Čini se da je većina ljudi po pitanju seksa neoprostivo neuka. Neupućeni i izopačeni umovi posve su pogrešno shvatili, izopačili i obezvrijedili seksualni nagon.

Muškarce i žene blagoslovljene - da, blagoslovljene - izrazito seksualnom prirodom većinom se smatra ljudima kojih se treba čuvati. Umjesto da ih se smatra blagoslovljenima, smatra ih se prokletima.

Milijuni ljudi, čak i u današnje doba prosvjedenosti, pate od kompleksa manje vrijednosti koji su razvili zbog vjerovanja da je izražena seksualna priroda njihovo prokletstvo. Tvrdnje o vrijednostima seksualne energije ne bi trebalo shvatiti kao opravdanje za razuzdanost. Seksualna je emocija vrlina samo ako se koristi inteligentno i promišljeno. Moguće ju je i zlorabiti, što se često događa, do te mjere da srozava umjesto da oplemenjuje i tijelo i um.

Prilično mi se važnim činilo otkriće da je gotovo svaki veliki vođa kojega sam imao mogućnost proučavati, bio čovjek čija su postignuća u velikoj mjeri bila nadahnuta nekom ženom. U mnogim je slučajevima posrijedi bila skromna, samozatajna supruga o kojoj je javnost čula malo ili ništa. U drugim je slučajevima izvor nadahnuća bila "druga žena".

Svaki inteligentan čovjek zna da je pretjerana stimulacija alkoholnim pićima ili narkoticima destruktivan oblik neumjerenosti. Međutim, mnogi ne znaju da pretjerivanje sa seksualnim izražavanjem može postati jednako štetno i razorno za kreativnu sposobnost kao i narkotici i alkohol.

"Seksualni manijak" u osnovi se nimalo ne razlikuje od manijakalnog ovisnika o drogama! Obojica su izgubili nadzor nad svojim razumom i voljom. Mnogi slučajevi hipohondrije (umišljene bolesti) proizlaze iz navika razvijenih zbog nepoznavanja istinske funkcije seksa.

Lako je opaziti da nepoznavanje transmutacije seksualne energije okrutno kažnjava neupućenoga i uskraćuje mu velike dobrobiti.

Sveopće nepoznavanje područja seksa temelji se na činjenici da je ta tema bila obavijena tajanstvenošću i muklom tišinom. Urota tajanstvenosti i tišine jednako je utjecala na umove mladih ljudi kao i prohibicija. Posljedica je bila pojačana radoznalost te želja da se taj "zabranjeni" svijet bolje upozna; a na sramotu zakonodavaca i većine liječnika - koji su svojom stručnošću najosposobljeniji uputiti mlade u to pitanje - informacije nisu bile lako dostupne.

Plodne godine nakon četrdesete

Malo je onih koji na bilo kojem području započnu s visoko kreativnim nastojanjima prije četrdesete godine. Prosječan čovjek razdoblje svoje najveće sposobnosti stvaranja doseže između četrdesete i šezdesete godine. Ove se tvrdnje temelje na proučavanju i pomnom promatranju tisuća muškaraca i žena i trebale bi ohrabriti sve one mlade od četrdeset godina koji još nisu ostvarili uspjeh te sve one koji se plaše starenja i približavanja brojki četrdeset. Godine između četrdesete i pedesete u pravilu su najplodnije godine. Ljudi se toj dobi ne bi

trebali približavati drhteći od straha, već s nadom i nestrpljivim iščekivanjem.

Ako su vam potrebni dokazi da većina ljudi svoja najbolja postignuća ne ostvaruje prije četrdesete godine, proučavajte životne priče najuspješnijih ljudi Amerike i pronaći ćete ih. Henry Ford započeo je ostvarivati velika postignuća tek nakon četrdesete godine. Andrew Carnegie daleko je premašio četrdesetu kada je počeo ubirati plodove svojeg truda. James J. Hill u četrdesetoj je godini još uvijek bio telegrafist. Njegova izvanredna postignuća dogodila su se tek nakon četrdesete godine. Biografije američkih tvorničara i financijaša prepune su dokaza da je razdoblje između četrdesete i šezdesete godine čovjekovo najplodnije razdoblje.

Između tridesete i četrdesete godine čovjek započinje svladavati (ako ikada i svlada) umijeće transmutacije seksualne energije. To je otkriće u pravilu slučajno, a čovjek koji do njega dolazi, vrlo je često nesvjestan svojega otkrića. Možda će primijetiti da se njegova moć postizanja rezultata povećala između trideset pete i četrdesete godine, no u većini slučajeva nije mu poznat uzrok te promjene; nije mu poznato da priroda između tridesete i četrdesete godine počinje usklađivati čovjekove emocije ljubavi i seksa kako bi ih mogao iskoristiti i primijeniti kao poticaje za djelovanje.

Crpiti iz svojeg spremišta emocionalne energije

Seksualni nagon sam je po sebi prilično snažan pokretač djelovanja, no njegove su sile nalik ciklonu - često su neobuzdane. Kada se emocija ljubavi počinje miješati s emocijom seksa, posljedica je usredotočenost na svrhu, smirenost, ispravno prosuđivanje i ravnoteža. Postoji li čovjek stariji od četrdeset godina koji je nesposoban analizirati navedene tvrdnje i potkrijepiti ih vlastitim iskustvom?

Pokretan žudnjom da zadovolji ženu, utemeljenom isključivo na seksualnoj emociji, čovjek može biti sposoban za velika postignuća, no, njegovo djelovanje može biti neorganizirano, pogrešno usmjereno i krajnje destruktivno. Pokretan svojom žudnjom da zadovolji ženu i motiviran isključivo seksom, čovjek može krasti, varati pa čak i počiniti ubojstvo. No, ako je seksualnoj emociji pridružena emocija ljubavi, isti taj čovjek postupat će mnogo razboritije i uravnoteženije.

Ljubav, zaljubljenost i seks su emocije koje imaju moć uzdignuti čovjeka do vrhunskih postignuća. Ljubav je emocija koja služi poput sigurnosnog ventila te osigurava ravnotežu, smirenost i konstruktivna nastojanja. Te tri emocije zajedno čovjeka mogu uzdići na razinu genija.

Emocije su stanja uma. Priroda je čovjeku podarila "kemiju uma" koja djeluje na način sličan načelima kemije tvari. Poznato je da je uz pomoć kemije tvari, miješanjem određenih elemenata koji sami po sebi u pravim omjerima nisu štetni, kemičar sposoban načiniti smrtonosan otrov. Jednako je tako moguće kombinirati i emocije te od njih stvoriti smrtonosan otrov. Pomiješane emocije seksa i ljubomore čovjeka mogu pretvoriti u bezumnu zvijer.

Prisutnost jedne ili više destruktivnih emocija u čovjekovu umu dovodi do stvaranja otrova koji može uništiti osjećaj za pravdu i poštenje.

Put prema genijalnosti vodi kroz razvoj, nadzor te primjenu seksa, ljubavi i zaljubljenosti. Ukratko, taj se put može opisati na sljedeći način:

Potičite prisutnost tih emocija u svojem umu te iz njega uklanjajte sve destruktivne emocije. Um je biće navike. On se razvija na temelju *dominantnih* misli kojima ga hranite. Primjenjujući moć volje, čovjek može iskorijeniti bilo koju emociju te poticati rađanje neke druge emocije. Nije teško upravljati umom putem moći volje. Upravljanje umom proizlazi

iz ustrajnosti i navike. Tajna upravljanja umom jest u razumijevanju procesa transmutacije. Svaku negativnu emociju koja se pojavi u umu moguće je jednostavnim postupkom promjene misli preobraziti u pozitivnu ili konstruktivnu emociju.

Svjesno nastojanje jedini je put prema genijalnosti! Čovjek može dosegnuti velike vrhunce financijskog ili poslovnog postignuća isključivo pomoću pokretačke sile seksualne energije, no povijest je prepuna dokaza da ga ona može, što se često i događa, opteretiti nekim značajkama osobnosti koje mu onemogućavaju zadržati ili uživati stečeno bogatstvo. Ova tvrdnja zahtijeva proučavanje, promišljanje i meditaciju jer je u njoj sadržana istina, odnosno spoznaja koja može biti od pomoći ženama jednako kao i muškarcima. Nepoznavanje te istine tisuće je ljudi stajalo njihovog prava na sreću, čak i unatoč tome što su posjedovali bogatstvo.

Onaj koji iskreno voli nikada ne može sve izgubiti

Sjećanja na ljubav nikad ne blijede. Ona ostaju s nama, vode nas i utječu na nas i dugo nakon što je izvor stimulacije presušio. To nije ništa novo. Svaki čovjek koji je osjetio iskrenu ljubav zna da ona ostavlja trajne tragove na ljudskom srcu. Utjecaj ljubavi traje jer je ljubav po svojoj prirodi duhovna. Nema nade za čovjeka koji ljubavljnu ne može biti nadahnut za osvajanje vrhunaca - on je mrtav, iako se možda doima živim.

Vratite se s vremena na vrijeme u svoju prošlost i okupajte svoj um u prelijepim sjećanjima na prošlu ljubav. Tako ćete ublažiti utjecaje briga i poteškoća s kojima se suočavate. Ta sjećanja pružit će vam odmak od neugodne životne stvarnosti, a možda će - tko zna - tijekom tih trenutaka privremenog povlačenja u svijet mašte, vaš um iznjedrili zamisli ili planove koji će promijeniti cjelokupnu financijsku ili duhovnu strukturu vašega života.

Smatrate li se nesretnima jer ste voljeli i izgubili ljubav, odbacite tu misao. Onaj koji iskreno voli, nikada ne može izgubiti sve. Ljubav je hirovita i nepredvidljiva. Dolazi kada joj se prohtije i odlazi bez upozorenja. Prihvatite je i uživajte u njoj dok je s vama i ne brinite o njezinu nestanku. Brigom je nećete vratiti.

Odbacite i misao da se ljubav pojavljuje samo jednom. Ljubav može doći i proći nebrojeno mnogo puta, no svako će ljubavno iskustvo na čovjeka utjecati drugačije. Može se dogoditi, a većinom se i događa, jedno ljubavno iskustvo koje na srce ostavlja dublji utisak od ostalih, no, sva su ljubavna iskustva blagotvorna, osim za ljude koji nakon prestanka ljubavi postaju ogorčeni i cinični.

Ljubav ne bi trebala pobuđivati razočaranje. Kada bi ljudi vidjeli razliku između emocija ljubavi i seksa, razočaranju ne bi bilo mjesta. Osnovna razlika jest u činjenici da je ljubav duhovne, a seks biološke prirode. Nijedno iskustvo, koje ljudsko srce pokreće duhovnom silom, ne može biti štetno, osim ako posrijedi nisu neznanje ili ljubomora.

Ljubav je nedvojbeno najuzvišeniije životno iskustvo. Ljubav čovjeka dovodi u vezu s Beskonačnom Inteligencijom. Pomiješana s romantikom i seksom, ljubav može čovjeka odvesti prilično visoko na ljestvici kreativnih nastojanja. Emocije ljubavi, seksa i zaljubljenosti stranice su vječnog trokuta genijalnosti.

Ljubav je emocija s mnogo lica, nijansi i boja. No, najdublja i najsnažnija ljubav jest ona koju doživljavamo kada se emocije ljubavi i seksa pomiješaju. Brakovi koji nisu blagoslovljeni darom neuništive ljubavi i u odgovarajućem omjeru uravnoteženi seksom, ne mogu biti sretni brakovi - i malokad potraju. Ljubav sama po sebi neće donijeti bračnu sreću, jednako kao ni seks sam po sebi. Kad se te dvije prelijepe emocije pomiješaju, brak može izazvati najduhovnije stanje uma koje čovjek može upoznati.

Kada se emocija zaljubljenosti pridruži emocijama ljubavi i seksa, prepreke između konačnog uma čovjeka i Beskonačne Inteligencije su uklonjene. Tada se rađa genij!

Kako vas supruga može ojačati ili slomiti

Slijedi objašnjenje koje, pravilno shvaćeno, stvara sklad iz kaosa koji vlada u prevelikom broju brakova. Nesuglasje koje se često izražava u obliku prigovaranja većinom proizlazi iz *nedovoljnog znanja* o području seksa. Nesklad između supružnika nije moguć ako se brak temelji na ljubavi, zaljubljenosti i potpunom razumijevanju emocije i funkcije seksa.

Sretan je onaj čovjek čija supruga razumije istinski odnos emocija ljubavi, seksa i zaljubljenosti. Kad je čovjek motiviran tim svetim trijumviratom, nijedan mu posao nije težak jer čak i najniži oblik djelovanja poprima prirodu ljubavi.

Stara izreka kaže da supruga može čovjeka ojačati ili slomiti, no razlog tomu nije uvijek jasan. "Jačanje" i "slamanje" posljedice su činjenice da supruga razumije emocije ljubavi, seksa i zaljubljenosti.

Ako žena dopusti suprugu da izgubi zanimanje za nju i počne se zanimati za druge žene, razlog tome je većinom njezino nepoznavanje ili ravnodušnost prema seksu, ljubavi i zaljubljenosti. Ta tvrdnja pretpostavlja, dakako, da je istinska ljubav nekad postojala u tom odnosu. Te se činjenice mogu jednako primijeniti i na čovjeka koji dopušta da supruga izgubi zanimanje za njega.

Bračni se parovi često prepiru oko mnoštva beznačajnih sitnica. Ako te sitnice pomno analiziraju, istinski uzrok neslaganja često se nalazi u ravnodušnosti ili nepoznavanju te teme.

Beskorisnost bogatstva bez žene

Čovjekova najveća pokretačka sila jest njegova želja da zadovolji ženu! U pretpovijesno doba, prije svitanja civilizacije, najbolji je lovac postizao najbolje rezultate upravo zbog svoje želje da poraste u očima žene. Priroda muškarca po tom se pitanju nije promijenila. "Lovac" današnjice ženi ne donosi kože divljih životinja; svoju žudnju za njezinom naklonošću iskazuje lijepom odjećom, automobilima i bogatstvom. Muškarac danas posjeduje istu onu žudnju za zadovoljavanjem žene koju je posjedovao i prije svitanja civilizacije. Jedino što se promijenilo jest njegov način zadovoljavanja žene. Čovjek koji stječe veliko bogatstvo i doseže vrhunce slave i moći, čini to ponajviše iz želje da ostvari svoju žudnju za zadovoljavanjem žene. Isključite ženu iz njegova života i veliko će mu bogatstvo biti potpuno beskorisno. Ta urođena žudnja za zadovoljavanjem žene daje joj ženi moć da muškarca ojača ili slomi.

Žena koja razumije muškarčevu prirodu i obzirno se odnosi prema njoj, ne mora se plašiti konkurencije drugih žena. Muškarci u svojim odnosima s drugim muškarcima mogu biti "divovi" neukrotive moći volje, no izabrana ih žena vrlo lako "ukroti".

Većina muškaraca neće priznati da žena koju vole lako utječe na njih jer po svojoj prirodi žele biti prepoznati kao snažnija vrsta. No, inteligentna žena razumije tu muževnu značajku i mudro oko toga ne podiže prašinu.

Neki muškarci znaju da odabrana žena - supruga, djevojka, majka ili sestra - utječe na njih, ali se promišljeno suzdržavaju od pobune protiv tog utjecaja jer su dovoljno inteligentni da bi znali da nijedan muškarac nije sretan niti potpun bez konstruktivnog utjecaja prave žene. Muškarac koji ne uviđa ovu važnu istinu, lišava sam sebe moći koja je mnogima omogućila ostvariti više uspjeha no sve ostale sile zajedno.

12.

PODSVJESNI UM

POSREDNIK

Jedanaesti korak prema bogatstvu

Podsvjesni um raspoređuje i bilježi svaku misao koja stigne do svijesti putem nekoga od pet osjetila i iz koje se misli mogu vaditi i izvlačiti jednako kao što iz ormarića vadimo neki spis.

Podsvijest prima i pohranjuje osjetilne utiske ili misli bez obzira na njihovu prirodu. U svoj podsvjesni um možete hotimice usaditi bilo koji plan, misao ili cilj koji želite ostvariti na materijalnom planu. Podsvijest najprije ostvaruje dominantne žudnje pomiješane s emocijama i osjećajima poput vjere.

Razmotrite to imajući na umu upute za prelaženje šest koraka koje ste dobili u poglavlju o žudnji te upute iz poglavlja o stvaranju i izvršavanju planova i shvatit ćete važnost te misli.

Podsvijest radi danonoćno. Postupkom koji je čovjeku nepoznat, podsvjesni um usklađuje se sa silama Beskonačne Inteligencije i crpi moć kojom čovjekove žudnje pretvara u stvarnost, koristeći se najpraktičnijim načinom ostvarenja toga cilja.

Svojim podsvjesnim umom ne možete upravljati u *potpunosti*, no sposobni ste mu predati svaki plan, žudnju ili cilj

koji želite ostvariti u materijalnom obliku. Pročitajte ponovno upute za korištenje podsvjesnog uma iznesene u poglavlju o autosugestiji.

Mnogo je dokaza koji će potkrijepiti vjerovanje da je podsvjesni um posrednik između konačnog čovjekovog uma i Beskonačne Inteligencije. Podsvijest je posrednik pomoću kojega čovjek može po volji crpiti sile Beskonačne Inteligencije. Podsvijest krije tajnu postupka uslijed kojega se mentalni poticaji preobražavaju i mijenjaju u svoj duhovni oblik. Podsvijest je medij putem kojega se molitva upućuje izvoru sposobnom uslišati je.

Kako svoju podsvijest potaknuti na kreativno djelovanje

Mogućnosti kreativnog djelovanja podsvijesti goleme su i nezamislive. Te mogućnosti u čovjeku bude strahopoštovanje.

Raspravi o podsvjesnom umu nikada se nisam pridružio bez osjećaja skromnosti i poniznosti, možda zbog činjenice da je cjelokupno čovjekovo znanje o toj temi toliko ograničeno.

Važnost uputa iznesenih u poglavlju o žudnji shvatit ćete tek kada postojanje podsvjesnog uma prihvatite kao stvarno i shvatite njegovu mogućnost pretvaranja vaših žudnji u njihov materijalni oblik. Tada ćete shvatiti i zbog čega vas neprestano upozoravam da jasno odredite svoje žudnje i pretočite ih u pismeni oblik. Shvatit ćete i nužnost ustrajnog slijedenja tih uputa.

Trinaest načela su stimulansi pomoću kojih čovjek stječe sposobnost doprijeti do svojeg podsvjesnog uma i utjecati na njega. Ne budite obeshrabreni ako vam to ne pođe za rukom već pri prvom pokušaju. Upamtite da je podsvjesni um moguće svjesno usmjeravati *isključivo putem navike* i uz upute iznesene u poglavlju o vjeri. Još niste imali dovoljno vremena ovladati vjerom. Budite strpljivi. Budite ustrajni.

Mnoge tvrdnje iznesene u poglavljima o vjeri i autosugestiji za dobro vaše podsvijesti u ovom ću poglavlju ponoviti. Upamtite da vaša podsvijest funkcionira sama po sebi, *bez obzira na to utječete li na nju ili ne utječete*. Iz ovoga, dakako, možete zaključiti da misli o strahu i siromaštvu, te sve ostale negativne misli, služe kao stimulansi vaše podsvijesti *ukoliko* ne ovladate njima i svojoj podsvijesti pružite poželjniju hranu.

Podsvijest neće ostati besposlena! Propustite li u svojoj podsvjesni um usaditi žudnje, hranit će se mislima koje do njega dopiru *zbog vaše nemarnosti*. Već sam objasnio da misaoni poticaji, negativni i pozitivni, neprestano dopiru do vaše podsvijesti iz izvora spomenutih u poglavlju o transmutaciji seksualne energije. Za sada je dovoljno da se sjetite da *svakodnevno* živite pod utjecajem svih vrsta misaonih poticaja koji bez vašeg znanja dopiru do vaše podsvijesti. Neki od tih poticaja su pozitivni, a neki negativni. Vaš je zadatak prekinuti dotok negativnih poticaja i utjecati na svoju podsvijest pozitivnim poticajima žudnji.

Kada to postignete, u rukama ćete imati ključ koji otključava vrata vaše podsvijesti. Štoviše, toliko ćete nadzirati ta vrata da na vašu podsvijest više neće utjecati nijedna nepoželjna misao.

Sve što čovjek stvara, započinje u obliku misaonog poticaja. Čovjek ne može stvoriti ono što nije začeo u svojem umu. Misaone je poticaje uz pomoć mašte moguće sastaviti u planove. Kontrolirana mašta može biti upotrijebljena za stvaranje planova ili određivanje ciljeva koji vode uspjehu na odabranom području.

Svi misaoni poticaji koje želite pretvoriti u njihov materijalni oblik i koje ste svjesno položili u svoj podsvjesni um, moraju proći kroz maštu i biti pomiješani s vjerom. "Miješanje" vjere s planom ili ciljem koje želite predati svojoj podsvijesti, može se obaviti pomoću mašte.

Iz ovih ćete tvrdnji lako zaključiti da je za korištenje podsvijesti potrebno uskladiti i primijeniti sva načela.

Neka vaše pozitivne emocije rade za vas

Podsvjesni je um podložniji utjecajima onih misli koje su pomiješane s osjećajem ili emocijom, nego onih koje proizlaze isključivo iz razumnog dijela uma. Zapravo, mnogo je dokaza koji podupiru teoriju da na podsvjesni um mogu utjecati isključivo misli prožete osjećajima. Poznato je da emocije ili osjećaji vladaju većinom ljudi. Ako je istina da podsvijest lakše prima i da brže odgovara na misaone poticaje pomiješane s emocijama, prijeko je potrebno upoznati se s nekim najvažnijim emocijama. Sedam je najvažnijih pozitivnih i negativnih emocija. Negativne emocije *same po sebi* prodiru u misaone poticaje, čime im je ulazak u podsvijest zajamčen. Pozitivne je emocije putem načela autosugestije potrebno pomiješati s misaonim poticajima koje čovjek želi predati svojoj podsvijesti. (Upute su iznesene u poglavlju o autosugestiji.)

Te emocije, ili osjećajni poticaji, mogu se usporediti s kvascem, jer one su aktivni čimbenik koji misaone poticaje preobražava iz pasivnog u aktivno stanje. Sada je lako razumjeti zbog čega čovjek mnogo spremnije ostvaruje misaone poticaje prožete emocijama od poticaja koji izviru iz "zdravog razuma".

Vi se pripremate za utjecanje i nadzor nad "unutrašnjim slušateljstvom" vaše podsvijesti kako biste mu prenijeli svoju žudnju za novcem koju želite ostvariti na materijalnom planu. Zbog toga je ključno razumjeti metodu pristupa tom "unutrašnjem slušateljstvu". Morate govoriti njegovim jezikom jer se u suprotnom neće odazvati na vaš poziv. "Unutrašnje slušateljstvo" najbolje razumije jezik emocije ili osjećaja. Zbog toga ću navesti sedam najvažnijih pozitivnih emocija kako biste se, dajući upute svojoj podsvijesti, mogli usredotočiti na njih te izbjeći negativne emocije.

SEDAM NAJVAŽNIJIH POZITIVNIH EMOCIJA

Emocija žudnje
Emocija vjere
Emocija ljubavi
Emocija seksa
Emocija entuzijazma
Emocija zaljubljenosti
Emocija nade

Postoje i druge pozitivne emocije, no naveo sam sedam najmoćnijih koje se uobičajeno koriste pri kreativnim nastojanjima. Ovladajte tim emocijama (što je moguće samo primjenom) i ostale će vam emocije biti pri ruci kad ih zatrebate. Sjetite se na ovom mjestu da proučavate knjigu kojoj je svrha pomoći vam razviti "svijest o novcu" *ispunjavanjem uma pozitivnim emocijama*.

SEDAM NAJVAŽNIJIH NEGATIVNIH EMOCIJA

(Koje je potrebno izbjegavati)

Emocija straha
Emocija ljubomore
Emocija mržnje
Emocija osvete
Emocija pohlepe
Emocija praznovjerja
Emocija gnjeva

*Um ne može istodobno biti zaokupljen i pozitivnim i negativnim emocijama. Uvijek prevladava jedna skupina. Vaš je zadatak pobrinuti se da pozitivne emocije budu dominantna sila vašega uma. Ovdje će vam u pomoć priskočiti zakon navike. *Razvijte naviku* primjene i korištenja pozitivnih emocija! One će na posljertku zavladati vašim umom toliko potpuno da negativne emocije u njega više *neće moći ući*.*

Čovjek može steći nadzor nad svojim podsvjesnim umom isključivo dosljednim i neprestanim praćenjem ovih uputa. Prisutnost samo jedne negativne emocije u vašem umu dovoljna je da *uništi* sve izgleda za konstruktivnu pomoć podsvijesti.

Tajna djelotvorne molitve

Ako ste pronicljivi, vjerojatno ste zapazili da većina ljudi pribjegava molitvi tek kada ih sve ostalo iznevjeri! Ili iz navike mole isprazne riječi. A budući da većina ljudi moli tek kad ih sve ostalo iznevjeri, njihova je molitva ispunjena sumnjom i strahom, *a um djeluje na temelju tih emocija* i predaje ih Beskonačnoj Inteligenciji. Beskonačna Inteligencija tada djeluje na temelju emocije koju je primila.

Ako molite za nešto, ali se tijekom molitve plašite da to nećete dobiti ili da Beskonačna Inteligencija neće uslišati vašu molitvu, vaša je molitva *uzaludna*.

Molitva katkad uistinu urodi onime za što je čovjek molio. Ako ste ikada doživjeli iskustvo uslišane molitve, vratite se u sjećanju u to stanje uma dok molite i vidjet ćete da je ova teorija zapravo mnogo više od teorije.

Metoda pomoću koje se ostvaruje komunikacija s Beskonačnom Inteligencijom slična je metodi pomoću koje radio prenosi vibraciju zvuka. Razumijete li kako funkcionira radio, tada znate da zvuk ne može biti prenesen sve dok ga se ne uskladi s brzinom vibracije koju ljudsko uho ne može čuti.

Radio odašiljač preuzima zvuk ljudskog glasa i postupno pojačava tu vibraciju milijun puta. Tek tako se može dogoditi transformacija: energija (koja je prvotno bila u obliku vibracije zvuka) prenosi se radio prijammnicima koji ponovno vraćaju tu energiju u njezinu prvotnu brzinu vibracije da bi mogla biti prepoznata kao zvuk.

Podsvjesni je um posrednik koji čovjekovu molitvu prevodi na jezik koji Beskonačna Inteligencija razumije, šalje joj poruku i vraća odgovor u obliku konkretnog plana ili zamisli za ostvarenje onoga za što je čovjek molio. Shvatite ovo načelo i znat ćete zbog čega puko iščitavanje riječi iz molitvenika ne može, niti će ikada moći poslužiti kao posrednik između konačnog uma čovjeka i Beskonačne Inteligencije.

S V A T K O može poželjeti
bogatstvo,
i većina ljudi to čini,
no, malo je onih koji znaju
da su konkretan plan
i goruća žudnja za
bogatstvom
jedina pouzdana sredstva
za njegovo stjecanje.

13.

MOZAK

ODAŠILJAČ I PRIJAMNIK MISLI

Dvanaesti korak prema bogatstvu

Suradujući prije više od četrdeset godina s pokojnim dr. Alexanderom Grahamom Belom i dr. Elmerom Gatesom, opazio sam da je mozak svakog čovjeka i odašiljač i prijammnik za vibraciju misli.

Svaki ljudski mozak sposoban je, na način sličan načelu radio-odašiljanja, primiti misaone vibracije koje odašilju drugi mozgovi.

Vezano za navedenu tvrdnju, razmotrimo opis kreativne mašte iz poglavlja o mašti. Kreativna mašta je "sustav za primanje" koji prima misli odaslane iz drugih mozgova. Ona je sredstvo komunikacije koje proizlazi iz čovjekovog svjesnog uma, odnosno razuma i četiri izvora iz kojih je moguće primiti misaone poticaje.

Potaknut ili pobuđen na višu razinu vibracije, um postaje prijemljiviji za misli koje do njega dopiru iz vanjskih izvora. Taj proces pobuđivanja događa se zahvaljujući pozitivnim ili negativnim emocijama. Misaone vibracije moguće je ubrzati emocijama.

Emocija seksa prednjači među čovjekovim emocijama kad su u pitanju intenzitet i pokretačka sila. Mozak pobuđen

emocijom seksa radi mnogo većom brzinom no što bi radio da je ta emocija prigušena ili nepostojeća.

Rezultat transmutacije seksualne energije jest pojačavanje intenziteta misli do te mjere da kreativna mašta postaje iznimno prijemljiva za zamisli. S druge strane, kada mozak radi velikom brzinom, on ne samo da privlači misli i zamisli koje odašilju drugi mozgovi, već i vlastitim mislima pridružuje osjećaj koji je prijeko potreban da bi podsvijest preuzela te misli i ostvarila ih.

Podsvijest je "odašiljač" mozga putem kojega se odašilju misaone vibracije. Kreativna mašta je "prijamnik" pomoću kojega se primaju misaone energije.

Uz važne čimbenike podsvjesnog uma i sposobnost kreativne mašte, koji čine sustave sa odašiljanje i primanje vaše mentalne radiostanice, razmotrimo načelo autosugestije, pomoću kojega uključujemo svoju radiostanicu.

Iz uputa iznesenih u poglavlju o autosugestiji upoznali ste metodu pomoću koje je žudnju moguće pretvoriti u njezin materijalni, odnosno novčani oblik.

Rad vaše mentalne "radiostanice" prilično je jednostavan. Na umu morate imati samo tri načela te ih primijeniti kada poželite upotrijebiti svoju radiostanicu - podsvjesni um, kreativnu maštu i autosugestiju. Stimulansi pomoću kojih se primjenjuju ta načela su opisani - a postupak započinje sa žudnjom.

Najveće su sile neopipljive

Čovjek se je tijekom povijesti previše oslanjao na svoja tjelesna osjetila i ograničavao svoje znanje na pojavnost koju je mogao vidjeti, dodirnuti, izvagati i izmjeriti.

Danas ulazimo u najčudesnije razdoblje - razdoblje koje će nas poučiti o neopipljivim silama svijeta oko nas. Možda ćemo u tom razdoblju naučiti daje "drugo jastvo" mnogo moćnije od

tjelesnog jastva koje opažamo kada pogledamo u zrcalo.

Ljudi katkad olako shvaćaju neopipljivo - ono što ne mogu opaziti putem bilo kojega od svojih pet osjetila, a kada čujemo takvo što, trebali bismo se sjetiti da *svima nama upravljaju nevidljive i neopipljive sile*.

Čovječanstvo nema moć suprotstaviti se i upravljati neopipljivom silom morskih valova. Čovjek nema moć razumjeti neopipljivu gravitacijsku silu koja malu Zemlju drži u svemiru i koja sprječava da čovjek padne s nje, a kamoli moć upravljanja tom silom. Potpuno je podređen neopipljivoj sili koja dolazi s olujom i jednako je tako bespomoćan u prisutnosti neopipljive sile elektriciteta.

Ovime nipošto nisam iscrpio područja čovjekova neznanja vezana za nevidljivo i neopipljivo. Čovjek ne razumije neopipljivu silu (i inteligenciju) koja obavlja zemlju - *silu koja mu pruža svaku mrvicu hrane koju pojede, svaki odjevni predmet koji odjene i svaki novčić koji nosi u svojem džepu*.

Dramatična priča o mozgu

Čovjek, uz svu svoju naveliko hvaljenu kulturu i obrazovanje, razumije vrlo malo ili ništa o neopipljivoj sili (najvećoj od svih neopipljivih sila) *misli*. Vrlo malo zna o mozgu i njegovoj razgranatoj mreži zamršenih sustava putem koje se moć misli pretvara u svoj materijalni oblik, no danas ulazi u razdoblje u kojemu će doživjeti prosvjetljenje. Znanstvenici su svoju pozornost počeli usmjeravati proučavanju toga veličanstvenog organa koji nazivamo mozgom, i iako su njihova istraživanja još u povojima, otkriveno je dovoljno spoznaja koje navode na zaključak da je broj veza među stanicama mozga jednak broju jedan za kojim slijedi petnaest milijuna brojki.

"Taj je broj toliko golem," rekao je dr. C. Judson Herrick sa sveučilišta u Chicagu, "da astronomske brojke koje govore o

milijunima svjetlosnih godina u usporedbi s njime postaju beznačajne ... Otkriveno je da se kora ljudskog mozga sastoji od 10.000.000.000 do 14.000.000.000 živčanih stanica, a poznato je i da su te stanice uređene prema točno određenom obrascu. Ti obrasci nisu nasumični, već točno određeni. Nedavno usavršenom metodom elektrofizilogije, struje s vrlo precizno određenih stanica ili vlakana preusmjeravaju se pomoću mikroelektroda i pojačavaju, a zabilježene razlike iznose milijunti dio volta."

Nezamislivo je da tako složena mreža postoji isključivo zbog održavanja tjelesnih funkcija vezanih za rast i održavanje fizičkog tijela. Nije li vjerojatno da isti sustav koji milijardama moždanih stanica omogućava međusobnu komunikaciju, omogućava i način komunikacije s ostalim neopipljivim silama?

New York Times u jednom od svojih uvodnika navodi da barem jedno sveučilište i barem jedan inteligentan istražitelj područja mentalnih pojava provode organizirano istraživanje koje je dovelo do zaključaka u mnogočemu sličnih sadržaju ovog i sljedećeg poglavlja. U uvodniku se ukratko razmatra istraživanje koje provode dr. Rhine i njegovi suradnici na sveučilištu Duke:

ŠTO JE "TELEPATIJA"?

Prije mjesec dana na ovoj smo stranici naveli značajna postignuća profesora Rhinea i njegovih suradnika sa sveučilišta Duke, ostvarena nakon više od stotinu pokusa kojima se nastojalo ustanoviti postojanje "telepatije" i "jasnovidnosti". Rezultati su izneseni u prva dva članka *Harper's Magazinea*. U drugom, tek objavljenom članku, autor E.H. Wright nastojao je sažeti sve spoznaje te logične zaključke vezane za prirodu tih "nadosjetilnih" načina percepcije.

Zahvaljujući Rhineovim pokusima, postojanje telepatije i

jasnovidnosti mnogi znanstvenici danas smatraju vrlo mogućim. Od brojnih sudionika pokusa tražilo se da iz posebnog špila, bez gledanja i drugih osjetilnih metoda, imenuju što više karti. Rezultati nekih muškaraca i žena pokazali su da su točno imenovali toliko mnogo karti da "su izgledi da je posrijedi slučajnost manji od jedan naprema mnogo milijuna".

No, kako im je to pošlo za rukom? Čini se da te moći, pod pretpostavkom da postoje, nisu osjetilne. Za njih ne postoji poznati organ. Pokusi su bili jednako uspješni i na udaljenosti od nekoliko stotina kilometara kao i kada su izvođeni u istoj prostoriji. Prema mišljenju dr. Wrighta, zahvaljujući tim činjenicama, moguće je odbaciti i sve pokušaje da se telepatija i jasnovidnost objasne teorijom fizikalnog zračenja. Svi poznati oblici energije zračenja znatno slabije s povećavanjem udaljenosti. Kod telepatije i jasnovidnosti to nije slučaj. No, razlikuju se uslijed fizičkih utjecaja, kao i mnoge druge mentalne moći. Suprotno općem mišljenju, te se sposobnosti ne pojačavaju dok primatelj spava ili se nalazi u stanju polusna, već upravo dok je potpuno budan i pozoran. Rhine je otkrio da će narkotik bez iznimke smanjiti sposobnost primatelja, dok će je stimulans pojačati. Ni najpouzdaniji primatelj ne može ostvariti dobar rezultat ako u njega ne uloži maksimalan napor.

Jedan od zaključaka koji Wright donosi s određenom sigurnošću jest da su telepatija i jasnovidnost zapravo jedna sposobnost. Drugim riječima, čini se daje sposobnost "viđenja" karte koja je licem okrenuta prema stolu potpuno ista sposobnosti "čitanja" misli koje se nalaze u nečijem tuđem umu. Nekoliko je razloga za takav zaključak. Do sada su, primjerice, obje sposobnosti primijećene na osobi koja se služi jednom od njih. Kod svakog je ispitanika zabilježena jednaka izraženost svake sposobnosti. Zasloni, zidovi i udaljenost ne utječu ni na jednu od njih. Nakon tog zaključka, Wright izražava svoj, kako on to naziva, "predosjećaj" da su i ostala

nadosjetilna iskustva, proročanski snovi, predosjećaji katastrofa i slično, vjerojatno dio iste sposobnosti. Čitatelju ne namećemo nijedan od ovih zaključaka, no dokazi koje je Rhine nagomilao, uistinu su dojmljivi.

Kako združiti umove u timskom radu

Nakon tvrdnje dr. Rhinea vezane za okolnosti pod kojima um odgovara na ono što naziva "nadosjetilnom" percepcijom, zadovoljstvo mi je nadovezati se na njegovo svjedočanstvo i reći da sam sa svojim suradnicima otkrio ono što smatramo savršenim okolnostima pod kojima se um može pobuditi tako da se šesto osjetilo, opisano u sljedećem poglavlju, može praktično upotrijebiti.

Okolnosti o kojima govorim temelje se na tijesnoj poslovnoj povezanosti između mene i dvaju članova mojeg osoblja. Pokusima i praksom otkrili smo kako ćemo pobuditi svoje umove (primjenjujući načelo vezano za "nevidljive savjetnike" o kojima ću govoriti u sljedećem poglavlju) te postupkom sjedinjavanja naših triju umova pronalaziti rješenja za brojne osobne probleme koji muče moje klijente.

Postupak je vrlo jednostavan. Sjednemo za stol, jasno odredimo prirodu problema koji razmatramo te počnemo raspravljati o njemu. Svaki od nas iznosi bilo koju misao koja mu se pojavi u umu. Ono što je u toj metodi stimulacije uma neobično jest činjenica da svaki sudionik uspostavlja vezu s nepoznatim izvorima znanja koji neprijeporno nisu dio njegova iskustva.

Ako ste shvatili načelo opisano u poglavlju o stručnoj skupini, uviđate da je ovdje opisana metoda "okruglog stola" zapravo praktična primjena tog načela.

Ta metoda stimulacije putem rasprave trojice ljudi o točno određenoj temi zorno predočuje najjednostavniji i najpraktičniji

način primjene načela stručne skupine.

Usvajanjem i provođenjem sličnog plana, svaki čovjek koji proučava ovu filozofiju otkrit će čuvenu Carnegiejevu formulu koju sam ukratko opisao u uvodu. Ako vam to u ovom trenutku ne znači ništa, označite ovu stranicu i ponovno je pročitajte nakon što završite s posljednjim poglavljem.

NA VRHU
LJESTVICE USPJEHA
UVIJEK IMA
MJESTA

14.

ŠESTO OSJETILO

VRATA HRAMA MUDROSTI

Trinaesti korak prema bogatstvu

Trinaesto je načelo poznato kao šesto osjetilo kroz koje Beskonačna inteligencija može i hoće komunicirati sama po sebi, bez ikakvog nastojanja ili zahtjeva pojedinca.

Ovo je načelo vrhunac filozofije iznesene u knjizi koju držite u rukama. To je načelo moguće usvojiti, shvatiti i primijeniti tek nakon što se svlada ostalih dvanaest načela.

Šesto osjetilo jest onaj dio uma o kojemu sam govorio kao o kreativnoj mašti. Nazvao sam ga i "prijamnikom" pomoću kojega se u umu pojavljuju zamisli, planovi i misli. Takva se pojavljivanja katkad nazivaju dubokim uvidima ili nadahnućima.

Šesto osjetilo nadilazi svaki opis! Nije ga moguće opisati osobi koja nije ovladala ostalim načelima ove filozofije jer takva osoba ne posjeduje znanje niti iskustvo s kojim bi mogla usporediti šesto osjetilo. Razumijevanje šestog osjetila postiže se isključivo meditacijom te razvojem uma koji polazi *iznutra*.

Kad ovladate načelima opisanim u ovoj knjizi, bit ćete spremni kao istinitu prihvatiti tvrdnju koja bi vam se u suprotnom činila nevjerojatnom. Ona glasi:

Šesto će vas osjetilo pravodobno upozoriti na opasnosti koje vam prijete, kako biste ih mogli izbjeći te vas pravodobno obavijestiti o mogućnostima, kako biste ih mogli iskoristiti.

S razvojem šestog osjetila u pomoć vam dolazi "anđeo čuvar" koji će vam u svakom trenutku otvarati vrata hrama mudrosti.

Čuda šestog osjetila

Osobno nisam vjernik niti promičem "čuda" zbog toga što sam stekao dovoljno znanja o prirodi da bih znao *se Priroda nikad ne otklanja od svojih uspostavljenih zakonitosti*. Neki od njezinih zakona toliko su nepojmljivi da rađaju onime što smatramo "čudima". Šesto je osjetilo čudo jednako kao i sve ono što sam ikada u životu doživio.

Siguran sam da postoji moć, Stvoritelj, odnosno Inteligencija koja prožima svaki atom tvari i obavlja svaku jedinicu energije koju čovjek može pojmiti. Ta Inteligencija pretvara žir u stablo hrasta, usmjerava vode nizbrdo u sladu sa zakonom gravitacije, noć zamjenjuje danom, a zimu ljetom, a sve spomenuto održava u redu i u odgovarajućem odnosu prema svemu drugome. Tu je Inteligenciju, pomoću načela opisanih u ovoj knjizi, moguće pozvati u pomoć pri pretvaranju žudnji u konkretan, odnosno materijalni oblik. U to sam uvjeren jer sam izvodio pokuse i stekao osobno iskustvo. Prethodnim ste poglavljima korak po korak vođeni do ovog posljednjeg načela. Ako ste svladali svako od navedenih načela, spremni ste *bez sumnjičavosti* prihvatiti zapanjujuće tvrdnje koje ću ovdje iznijeti. Ako niste ovladali ostalim načelima, trebali biste to učiniti da biste mogli sa sigurnošću ustvrditi jesu li te tvrdnje utemeljene ili izmišljene.

Tijekom faze "obožavanja idola" nastojao sam oponašati one kojima sam se najviše divio. Povrh toga, otkrio sam da mi

je čimbenik vjere, s kojim sam nastojao oponašati svoje idole, omogućio činiti to prilično uspješno.

Neka veliki ljudi oblikuju vaš život

Navike obožavanja idola nikada se nisam u potpunosti oslobodio. Iskustvo me je poučilo da je iznimno korisno uistinu velike ljude što vjernije oponašati osjećajem i postupcima.

Mnogo prije no što sam napisao ijedan redak namijenjen objavljivanju ili se pripremao za držanje javnog govora, imao sam naviku oblikovati svoj karakter nastojeći oponašati devetero ljudi čiji su životi i životna djela na mene ostavila dubok dojam. Ti ljudi su Emerson, Paine, Edison, Darwin, Lincoln, Burbank, Napoleon, Ford i Carnegie. Tijekom mnogih godina svake sam večeri održavao zamišljeni sastanak s tom skupinom koju sam nazivao svojim "nevidljivim savjetnicima".

Postupak je bio sljedeći: neposredno prije spavanja zatvorio bih oči i u mašti promatrao tu skupinu ljudi kako sa mnom sjede oko okruglog stola. Tako nisam imao samo mogućnost sjediti za stolom s ljudima koje sam smatrao iznimnima, već sam i dominirao tom skupinom u ulozi predsjedatelja.

Moje zamišljanje tih sastanaka imalo je točno određenu svrhu. Cilj mi je bio preoblikovati vlastiti karakter tako da u sebi nosi značajke svih mojih zamišljenih savjetnika. Uviđajući već zarana u životu da ću morati prevladati hendikep rođenja u okružju neznanja i praznovjerja, svjesno sam si dodijelio zadatak ponovnog rođenja pomoću opisane metode.

Izgrađivanje karaktera pomoću autosugestije

Znao sam, dakako, da svi ljudi postaju ono što jesu zahvaljujući svojim dominantnim mislima i žudnjama. Znao sam da svaka duboko ukorijenjena žudnja potiče čovjeka na

traženje načina vanjskog izražavanja putem kojega će tu žudnju pretvoriti u stvarnost. Znao sam da je autosugestija moćno načelo izgradnje karaktera, odnosno, da je to jedino načelo pomoću kojega se gradi karakter. Uz to poznavanje načela djelovanja uma, bio sam prilično dobro opremljen oruđem koje mi je bilo potrebno za preoblikovanje vlastitog karaktera. Na tim zamišljenim vijećanjima od svojih sam savjetnika tražio znanje te sam se svakome pojedinom na glas obraćao sljedećim riječima:

"Gospodine Emerson, od vas želim dobiti duboko razumijevanje prirode koja je vaš život učinila osobitim. Molim vas da u moj podsvjesni um položite onu svoju vrlinu koja vam je omogućila shvatiti i uskladiti se sa zakonima prirode."

"Gospodine Burbank, od vas tražim da mi prenesete znanje koje vam je omogućilo zakone prirode uskladiti tako da ste postigli da kaktus odbaci bodlje i postane jestiv. Otvorite mi pristup znanju koje je vama omogućilo postići da dvije vlati trave rastu tamo gdje je prije rasla samo jedna."

"Napoleone, od tebe oponašanjem želim primiti začudnu sposobnost nadahnjivanja ljudi te njihova poticanja na bolje i odlučnije djelovanje. Također želim steći i duh nepokolebljive vjere koji ti je omogućio poraz pretvoriti u pobjedu te prevladati goleme prepreke."

"Gospodine Paine, od vas želim preuzeti slobodu misli te hrabrost i jasnoću s kojom ste izražavali svoja uvjerenja i istaknuli se među drugima!"

"Gospodine Darwin, od vas želim steći zadivljujuću strpljivost i sposobnost proučavanja uzroka i posljedice bez sklonosti i predrasuda, čemu ste bili sjajan primjer na području prirodne znanosti."

"Gospodine Lincoln, u svoj karakter želim ugraditi snažan osjećaj za pravdu, neumoran duh strpljenja, smisao za humor, razumijevanje čovjeka i snošljivost kojom ste se isticali."

"Gospodine Carnegie, želim steći duboko razumijevanje

načela *organiziranog nastojanja* koja ste vi tako djelotvorno upotrebljavali pri izgradnji svojeg industrijskog carstva."

"Gospodine Ford, od vas želim preuzeti duh ustrajnosti, odlučnost, sabranost i samopouzdanje, vrline koje su vam omogućile uzdići se iznad siromaštva te organizirati, ujediniti i pojednostavniti ljudska nastojanja, kako bih mogao pomoći drugima da pođu vašim stopama."

"Gospodine Edison, od vas želim preuzeti čudesan duh vjere pomoću kojega ste otkrili mnogo tajni prirode te duh neumornog nastojanja pomoću kojega ste tako često nakon poraza izvojevali pobjedu."

Zapanjujuća moć mašte

Moja metoda obraćanja članovima zamišljenog vijeća razlikovala bi se ovisno o značajkama karaktera koje sam u tom trenutku najviše bio zainteresiran steći. Pomno sam proučio bilješke o njihovim životima. Nakon otprilike devet mjeseci ponavljanja tog postupka, bio sam zapanjen otkrićem da su moji zamišljeni likovi postali očito *stvarni*.

Svaki od njih razvio je vlastite značajke koje su me iznenadile. Lincoln je, primjerice, razvio naviku kasniti, a zatim svečano paradirati. Na licu mu je uvijek bio ozbiljan izraz. Malokad sam vidio da se nasmijao.

No, to nije vrijedilo i za druge. Burbank i Paine često su se upuštali u domišljate rasprave kojima su znali šokirati ostale članove vijeća. Burbank je jednom zgodom kasnio. No, kad je došao, prštao je entuzijazmom i objasnio da kasni zbog pokusa koji je izvodio u nadi da će uzgojiti jabuke na bilo kojoj vrsti stabla. Paine mu je doskočio podsjetivši ga da je upravo jabuka prauzrok svih nevolja između muškaraca i žena. Darwin se od srca nasmijao predloživši Paineu da se čuva malih zmijica kad odlazi u šumu brati jabuke, jer male su zmijice sklone izrasti u

velike zmiје. Emerson je primijetio: "Bez zmiја nema јabuka", a Napoleon je dodao: "Bez јabuka nema државе!"

Ti su sastanci postali toliko stvarni da sam se počeo plašiti posljedica pa sam na nekoliko mjeseci prestao s njima. Moji su doživljaji bili toliko stvarni da sam se plašio da ću, nastavim li s njima, izgubiti iz vida činjenicu da su to isključivo *iskustva moje mašte*.

Po prvi sam puta smogao hrabrosti progovoriti o tome. Do sada sam šutio o toj temi jer sam, zbog vlastitog stava prema takvim pitanjima, znao da će me ljudi pogrešno shvatiti ako im opišem svoја iskustva. Sada imam dovoljno hrabrosti prenijeti svoje iskustvo na papir jer me više toliko ne brine "što će drugi reći" kao što me je brinulo u godinama koje su za mnom.

Da me ne biste pogrešno shvatili, na ovom mjestu želim posebno naglasiti da sastanke svojeg vijeća i dalje smatram potpuno izmišljenima, no, osjećam da imam pravo reći da su me članovi mojeg vijeća, unatoč tome što su bili zamišljeni i unatoč tome što su se naši sastanci održavali u mojoj mašti, vodili u veličanstvene pustolovine, probudili u meni poštovanje prema istinskoј veličini, poticali moja kreativna nastojanja i ohrabivali me na iskreno izražavanje.

Crpiti iz izvora nadahnuća

Negdje u staničnoј strukturi mozga smješten je organ zadužen za primanje vibracije misli koje nazivamo "predosjećajima". Znanost još uvijek nije otkrila gdje se točno nalazi taj organ šestog osjetila, no to i nije važno. Činjenica ostaje da ljudska bića primaju točna saznanja i iz drugih izvora osim svojih pet osjetila. Takve se spoznaje u pravilu primaju kada je um pod utjecajem nesvakidašnje stimulacije. Svaki dramatičan događaj koji pobuđuje emocije i ubrzava rad srca može i u pravilu potiče šesto osjetilo na djelovanje. Svatko tko

je u vožnji za dlaku izbjegnuo nezgodu, zna da šesto osjetilo u takvim slučajevima često priskače čovjeku u pomoć i u djeliću sekunde omogućuje mu izbjeći nezgodu.

Ove sam činjenice spomenuo kao uvod u ono što upravo namjeravam iznijeti. Naime, otkrio sam da je moj um tijekom sastanaka s "Nevidljivim Savjetnicima" najprijemljiviji za zamisli, misli i saznanja koja sam primao putem šestog osjetila.

U mnogim kritičnim situacijama od kojih su neke bile toliko ozbiljne da mi je život bio u opasnosti, utjecaj mojih "Nevidljivih Savjetnika" čudesno me vodio kroz te poteškoće.

Moj prvotni cilj radi kojega sam počeo održavati sastanke zamišljenog vijeća bio je isključivo putem autosugestije prožeti podsvijest određenim značajkama koje sam želio razviti. Posljednjih su godina moja istraživanja krenula u potpuno suprotnom smjeru. Sada se svojim zamišljenim savjetnicima obraćam sa svakim teškim problemom s kojim se suočim sam, ili problemom koji mi povjere moji klijenti, lako se ne oslanjam isključivo na taj oblik savjetovanja, rezultati su često zapanjujući.

Moćna sila koja se sporo razvija

Šesto osjetilo nije nešto što čovjek može po volji uključiti i isključiti. Sposobnost korištenja te velike moći razvija se polako, putem primjene ostalih načela iznesenih u ovoj knjizi.

Tko god da jeste i koja god da je vaša svrha čitanja ove knjige, iz nje ćete izvući korist i bez razumijevanja načela opisanog u ovom poglavlju. Ovo osobito vrijedi ako je vaš osnovni cilj gomilanje novca ili ostalih materijalnih vrijednosti.

Poglavlje o šestom čulu uključio sam u sadržaj ove knjige zato što mi je cilj bio predočiti potpunu filozofiju pomoću koje će pojedinci moći bez lutanja ostvariti ono što u životu žele ostvariti. Žudnja je polazna točka svakog postignuća. Završna

točka jest ona vrsta znanja koja vodi razumijevanju - razumijevanju samoga sebe, razumijevanju drugih, razumijevanju prirodnih zakona te prepoznavanju i razumijevanju sreće.

Ova vrsta razumijevanja u potpunosti se razvija isključivo poznavanjem i primjenom načela šestog osjetila.

Pročitavši ovo poglavlje, vjerojatno ste opazili da ste, čitajući ga, uzdignuti na višu razinu mentalne stimulacije. Sjajno! Za mjesec dana ponovno se vratite ovom poglavlju, pročitajte ga još jednom i promatrajte kako će se vaš um uzdići na još više razine stimulacije. Ponavljajte to iskustvo s vremena na vrijeme ne obazirući se na to koliko ćete naučiti i s vremenom ćete u svojim rukama imati moć odbacivanja malodušnosti, svladavanja straha, prevladavanja sklonosti oklijevanju i slobodnog korištenja maštom. Tada ćete osjetiti dodir onog "nečega" što je pokretalo svakog uistinu velikog mislioca, vođu, slikara, glazbenika, pisca i državnika. Tada ćete biti sposobni pretvoriti svoje žudnje u njihov materijalni ili financijski oblik jednako lako kao što biste pokleknuli i odustali na prvi znak poteškoće.

15.

ŠEST

SABLASTI STRAHA

Čitajući ovo završno poglavlje, procijenite sami sebe i otkrijte koliko vam "sablasi" stoji na putu

Prije no što ijedan dio ove filozofije uspješno primijenite, vaš um mora biti za to pripremljen. Postupak pripreme nije težak. Započinje proučavanjem, analizom i razumijevanjem triju neprijatelja s kojima ćete se morati obračunati - neodlučnošću, sumnjom i strahom.

Šesto osjetilo neće funkcionirati dok se u vašem umu nalazi čak i jedna od tih negativnih emocija. Članovi ovog nimalo svetog trojstva blisko su povezani; tamo gdje je jedan, u blizini ćete pronaći i drugu dvojicu.

Neodlučnost je sjemenka straha! Imajte to na umu čitajući ovo poglavlje. Neodlučnost se kristalizira u sumnju i to se dvoje na posljetku spoji te urodi strahom! Proces "spajanja" često je spor. To je jedan od razloga zbog kojega su ta tri neprijatelja toliko opasna. Oni kličaju i rastu *neopaženo*.

U ostatku ovog poglavlja opisat ću cilj koji mora biti ostvaren da bi se ova filozofija kao cjelina mogla praktično primijeniti. Analizirat ću i stanja koja su mnoge ljude dovela u

siromaštvo, a iznijet ću i istine koje moraju usvojiti svi oni koji žele steći bogatstvo, bez obzira na to mjeri li se ono novcem ili stanjem uma mnogo vrijednijim od novca.

Svrha ovog poglavlja jest usmjeriti pozornost prema uzroku i lijeku za šest osnovnih strahova. Da bismo nekog neprijatelja bili sposobni svladati, moramo znati njegovo ime, njegove navike i njegovo stanište. Čitajući ovo poglavlje, pažljivo preispitajte samoga sebe i otkrijte koji se od šest strahova, ako ih uopće posjedujete, priljepio na vas.

Ne dopustite da vas ti lukavi neprijatelji zavaraju svojim navikama. Katkad ostaju skriveni u podsvjesnom umu gdje ih je teško otkriti i još teže iskorijeniti.

Šest osnovnih strahova

Šest je osnovnih strahova koje s vremena na vrijeme doživljava svako ljudsko biće. Većina ljudi je sretna ako ne pati od svih šest strahova. Redosljedom učestalosti pojavljivanja, ti strahovi su:

1. strah od siromaštva
 2. strah od kritike
 3. Strah od bolesti
 4. strah od gubitka nečije ljubavi
 5. strah od starosti
 6. strah od smrti
- izvori većine čovjekovih
briga

Svi ostali strahovi imaju manji značaj i moguće ih svrstati u ovih šest kategorija.

Strahovi nisu ništa drugo doli stanja uma. Stanje čovjekova uma podređeno je njegovu nadzoru i upravljanju.

Čovjek ne može stvoriti ono što nije začeo u obliku misaonog poticaja. Ovu tvrdnju slijedi još jedna, mnogo važnija tvrdnja: čovjekovi misaoni poticaji smjesta se počinju pretvarati u svoje materijalne oblike, bez obzira na to jesu li te misli hotimične ili nehomične. Slučajni misaoni poticaji (misli koje su odaslali drugi umovi) mogu odrediti čovjekovu financijsku, poslovnu, profesionalnu ili društvenu sudbinu jednako kao i misaoni poticaji koje čovjek stvara namjerno i svjesno.

Ovime postavljam temelje za izlaganje iznimno važne činjenice koja će vam pomoći razumjeti zbog čega se neki ljudi doimaju "sretnima" dok se ostali, obdareni istim ili većim sposobnostima, izobrazbom, iskustvom ili intelektualnom sposobnošću, doimaju osuđenima na nesreću. Tu je činjenicu moguće objasniti tvrdnjom da *svako ljudsko biće posjeduje sposobnost upravljanja vlastitim umom*, a iz ove tvrdnje logično slijedi da svaki čovjek može otvoriti svoj um za nasumične misaone poticaje koje odašilju drugi mozgovi, ili čvrsto zatvoriti vrata te prihvaćati samo odabrane misaone poticaje.

Priroda je čovjeka obdarila potpunim nadzorom nad samo jednom stvari, a to je misao. Pridružite toj činjenici i činjenicu da sve što čovjek stvara započinje u obliku misli, i stigli ste vrlo blizu načela pomoću kojega je moguće prevladati strah.

Ako je istina da je svaka misao sklona zaodjenuti se svojim materijalnim oblikom (što je istina izvan svake sumnje), jednako je istinito da misaoni poticaji straha i siromaštva ne mogu biti pretvoreni u oblike hrabrosti i financijskog dobitka.

Strah od siromaštva

Kompromis između bogatstva i siromaštva nije moguć! Put koji vodi u siromaštvo, usmjeren je suprotno od puta koji vodi bogatstvu. Želite li se obogatiti, morate odbiti prihvatiti sve

okolnosti koje vode siromaštvu. (Riječ "bogatstvo" ovdje je upotrijebljena u najširem smislu te označava financijsku, duhovnu, mentalnu i materijalnu imovinu). Polazna točka na putu prema bogatstvu jest žudnja. U prvom poglavlju primili ste detaljne upute o pravilnoj primjeni žudnje. U ovom poglavlju o strahu primit ćete detaljne upute pomoću kojih ćete svoj um pripremiti za praktičnu primjenu žudnje.

Vrijeme je, dakle, da sami sebi postavite izazov koji će odrediti u kojoj ste mjeri usvojili filozofiju iznesenu u ovoj knjizi. Na ovom mjestu možete postati prorok i točno predvidjeti što vam je budućnost namijenila. Ako, nakon čitanja ovog poglavlja, budete spremni prihvatiti siromaštvo, slobodni ste odlučiti da ćete od života upravo to i primati. To je odluka koju ne možete izbjeći.

Težite li bogatstvu, odredite koji oblik i koja količina bogatstva je potrebna da biste bili zadovoljni. Vi poznajete put koji vodi bogatstvu. Dobili ste zemljovid pomoću kojega ćete ostati na tom putu. Propustite li krenuti odnosno stanete li prije no što stignete na cilj, krivnja za to isključivo je na vama. Odgovornost je na vama. Nijedan izgovor neće vas spasiti prihvaćanja te odgovornosti ukoliko propustite ili odbijete od života zahtijevati bogatstvo, jer je za prihvaćanje potrebno samo jedno - a to je i jedino što možete nadzirati - stanje vašega uma. Stanje uma se stvara. Nije ga moguće kupiti, moguće ga je samo stvoriti.

Najdestruktivniji strah

Strah od siromaštva nije ništa drugo doli stanje uma! No, dovoljno je da uništi čovjekove izgledе za uspjeh u bilo kojem pothvatu.

Taj strah ograničava sposobnost razmišljanja, uništava sposobnost maštanja, narušava samopouzdanje, potkopava

entuzijazam, osujećuje nastojanja, vodi u neodređenost cilja, potiče oklijevanje i onemogućava samokontrolu. Čovjekovu osobnost lišava privlačnosti, onemogućava razumno zaključivanje, odvraća pozornost, potkopava ustrajnost, potpuno poništava moć volje, uništava ambiciju, otežava pamćenje i priziva neuspjeh u svakom zamislivom obliku; uništava ljubav i fine emocije srca, razara prijateljstva i priziva nevolju u stotinu oblika, vodi u nesanicu, patnju i nesreću - i sve to unatoč očitaj istini da živimo u svijetu izobilja svega što srce može poželjati. Između čovjeka i njegovih žudnji ne stoji ništa osim neodređenosti svrhe.

Strah od siromaštva nesumnjivo je najdestruktivniji od svih strahova. Nalazi se na vrhu popisa jer ga je najteže prevladati. Strah od siromaštva rađa se iz čovjekove sklonosti da opljačka svojega bližnjega. Gotovo sve životinje vođene su instinktima, no njihove su sposobnosti "razmišljanja" ograničene, pa stoga fizički vrebaju jedna drugu. Čovjek, sa svojim nadmoćnim osjećajem intuicije te sposobnošću razmišljanja i zaključivanja, svojega bližnjega ne proždire tjelesno; on pronalazi veće zadovoljstvo u tome da ga "proždire" financijski. Čovjek je toliko pohlepan da su doneseni svi mogući zakoni koji će ga zaštititi od njegovoga bližnjega.

Čovjeku ništa ne donosi toliko patnje i poniženja kao siromaštvo! Duboko značenje ove tvrdnje shvatiti će samo oni koji su iskusili siromaštvo.

Nije čudo da se čovjek *plaši* siromaštva. Čovjek je, zahvaljujući mnogim iskustvima, naučio da nekim ljudima ne može vjerovati kada su posrijedi novac i zemaljska dobra.

Čovjek toliko žarko želi posjedovati bogatstvo da će ga steći kako god može: legalnim metodama, ako je moguće, a ako je nužno, i na ostale načine.

Samoanalizom biste mogli otkriti slabosti koje niste skloni priznati. Takav oblik preispitivanja ključanje za sve one koji od života zahtijevaju više od osrednjosti i siromaštva. Preispitujući

se točku po točku, imajte na umu da ste sami sebi i sudac i porota, tužitelj i branitelj, tuženi i tužitelj te da se vama sudi. Iskreno se suočite s činjenicama. Postavite si konkretna pitanja i zahtijevajte izravne odgovore. Kada završite s preispitivanjem, znat ćete mnogo više o sebi. Smatrate li da pri tom preispitivanju samoga sebe ne možete biti nepristrani, zamolite nekoga tko vas dobro poznaje da vam pri tom postupku posluži kao sudac. Vaš je cilj otkriti istinu. *Otkrijte je bez obzira na cijenu, čak i ako ćete privremeno osjećati stid!*

Na pitanje čega se najviše plaše, većina ljudi će odgovoriti: "Ničega se ne plašim". Taj odgovor u većini slučajeva neće odgovarati istini jer malo ljudi uviđa svoju duhovnu i tjelesnu sputanost, ograničenost i poraženost nekom vrstom straha. Emocija straha toliko je prikrivena i duboko ukorijenjena da čovjek pod njezinim teretom može proživjeti cijeli život i nikada je ne postati svjestan. Prisutnost tog univerzalnog neprijatelja moguće je otkriti isključivo hrabrom analizom. Kad započnete takvu analizu, prodrite duboko u svoj karakter. Slijedi popis simptoma na koje biste trebali obratiti pozornost.

Simptomi straha od siromaštva

Ravnodušnost. Većinom se očituje u nedostatku ambicije; spremnom prihvaćanju siromaštva; pomirljivom prihvaćanju svake naknade koju život ponudi; mentalnoj i tjelesnoj lijenosti; nedostatku poduzetnosti, mašte, entuzijazma i samokontrole.

Neodlučnost. Navika dopuštanja drugima da razmišljaju umjesto vas. Promatranje iz prikrajka.

Sumnja. U pravilu se očituje u izgovorima i opravdanjima u cilju prikrivanja, objašnjavanja ili opravdavanja neuspjeha. Katkad se očituje i u obliku zavisti na tuđe uspjehe putem njihova kritiziranja.

Zabrinutost. Većinom se očituje u traženju tuđih pogrešaka, sklonosti trošenju koje nadmašuje prihod, zanemarivanju vlastitog izgleda, namrštenom izrazu lica; neumjerenosti u konzumiranju alkoholnih pića, katkad i narkotika; živčanoj napetosti, uznemirenosti i stidljivosti.

Pretjerana opreznost. Navika traženja negativne strane svake situacije, razmišljanje i razgovor o mogućim neuspjesima umjesto usredotočenosti na sredstva pomoću kojih je moguće ostvariti uspjeh. Poznavanje svih puteva koji vode u propast, ali propuštanje stvaranja planova za izbjegavanje neuspjeha. Čekanje "pravog trenutka" za ostvarivanje planova, sve dok to čekanje ne postane trajna navika. Pamćenje neuspjeha i zaboravljanje uspjeha. Opažanje isključivo negativnosti. Pesimizam koji vodi probavnim poteškoćama, zatvoru, trovanju otpadnim tvarima, neugodnom zadahu i lošem držanju.

Okljevanje. Navika odgađanja za sutra onoga što je trebalo učiniti prošle godine. Traćenje vremena na stvaranje izgovora i opravdanja. Ovaj je simptom tijesno povezan s pretjeranom oprežnošću, sumnjom i zabrinutošću. Odbijanje prihvaćanja odgovornosti kad god ju je moguće izbjeći. Spremnost na kompromise umjesto zauzimanja za sebe. Mirenje s teškoćama umjesto da ih se upotrijebi kao odskočne daske prema uspjehu. Cjenkanje sa životom umjesto zahtijevanja blagostanja, izobilja, bogatstva, zadovoljstva i sreće. Planiranje postupka u slučaju neuspjeha umjesto rušenja svih mostova kako bi se onemogućilo povlačenje. Slabo samopouzdanje ili često njegov potpuni izostanak, kao i izostanak jasno određenog

cilja, samokontrole, poduzetnosti, entuzijazma, ambicije, štedljivosti i sposobnosti zdravorazumskog prosuđivanja. Očekivanje siromaštva umjesto zahtijevanja bogatstva. Druženje s onima koji očekuju siromaštvo umjesto povezivanja s onima koji zahtijevaju i ostvaruju bogatstvo.

Moć novca

Netko bi mogao upitati: "Zašto si napisao knjigu o novcu? Zašto bogatstvo mjeriš isključivo novcem?" Neki će s pravom vjerovati da postoje i drugi oblici bogatstva, mnogo poželjniji od novca. Da, postoji bogatstvo koje nije moguće izmjeriti novcem, ali postoje i milijuni ljudi koji će reći: "Daj mi onoliko novca koliko mi je potrebno i pronaći ću sve ostalo što želim".

Osnovni razlog zbog kojega sam napisao ovu knjigu o stjecanju bogatstva jest činjenica da su milijuni muškaraca i žena paralizirani strahom od siromaštva. Westbrook Pegler lijepo je opisao učinak takve vrste straha:

Novac nije ništa drugo doli školjke, metalni diskovi ili komadići papira i njime nije moguće kupiti dragocjenosti srca i duše, no mnogi siromašni ljudi nisu sposobni usvojiti tu zamisao i održavati snagu svojeg duha. Kad čovjek doživi potpunu propast te se nađe na ulici, nesposoban pronaći posao, njegovu se duhu događa nešto stoje moguće opaziti u povijanju njegovih ramena, nakrivljenosti njegova šesira, njegovu hodu i njegovu pogledu. On ne može pobjeći osjećaju manje vrijednosti među ljudima koji posjeduju stalno radno mjesto, čak i ako zna da mu nipošto nisu ravni u karakteru, inteligenciji ili sposobnosti.

S druge strane, ti ljudi - pa čak i njegovi prijatelji - osjećaju se nadmoćnima i smatraju ga, možda i nesvjesno, žrtvom. On će neko vrijeme posuđivati novac od drugih, ali to mu neće biti dovoljno da bi nastavio živjeti životom na kakav je naviknuo, a

ni posuđivanje neće potrajati dugo. Posuđivanje novca u svrhu preživljavanja iznimno je depresivno iskustvo, a posuđeni novac nema moć oživjeti duh kao što je ima zarađeni novac. Ovo, dakako, ne vrijedi za propalice i bijednike prema vlastitom opredjeljenju, već za ljude normalnih ambicija i samopoštovanja.

Žena u istoj nevolji posve je drugo pitanje. Žene nekako ne stavljamo u kontekst propalica. U pučkim kuhinjama ih je malo, rijetko ih vidimo prosjačiti na ulicama, a u mnoštvu ih nije moguće raspoznati po istim, očitim znakovima koji odaju propale muškarce. Govorim o relativno mladim, čestitim i inteligentnim ženama. Vjerojatno ih je mnogo, no njihov očaj nije očigledan. Takve možda počine samoubojstva.

Kada čovjek doživi propast, na raspolaganju mu je dovoljno vremena za razmišljanje. On prelazi brojne kilometre da bi posjetio nekoga, tražio posao i saznao da je radno mjesto popunjeno ili da je posrijedi posao bez utvrđene plaće, odnosno zarađivanje provizije prodajom beskorisnih sitnica koje nitko ne želi kupiti, osim iz sažaljenja. Odbivši taj posao, ponovno se nalazi na ulici s koje nema kamo poći jer zapravo može poći kamo god želi. I tako nastavlja hodati. Promatra izloge i u njima raskoš koja nije namijenjena njemu, osjeća se manje vrijednim te oslobađa prostor onima koji su zastali pogledati izlog s aktivnim zanimanjem. Dovuče se do željezničke stanice ili doluta u knjižnicu da bi odmorio noge i malo se ugrijao, no tako neće pronaći posao, pa ponovno izlazi i kreće u potragu. Iako toga možda nije svjestan, njegova će ga bescilnost odati čak i ako ga nije odala njegova zapuštena pojava. Možda će biti lijepo odjeven u odjeću koja mu je ostala iz dana dok je imao stalan posao, no odjeća ne može prikriti očaj.

Opaža tisuće ostalih ljudi, računovođa, službenika, kemičara ili pomoćnih radnika i zavidi im iz dubine svoje duše. Oni posjeduju neovisnost, samopoštovanje i dostojanstvo, a on se jednostavno ne može uvjeriti da je i sam čestit čovjek, iako se

tome suprotstavlja i neprestano o sebi donosi povoljan sud.

Tu razliku prouzročio je isključivo novac. Uz tek nešto malo novca, on bi ponovno bio onaj stari.

Strah od kritike

Nitko ne može točno ustvrditi kako je čovjek iznjedrio ovaj strah, no jedno je sigurno - posjeduje ga u prilično razvijenom obliku.

Osobno sam ovaj osnovni strah od kritike sklon pridružiti onom dijelu čovjekove urođene prirode koja ga potiče ne samo oduzeti bližnjemu njegovu imovinu, već i opravdati svoj postupak kritizirajući karakter svojega bližnjega. Opće je poznato da lopov kritizira onoga od kojega krade - političari nastoje steći položaje, ali ne tako što će iskazati svoje vrline i sposobnosti, već tako što će nastojati obezvrijediti suparnike.

Domišljati proizvođači odjeće spremno su unovčili taj strah od kritike, prokletstvo čovječanstva. Stilovi odjeće mijenjaju se iz sezone u sezonu. Tko ih određuje? Ne kupac odjeće, već proizvođač. Zašto tako često mijenja stilove? Odgovor je očit. Mijenja ih da bi prodao više odjeće.

Proizvođači automobila iz istog razloga svake sezone mijenjaju svoje modele. Nitko ne želi voziti automobil koji nije u skladu s najnovijim stilom. Opisao sam načine ljudskog ponašanja pod utjecajem straha od kritike vezane za male i nevažne stvari. Razmotrimo sada kako se ljudsko ponašanje mijenja kada taj strah utječe na važnija područja ljudskog života. Uzmimo za primjer bilo kojeg čovjeka koji je dosegnuo dob mentalne zrelosti (u prosjeku je to dob između 35. i 40. godine). Kad bismo mogli čitati njegove skrivene misli, otkrili bismo odlučno nevjerovanje u većinu bajki koje su nam dogmatičari pričali unatrag nekoliko desetljeća.

Zbog čega prosječan čovjek, čak i u današnje doba prosvječenosti, zazire od poricanja svojeg vjerovanja u bajke? Odgovor glasi: zbog straha od kritike. Muškarci i žene spaljivani su na lomači radi svoje hrabrosti da izraze nevjerovanje u duhove. Nije ni čudo da smo razvili svijest zbog koje se plašimo kritike. Ne tako davno, kritika je sa sobom nosila teške kazne - što je još uvijek slučaj u nekim zemljama.

Strah od kritike čovjeka lišava poduzetnosti, uništava njegovu sposobnost maštanja, ograničava njegovu osobnost, razara samopouzdanje i nanosi mu štetu na stotine drugih načina. Roditelji svojoj djeci kritikama često nanose nepopravljivu štetu. Mojeg prijatelja iz djetinjstva majka je običavala svakodnevno kažnjavati batinama, a taj bi posao uvijek dovršila riječima: "Završit ćeš u zatvoru i prije no što navršiš dvadeset godina". U sedamnaestoj godini smješten je u popravni dom.

Kritika svi možemo dobiti napretek. Svatko posjeduje veliku zalihu koju nudi besplatno i bez obzira na potražnju. Čovjekovi najbliži srodnici često su po tom pitanju i najveći grješnici. Svakog roditelja koji neopravdanom kritikom u um djeteta pokušava usaditi kompleks manje vrijednosti, trebalo bi smatrati zločincem, jer taj je čin u svojoj suštini zločin najgore vrste. Poslodavci koji razumiju ljudsku prirodu, najbolje rezultate ne postižu kritikom, već konstruktivnim prijedlozima. Roditelji sa svojom djecom mogu postići iste rezultate. Kritika će u ljudsko srce usaditi strah ili gnjev, a nipošto ljubav i privrženost.

Simptomi straha od kritike

Ovaj je strah univerzalan gotovo kao i strah od siromaštva, a njegovi su učinci jednako pogubni za osobno postignuće, uglavnom zbog toga što taj strah uništava poduzetnost i onemogućava korištenje mašte. Glavni simptomi straha od kritike su:

Stidljivost. U pravilu se očituje u živčanoj napetosti, povučeniosti u razgovoru te pri upoznavanju, nespretnim pokretima ruku, nemirnom pogledu.

Nedostatak sabranosti. Očituje se u nesposobnosti kontrole glasa, uznemirenosti u prisutnosti drugih osoba, lošem držanju, lošem pamćenju.

Osobnost. Nedostatak odlučnosti, druželjubivosti i sposobnosti jasnog izražavanja mišljenja. Navika izbjegavanja spornih pitanja umjesto izravnog suočavanja s njima. Slaganje s drugima bez pomnog razmatranja njihovih mišljenja.

Kompleks manje vrijednosti. Navika izražavanja samohvale riječima ili djelima koja služi prikrivanju osjećaja manje vrijednosti. Uporaba "učenih riječi" u cilju impresioniranja drugih (često bez poznavanja pravog značenja riječi). Oponašanje drugih u načinu odijevanja, govoru i ponašanju. Hvalisanje izmišljenim postignućima. Katkada površinski dojam osjećaja superiornosti.

Rastrošnost. Navika nastojanja da se "ima više od susjeda", trošenje preko vlastitih mogućnosti.

Nedostatak poduzetnosti. Propuštanje mogućnosti napredovanja, strah od izražavanja vlastitog mišljenja, nedostatak povjerenja u vlastite zamisli, neodređeni odgovori na pitanja nadređenih osoba, nesigurnost u ponašanju i govoru, prijetvornost na riječima i djelima.

Nedostatak ambicije. Mentalna i tjelesna lijenost, nedostatak poduzetnosti, sporost u donošenju odluka, povodljivost; navika laskanja drugima i kritiziranja istih osoba iza

njihovih leđa, navika prihvatanja poraza bez prosvjedovanja ili odustajanje od nekog nastojanja u slučaju suprotstavljanja; bezrazložna sumnjičavost, bezobzirnost u ponašanju i ophođenju, nespремnost da se prihvati krivnja za vlastite pogreške.

Strah od bolesti

Ovaj se strah može pripisati i tjelesnom i društvenom nasljeđu. Prema svojem podrijetlu, tijesno je povezan sa strahom od starosti i strahom od smrti jer čovjeka dovodi vrlo blizu granice "zastrašujućih pojmova" o kojima ne zna ništa, ali je čuo mnoge jezovite priče. Općenito je mišljenje da su se neki nimalo etični ljudi upustili u posao "prodavanja zdravlja" podržavajući strah od bolesti.

Općenito govoreći, čovjek se plaši bolesti zbog zastrašujućih predodžbi koje su mu usađene u um o tome što mu se može dogoditi kada ga snađe smrt. Bolest zastrašuje čovjeka i financijskim izdatkom koji mu može nametnuti.

Jedan ugledni liječnik procijenio je da 75 posto svih ljudi koji posjećuju liječnika radi njegove stručne usluge boluje od hipohondrije (umišljene bolesti). Uvjerljivo je dokazano da strah od smrti, čak i kada za njega ne postoji ni najmanji povod, često izaziva tjelesne simptome bolesti koje se čovjek plaši.

Čovjekov je um silno moćan! On gradi i uništava.

Koristeći tu sveprisutnu slabost straha od bolesti, proizvođači nadrilijekova zarađuju goleme iznose. Taj oblik iskorištavanja lakovjernog čovječanstva postao je prije desetak godina toliko rasprostranjen da je časopis *Collier's* proveo sarkastičnu kampanju protiv najvećih prijestupnika u proizvodnji nadrilijekova.

Nizom pokusa izvedenih prije nekoliko godina dokazano je da se ljudi mogu razboljeti putem sugestije. Taj smo pokus

izveli tako što smo tri znanca poslali posjetiti "žrtve" te ih upitati: "Što je s tobom? Izgledaš strahovito bolesno". Prvi ispitivač većinom je kao odgovor dobio smiješak i bezbrižno: "Nije mi ništa, dobro sam". Drugom su ispitivaču većinom odgovarali izjavom: "Ne znam točno, ali osjećam se loše". Treći je ispitivač od žrtava većinom izmamio iskrena priznanja da se zaista osjećaju vrlo loše.

Ako sumnjate, pokušajte i sami izvesti ovaj pokus s nekim znancem, no nemojte otići predaleko. Članovi stanovite religiozne sekte osvećuju se svojim neprijateljima metodom "čaranja". Oni to nazivaju "bacanjem čini" na žrtvu.

Mnogo je dokaza da bolest katkad započinje u obliku negativnog misaonog poticaja. Takav poticaj može sugestijom biti prenesen iz jednog uma u drugi, ili ga čovjek može stvoriti sam.

Čovjek koji posjeduje mnogo više mudrosti no što biste iz njegove izjave mogli zaključiti, rekao je: "Kada me bilo tko upita kako se osjećam, uvijek poželim odgovoriti tako što ću ga oboriti jednim udarcem".

Liječnici radi zdravlja šalju svoje pacijente u druga klimatska podneblja jer im je prijeko potrebna promjena "mentalnog stava". Sjemenka straha od bolesti nalazi se u svakom umu. Zabrinutost, strah, malodušnost i ljubavna razočaranja potiču njezino klijanje i rast.

Razočaranja u ljubavi i poslu prednjače pred ostalim uzrocima pojavljivanja straha od bolesti. Jedan je mladić bio toliko razočaran u ljubavi da je završio u bolnici. Mjesecima je lebdio na granici između života i smrti. Pozvan je specijalist za psihoterapiju koji je zamijenio sestre i predao ga na skrb vrlo *ljupkoj mladoj ženi* koja ga je (u dogovoru s liječnikom) počela osvajati već prvog dana. Pacijent je za tri tjedna otpušten iz bolnice, i dalje bolestan, no od posve druge bolesti. Ponovno je bio zaljubljen. Lijek je možda bio smicalica, no pacijent i sestra za neko su se vrijeme vjenčali.

Simptomi straha od bolesti

Simptomi toga, gotovo univerzalnog straha su:

Autosugestija. Navika negativne primjene autosugestije traženjem i očekivanjem simptoma raznih bolesti. "Uživanje" u zamišljenim bolestima i ponašanje kao da su stvarne. Navika iskušavanja svih "čudesnih lijekova" i tehnika koje drugi preporučuju kao vrlo djelotvorne. Razgovaranje o operacijama, nezgodama i ostalim oblicima bolesti. Iskušavanje raznih dijeta i vježbanja bez stručnog vodstva. Iskušavanje kućnih lijekova, nadrilijekova i "čudesnih" napitaka.

Hipohondrija. Navika razgovaranja o bolestima, usredotočenost uma na bolest i očekivanje njezinog pojavljivanja sve do živčanog sloma. Ovu bolest ne može izliječiti nijedan lijek koji se prodaje u bočicama. Izazvana je negativnim razmišljanjem pa je može izliječiti samo pozitivna misao. Tvrdi se da hipohondrija (medicinski izraz za umišljenu bolest) može načiniti onoliko štete koliko i stvarna bolest koje se čovjek plaši. Većina navodnih slučajeva "živčanih slomova" proizlazi upravo iz zamišljenih bolesti.

Vježbanje. Strah od bolesti često nepovoljno djeluje na odgovarajuću tjelesnu aktivnost, zbog čega se osoba počne debljati i izbjegavati izlaske iz kuće.

Preosjetljivost. Strah od bolesti smanjuje prirodnu otpornost organizma i stvara povoljno okruženje za bilo koji oblik bolesti s kojim čovjek može doći u dodir.

Strah od bolesti vezan je za strah od siromaštva, osobito u slučaju hipohondara koji neprestano brinu o tome da će morati plaćati račune za liječenje. Takvi ljudi mnogo vremena provode pripremajući se za bolest, razgovarajući o smrti, štedeći novac za grobno mjesto, troškove sahrane i slično.

Ugađanje samome sebi. Navika traženja suosjećanja korištenjem zamišljene bolesti kao mamca. (Ljudi često pribjegavaju ovom triku ne bi li izbjegnuli posao). Navika "glumljenja" bolesti da bi se prikrla obična lijenost ili kao izgovor za nedostatak ambicije.

Neumjerenost. Navika konzumiranja alkohola ili narkotika za ublažavanje glavobolje, bolova u mišićima i sličnoga, umjesto uklanjanja uzroka boli.

Navika čitanja o bolestima i zabrinutost zbog mogućnosti pobolijevanja. Navika čitanja reklama za razne "čudesne" lijekove.

Strah od gubitka ljubavi

Prvotni izvor ovog urođenog straha očito je čovjekova poligamna navika otimanja partnerice svojega bližnjega te navika da s njom postupa kako želi kada god mu se za to pruži prilika.

Ljubomora i ostali slični oblici neuroze proistječu iz čovjekovog urođenog straha od gubitka nečije ljubavi. Ovaj je strah najbolniji od šest osnovnih strahova. Njegovo djelovanje na um i tijelo razornije je od djelovanja bilo kojeg drugog straha.

Strah od gubitka ljubavi vjerojatno vuče korijene iz kamenog doba kada su muškarci otimali žene primjenom sirove sile. Čovjek je nastavio otimati žene, no, njegova je tehnika ponešto promijenjena. Danas se, umjesto sile, koristi ulagivanjem, obećanjima lijepe odjeće, skupih automobila i ostalim "mamcima" mnogo djelotvornijim od fizičke sile. Čovjekove su navike jednake kao što su bile i u vrijeme svitanja civilizacije, no danas ih izražava na nešto drugačiji način.

Pomnim analizama ustvrđeno je da su žene mnogo podložnije tom strahu. Tu je činjenicu lako objasniti. Žene su iz iskustva naučile da su muškarci po svojoj prirodi poligamni te da im ne treba vjerovati.

Simptomi straha od gubitka ljubavi

Simptomi tog straha su:

Ljubomora. Navika sumnjičavosti prema prijateljima i voljenima osobama bez pravog povoda ili razloga. Navika optuživanja supružnika za nevjernost bez ikakvog temelja. Općenita sumnjičavost prema svima, čovjek nikome ne vjeruje u potpunosti.

Traženje nedostataka. Navika traženja nedostataka prijateljima, rođacima, poslovnim suradnicima i voljenim osobama čak i bez ikakvog povoda.

Kockanje. Navika kockanja, krađe, varanja te ostali načini riskantnog ponašanja kojima je moguće namaknuti novac za voljene osobe, uz vjerovanje da je ljubav moguće kupiti. Navika prekomjernog trošenja ili zaduživanja u cilju kupovanja darova voljenoj osobi te stjecanja njezine naklonosti. Nesanica, uznemirenost, nedostatak

ustrajnosti, slabost volje, nedostatak samokontrole, nedostatak samopouzdanja, naprasitost.

Strah od starosti

Ovaj strah proizlazi iz dvaju izvora. Prvi izvor je pomisao da starost sa sobom donosi i siromaštvo. Drugi i daleko najučestaliji izvor su nekadašnja pogrešna i zastrašujuća učenja pomiješana s "paklenim ognjem" i ostalim baba-rogama lukavo osmišljenim u cilju porobljavanja čovjeka strahom.

Čovjek ima dva vrlo čvrsta razloga za razvijanje straha od starosti - jedan proizlazi iz njegovog nepovjerenja u blišnjega koji mu može oteti sva svjetovna dobra koja posjeduje, a drugi proizlazi iz zastrašujućih predodžbi o onostranom svijetu.

Mogućnost bolesti, koja je u starosti mnogo veća, također pridonosi strahu od starosti. Svoju ulogu u ovom strahu ima i erotika jer se nijedan čovjek neće lako pomiriti s pomišlju na slabljenje seksualne privlačnosti.

Najučestaliji uzrok straha od starosti povezan je s mogućnošću siromaštva. "Ubožnica" nije nimalo lijepa riječ. Ona pobuđuje jezu u umu svakoga tko se suoči s mogućnošću da će svoju starost provesti na takvom mjestu.

Još jedan razlog koji pridonosi strahu od starosti jest mogućnost gubitka slobode i neovisnosti jer starost sa sobom može donijeti gubitak tjelesne kao i financijske slobode.

Simptomi straha od starosti

Najčešći simptomi ovog straha su:

Sklonost usporavanju i razvijanju kompleksa manje vrijednosti u dobi mentalne zrelosti, otprilike u četrdesetoj godini; pogrešno vjerovanje da čovjek "popušta" zbog

svoje dobi. (Istina je zapravo da su godine između četrdesete i šezdesete čovjekove najplodnije godine).

Navika opravdavanja "starošću" samo zbog toga što je čovjek navršio četrdesetu ili pedesetu godinu, umjesto obrnutog ponašanja i izražavanja zahvalnosti za dosezanje dobi mudrosti i razumijevanja.

Navika uništavanja poduzetnosti, mašte i samopouzdanja zabludom da je čovjek prestar da bi iskazivao te značajke. Navika sredovječnih muškaraca i žena da odjećom ostave dojam mladosti, prijetrovno mladenačko ponašanje koje izaziva podsmijehe i prijatelja i nepoznatih osoba.

Strah od smrti

Za neke je ljude ovo najmučniji od svih šest osnovnih strahova. Razlog je očit. Strahovita bol povezana s pomišlju na smrt u većini slučajeva može biti pojačana do vjerskog fanatizma. Takozvani "pogani" manje se plaše smrti od onih "civiliziranih". Stotinama milijuna godina čovjek je postavljao pitanja na koja još uvijek nisu pronađeni odgovori: "odakle" i "kamo". Odakle sam došao i kamo idem?

Tijekom mračnog doba povijesti, lukavi i domišljati ljudi za određenu su cijenu nudili odgovore na ta pitanja.

"Dođi pod moj šator, prihvati moju vjeru, poštuju moje dogme i dat ću ti ulaznicu kojom ćeš, kad umreš, poći ravno na nebo", uzvikuje sektaški vođa. "Ne udeš li pod moj šator," kaže isti taj vođa, "vrag te odnio i pržio dovijeka".

Pomisao na vječnu kaznu uništava zanimanje za život i onemogućava sreću.

Iako vjerski vođa nema moć osigurati odlazak na nebo niti zajamčiti silazak u pakao, mogućnost potonjega doima se tako

strahovitom da i sama pomisao pobuđuje maštu na stvaranje tako stvarnih predodžbi da dolazi do oduzetosti razuma i rađanja straha od smrti.

Strah od smrti danas nije toliko rasprostranjen kao što je bio prije utemeljenja velikih škola i sveučilišta. Znanstvenici su u središte pozornosti doveli istinu, a ta istina velikom brzinom oslobađa muškarce i žene straha od smrti. Mladiće i djevojke sa sveučilišta nije lako zastrašiti paklenskim ognjem. Uz pomoć biologije, astronomije, geologije i ostalih srodnih znanosti raspršeni su strahovi iz mračnog doba koji su ljude mučili stoljećima.

Cijeli je svijet sastavljen od samo dvije stvari: energije i materije. Elementarna nas fizika poučava da ni materija ni energija (jedine stvarnosti koje čovjek poznaje) ne mogu biti stvorene niti uništene. I materija i energija mogu biti transformirane, no nijedna od njih ne može biti uništena.

Ako ga je uopće moguće definirati, život je energija. Ako ni energiju ni materiju nije moguće uništiti, nije moguće uništiti niti život. Život, kao i ostali oblici energije, može proći kroz različite procese pretvorbe ili promjene, no ne može biti uništen. Smrt je tek prelazak.

Ako smrt nije tek promjena ili prelazak, tada nakon nje ne slijedi ništa osim dugog, vječnog, spokojnog sna, a san nije nešto čega bismo se trebali plašiti. Strah od smrti zbog toga možete odagnati jednom zauvijek.

Simptomi straha od smrti

Općeniti simptomi ovog straha su:

Navika razmišljanja o smrti umjesto sadržajnog življenja koja, u pravilu, proizlazi iz nedostatka svrhe ili odgovarajuće zaokupljenosti. Ovaj je strah učestaliji

među starijim ljudima, no katkad su njegove žrtve i mnogo mlađe osobe. Najbolji lijek za strah od smrti jest goruća žudnja za postignućem, potpomognuta korisnim služenjem drugima. Prezaposlena osoba malokad ima vremena razmišljati o umiranju. Život je za nju previše zanimljiv da bi brinula zbog smrti. Strah od smrti katkad je tijesno povezan sa strahom od siromaštva jer bi čovjekova smrt članove njegove obitelji mogla otjerati u siromaštvo. U drugim je slučajevima strah od smrti izazvan bolešću i posljedičnim slabljenjem otpornosti organizma. Najčešći uzroci straha od smrti su bolest, siromaštvo, nedostatak odgovarajuće zaokupljenosti, razočaranje u ljubavi, slaboumnost i vjerski fanatizam.

Staračke brige

Zabrinutost je stanje uma utemeljeno na strahu. Ona djeluje polako, ali ustrajno. Podmukla je i sklona prikrivanju. "Ukopava" se postupno sve dok ne onemogući čovjekovu sposobnost rasuđivanja i ne uništi njegovo samopouzdanje i poduzetnost. Zabrinutost je oblik straha prouzročenog neodlučnošću, a time i stanje uma kojim je moguće upravljati.

Uznemireni um je bespomoćan. Neodlučnost čini čovjekov um uznemirenim. Mnogim ljudima nedostaje moć volje za pravodobno donošenje odluka i dosljednost donesenim odlukama.

Kada donese odluku o planu djelovanja, čovjek više ne brine zbog okolnosti. Jednom sam prilikom razgovarao s čovjekom koji je za dva sata trebao biti pogubljen. Taj je osuđenik bio najsmireniji od osmorice ljudi s kojima je dijelio zatvorsku ćeliju. Njegova me smirenost potaknula da ga upitam kakav je osjećaj znati da ćeš uskoro zakoračiti u vječnost. S osmijehom samopouzdanja odgovorio je: "Sasvim dobar. Zamisli čovječe, mojim će nevoljama uskoro biti kraj. Cijelog sam života bio u

nevolji. Mukotrpno sam nabavljao hranu i odjeću. Uskoro mi to neće biti potrebno. Otkako sam saznao da ću umrijeti, osjećam se prilično dobro. Tada sam se odlučio pomiriti sa svojom sudbinom".

Dok je govorio, gutao je večeru toliko obilnu da bi se njome moglo nahraniti troje ljudi. Gutao je svaki ponuđeni zalogaj i očito uživao u hrani bez obzira na strahotu koja ga očekuje. Taj je čovjek bio odlučio prepustiti se svojoj sudbini! No, odlukom je moguće i spriječiti prihvaćanje neželjenih okolnosti.

Šest osnovnih strahova uslijed neodlučnosti izaziva stanje zabrinutosti. Oslobodite se zauvijek straha od smrti tako što ćete odlučiti prihvatiti smrt kao neizbježan događaj. Prevladajte strah od siromaštva donošenjem odluke da ćete bez zabrinutosti prihvatiti onoliko koliko ste sposobni zaraditi. Strah od kritike nagazite odlukom da *nećete brinuti* o tome što drugi misle, čine ili govore. Odagnajte strah od starosti donošenjem odluke da ćete starost kao veliki blagoslov koji sa sobom nosi mudrost, samokontrolu i razumijevanje nepoznato mladima, a ne kao hendikep. Rastjerajte strah od bolesti odlukom da ćete zaboraviti na simptome. Svladajte strah od gubitka ljubavi odlukom da ćete znati živjeti i bez ljubavi ako to bude potrebno.

Napustite naviku zabrinutosti u svim njezinim oblicima donoseći općenitu odluku da ništa u životu nije vrijedno brige. S tom ćete odlukom steći smirenost, unutrašnju ravnotežu i spokoj uma koji će vam donijeti sreću.

Čovjek čiji je um ispunjen strahom ne samo da uništava svoje izgledе za inteligentno djelovanje, već te destruktivne vibracije šalje umovima svih onih s kojima dolazi u dodir, te na taj način uništava i njihove izgledе.

Čak i pas ili konj prepoznaju gospodara kojemu nedostaje hrabrosti; štoviše, pas ili konj preuzet će vibracije straha i ponašati se u skladu s njima. Za preuzimanje vibracija straha sposobne su čak i životinje koje se po svojoj inteligenciji nalaze niže na ljestvici.

Razorna moć destruktivnog razmišljanja

Vibracije straha prelaze iz jednog uma u drugi jednako brzo i lako kao što zvuk ljudskog glasa od odašiljača stiže do prijemnika.

Osoba koja verbalno izražava negativne ili destruktivne misli, nedvojbeno će doživjeti posljedice tih riječi u obliku negativnog "povratnog udarca". Odašiljanje negativnih misaonih poticaja čak i bez riječi, izaziva razne vrste "povratnog udarca". Prije svega, što je možda i najvažnije upamtiti, osoba koja odašilje misli destruktivne prirode, nedvojbeno će pretrpjeti štetu putem sloma sposobnosti kreativnog maštanja. Osim toga, prisutnost bilo koje destruktivne emocije u umu potiče razvoj negativne osobnosti koja odbija ljude i često ih pretvara u neprijatelje. Treći izvor štete za osobu koja se prepušta ili odašilje negativne misli leži u sljedećoj važnoj činjenici - ti misaoni poticaji ne nanose štetu samo drugima, već se i ukorjenjuju u podsvijesti osobe koja ih odašilje te postaju dio njegova karaktera.

Pretpostavimo da je vaša životna težnja ostvariti uspjeh. Da biste bili uspješni, morate postići unutrašnji mir, zadovoljiti materijalne potrebe te, iznad svega, ostvariti sreću. Svi ti dokazi uspjeha započinju u obliku misaonih poticaja.

Vi imate moć upravljati vlastitim umom i hraniti ga onim misaonim poticajima koje sami odaberete. Tu mogućnost prati i odgovornost konstruktivnog korištenja uma. Vi ste gospodar svoje zemaljske sudbine i u vašim je rukama moć upravljanja vlastitim mislima. Sposobni ste utjecati na svoje okruženje te na poslijetku i upravljati njime i stvoriti onakav život kakav želite - a možete i propustiti primijeniti svoju moć upravljanja vlastitim životom i prepustiti se moru "okolnosti" čiji će vas valovi zapljuskivati i bacati ovamo-onamo.

Vražja radionica

Osim šest osnovnih strahova, ljude muči još jedno zlo. To zlo čini plodno tlo za bujanje sjemenki neuspjeha. Ono je toliko prikriveno da često ni ne opažamo njegovu prisutnost. To stanje ne može se potpuno svrstati među strahove. Ono je mnogo dublje ukorijenjeno i često je mnogo pogubnije od svih šest strahova. Nazovimo to zlo *podložnost negativnim utjecajima*.

Ljudi koji stječu veliko bogatstvo, uvijek se štite od toga zla! Siromašni to nikada ne čine! Oni koji žele ostvariti uspjehe na bilo kojem području, moraju se pripremiti za odupiranje tom zlu. Ako ovu knjigu čitate u cilju stjecanja bogatstva, trebali biste se pažljivo preispitati kako biste otkrili jeste li podložni negativnim utjecajima. Propustite li to učiniti, odbacit ćete svoje pravo na ostvarenje svojih žudnji.

Pri analizi budite temeljiti. Nakon što pročitate pitanja namijenjena samoanalizi, pripremite se za potpunu iskrenost. Pristupite tom zadatku onako pomno kako biste tražili neprijatelja za kojega znate da vas vreba u zasjedi i obračunajte se sa svojim nedostacima onako kako biste se obračunali i s opipljivim neprijateljem.

Od pljačkaša se lako možete zaštititi jer vam zakon pruža organizirani sustav sigurnosti, no ovo "sedmo zlo" mnogo je teže svladati jer vas napada u trenutku kada niste svjesni njegove prisutnosti, dok spavate i dok ste budni. Povrh toga, njegovo je oružje neopipljivo jer se sastoji tek od - stanja uma. To je zlo opasno i zbog toga što se pojavljuje u onoliko raznih oblika koliko je ljudskih iskustava. Katkad u um uđe putem dobronamjernih riječi nekog rođaka. Drugi put napada iznutra, putem čovjekovog mentalnog stava. U svakom je slučaju smrtonosan poput otrova, iako ne ubija tako brzo.

Kako se zaštititi od negativnih utjecaja

Da biste se zaštitili od negativnih utjecaja, bez obzira na to jesu li posrijedi vaše vlastite tvorevine ili posljedice aktivnosti negativnih ljudi koji vas okružuju, uvidite da posjedujete moć volje i primjenjujte je sve dok oko sebe ne podignete zid otpornosti na negativne utjecaje.

Uvidite da ste, kao i svako drugo ljusko biće, po svojoj prirodi lijeni, nezainteresirani i podložni svim sugestijama koje su u skladu s vašim slabostima.

Uvidite da ste po prirodi podložni osnovnim strahovima te razvijte navike pomoću kojih ćete se boriti protiv tih strahova.

Uvidite da negativni utjecaji često djeluju na vas putem vaše podsvijesti pa ih je zbog toga teško opaziti i zatvorite um ljudima koji u vama na bilo koji način izazivaju potištenost ili malodušnost.

Ispraznite svoj ormarić za lijekove, bacite bočice s lijekovima i prestanite bježati u prehlade, tegobe i zamišljene bolesti.

Svjesno tražite društvo ljudi koji vas potiču na samostalno razmišljanje i djelovanje.

Ne očekujte nevolje jer vas one neće iznevjeriti.

Navika ostavljanja uma otvorenim za negativne utjecaje drugih ljudi nedvojbeno je najraširenija ljudska slabost. Ta je slabost iznimno štetna jer većina ljudi ne uviđa da je posjeduje, a mnogi koji je i opažaju, propuštaju ili odbijaju ispraviti je sve dok ne postane svakodnevna neobuzdana navika.

Da bih pomogao onima koji se žele vidjeti u pravom svjetlu, sastavio sam sljedeći popis. Pročitajte pitanja i glasno na njih odgovorite kako biste čuli vlastiti glas. Tako ćete lakše biti iskreni prema sebi.

Pitanja za samoanalizu

Žalite li se često da se "loše osjećate" i ako je tako, što je uzrok tomu?

Tražite li drugima nedostatke već i s najmanjim povodom?

Griješite li često pri svojem poslu i ako je tako, zašto?

Jeste li u razgovoru sarkastični i neugodni?

Izbjegavate li svjesno suradnju s drugima i ako je tako, zašto?

Patite li često od probavnih poteškoća? Ako patite, što je uzrok tomu?

Doima li vam se život uzaludnim, a budućnost beznadnom?

Volite li svoj posao? Ako ne, zašto?

Osjećate li često samosažaljenje i ako je tako, zašto?

Zavidite li boljima od sebe?

Čemu posvećujete više vremena: razmišljanju o neuspjehu ili razmišljanju o uspjehu?

Stječete li s godinama samopouzdanje ili ga gubite?

Izvlačite li vrijedne spoznaje iz svih svojih pogrešaka?

Dopuštate li nekome da u vama izazove zabrinutost? Ako je tako, zašto?

Jeste li katkad "u oblacima", a katkad u najdubljem očaju?

Tko vas najsnažnije nadahnjuje? Zbog čega?

Podnosite li negativne ili destruktivne utjecaje koje možete izbjeći?

Jeste li nemarni po pitanju vlastitog izgleda? Ako jeste, zašto?

Jeste li naučili riješiti se briga tako što ćete se nečime dovoljno zaokupiti da ne biste o njima razmišljali?

Biste li se nazvali "beskičmenjakom" i "slabićem" kad biste dopustili drugima da razmišljaju umjesto vas?

Zanemarujete li unutrašnju higijenu sve dok vas trovanje vlastitim otrovima ne učini zlovoljnim i razdražljivim?

Koliko se često uzrujate zbog nečega što možete izbjeći i zbog čega to dopuštate?

Pribjegavate li alkoholu, narkoticima ili cigaretama da biste "smirili živce"? Ako je tako, zašto umjesto toga ne pokušate primijeniti moć volje?

"Gnjavi" li vas netko i ako je tako, zbog čega?

Imate li točno određen cilj i ako je tako, koji je to cilj i kakvi su vaši planovi za njegovo ostvarenje?

Patite li od bilo kojega od šest osnovnih strahova? Kojega?

Posjedujete li metodu pomoću koje se možete zaštititi od negativnih utjecaja drugih ljudi?

Primjenjujete li svjesno autosugestiju da biste svoj um učinili pozitivnim?

Što vam je vrijednije: vaša materijalna imovina ili vaša moć upravljanja vlastitim mislima?

Mijenjate li lako svoje mišljenje pod tuđim utjecajem?

Jeste li danas svojem znanju ili stanju svojega uma dodali što god vrijedno?

Suočavate li se s okolnostima koje vas čine nezadovoljnim ili izbjegavate odgovornosti?

Analizirate li sve pogreške i neuspjehe nastojeći iz njih izvući pouku ili smatrate da to niste obvezni činiti?

Možete li imenovati svoje tri najsretnije slabosti? Što činite da biste ih ispravili?

Potičete li druge da vam se izjadaju zato da biste ih sažalijevali?

Izdvojate li iz svojih svakodnevnih iskustava pouke ili utjecaje koji vam pomažu u osobnom napretku?

Utječete li svojom prisutnošću negativno na druge ljude?

Koje vas navike drugih ljudi najviše uzrujavaju?

Stvarate li vlastita mišljenja ili dopuštate da drugi utječu na vas?

Jeste li naučili kako stvoriti mentalno stanje uma kojim se

- možete zaštititi od destruktivnih utjecaja?
Ispunjava li vas vaš posao vjerom i nadom?
Jeste li svjesni da posjedujete dovoljno duhovne moći da biste se oslobodili od svih vrsta strahova?
Pomaže li vam vaša religija održati um pozitivnim?
Osjećate li se dužnim suosjećati s tuđim brigama? Ako je tako, zašto?
Ako vjerujete da "svaka ptica svojem jatu leti", što ste naučili o sebi proučavajući svoje prijatelje?
Kakvu povezanost opažate, ako je opažate, između ljudi s kojima blisko surađujete i nezadovoljstva koje možda osjećate?
Je li moguće da je netko koga smatrate prijateljem, zapravo vaš najveći neprijatelj zbog toga što negativno utječe na vas?
Po kojim mjerilima prosuđujete tko vam pomaže, a tko štetno utječe na vas?
Jesu li vam bliske osobe mentalno superiorne ili inferiorne?
Koliko vremena dnevno posvećujete:
a) poslu
b) spavanju
c) zabavi i opuštanju
d) stjecanju korisnog znanja
e) pukom traćenju vremena?
Tko vas među vašim poznanicima
a) najviše potiče
b) najviše upozorava
c) najviše obeshrabruje?
Koja je vaša najveća briga? Zašto je podnosite?
Kad vam drugi nude netražene i neželjene savjete, prihvaćate li ih bez razmišljanja ili analizirate njihove motive?
Za čime najviše žudite? Namjeravate li to steći? Jeste li toj

- žudnji spremni podrediti sve ostale žudnje? Koliko vremena dnevno posvećujete ostvarenju tog cilja?
- Predomišljate li se često? Ako je tako, zašto?
- Imate li običaj dovršiti sve što ste započeli?
- Je li vas lako zadiviti poslovnim ili profesionalnim titulama, naslovima ili bogatstvom?
- Potpadate li lako pod utjecaj onoga što drugi misle ili govore o vama?
- Dodvoravate li se ljudima zbog njihovog društvenog ili financijskog položaja?
- Koga smatrate najvećim čovjekom u povijesti? Na koji je način ta osoba bolja od vas?
- Koliko ste vremena posvetili proučavanju i odgovaranju na ova pitanja? (Za analizu i sve odgovore potreban je najmanje jedan dan.)

Ako ste iskreno odgovorili na sva ova pitanja, tada o sebi znate više od većine ljudi. Pomno proučavajte ta pitanja, tijekom sljedećih mjeseci vraćajte im se jednom tjedno i bit ćete zapanjeni dodatnim vrijednim spoznajama koje ćete steći jednostavnom metodom iskrenog odgovaranja na pitanja. Ako niste sigurni kako biste odgovorili na neka pitanja, potražite mišljenje osoba koje vas dobro poznaju, osobito onih koje neće imati potrebu laskati vam i promotrite se njihovim očima. To će vas iskustvo iznenaditi.

Jedino nad čime imate potpuni nadzor

Potpuni nadzor imate isključivo nad vlastitim mislima. To je najvažnija i najpoticajnija činjenica poznata čovjeku! Ona odražava čovjekovu božansku prirodu. To božansko pravo jedini je način kako možete upravljati svojom sudbinom. Propustite li upravljati svojim umom, možete biti sigurni da

ničime nećete biti sposobni upravljati. Ako morate biti nemarni sa svojom imovinom, neka se to odnosi na materijalno. *Vaš um je vaš duhovni posjed!* Štitite ga i koristite pažljivo, kako i dolikuje božanskoj uzvišenosti. Upravo zbog toga posjedujete moć volje.

Zakonska zaštita od onih koji, namjerno ili uslijed neznanja, negativnim sugestijama tružu umove drugih, nažalost nije ustanovljena. Takav oblik destrukcije trebao bi biti kažnjiv teškim zakonskim kaznama, jer može uništiti čovjekove izgleda za stjecanje materijalne imovine koja je zaštićena zakonom.

Negativni su ljudi pokušali uvjeriti Thomasa A. Edisona da ne može sastaviti stroj koji će bilježiti i reproducirati ljudski glas "zato", rekli su, "što još nitko nije sastavio takav stroj". Edison im nije vjerovao. On je znao da um može stvoriti sve ono što može i zamisliti i povjerovati, a ta je spoznaja velikog Edisona uzdignula iznad stada prosječnih.

Negativni su ljudi F.W. Woolworthu rekli da će bankrotirati pokušajući voditi prodavaonicu tipa "Sve po deset centi". On im nije vjerovao. Znao je da može ostvariti što god zamisli, u granicama razuma, ako svoje planove potkrijepi vjerom. Koristeći svoje pravo da negativne sugestije drugih ljudi drži podalje od svojega uma, stekao je bogatstvo koje se mjeri stotinama milijuna dolara.

Nevjerni Tome prezrivo su se smješkali kada je Henry Ford iskušavao svoj prvi automobil na ulicama Detroita. Neki su tvrdili da takvo što nikada neće biti od koristi. Ostali su rekli da nitko neće dati novac za takvu napravu. Ford je rekao: "Cijelu ću zemaljsku kuglu preplaviti pouzdanim automobilima", i to je i učinio! Oni koji žele steći veliko bogatstvo trebali bi upamtiti da je jedina razlika između Henryja Forda i većine radnika u tome što je Ford upravljao svojim umom. Ostali posjeduju um, ali ne upravljaju njime.

Upravljanje umom rezultat je samodiscipline i navike. Vi upravljate svojim umom ili vaš um upravlja vama. Kompromisno

rješenje ne postoji. Najdjelotvornija metoda upravljanja umom jest njegovo zaokupljanje točno određenom svrhom i konkretnim planom. Proučite životnu priču bilo kojeg čovjeka koji je ostvario zapažen uspjeh i otkrit ćete da upravlja svojim umom te da ga usmjerava prema ostvarenju konkretnih ciljeva. Uspjeh u suprotnom nije moguć.

Pedeset i pet čuvenih izgovora starog KAD BI

Neuspješnim ljudima jedno je zajedničko. Oni poznaju *sve razloge neuspjeha* i raspoložu neoborivim opravdanjima kojima objašnjavaju svoju neuspješnost.

Neka od tih opravdanja su prilično lukava, a neka su i utemeljena na činjenicama. No, opravdanja se ne može upotrijebiti namjesto novca. Svijet želi znati samo jedno - jeste li uspjeli?

Jedan je analitičar sastavio popis najčešće korištenih opravdanja. Dok ga čitate, pomno se preispitajte i ustvrdite koliko od njih i sami koristite. Upamtite također da filozofija iznesena u ovoj knjizi čini svako od tih opravdanja suvišnim.

K A D NE BIH imao suprugu i obitelj ...

K A D BIH imao dobru "vezu" ...

K A D BIH imao novca ...

K A D BIH imao dobru izobrazbu ...

K A D BIH dobio posao ...

K A D BI me zdravlje bolje služilo ...

K A D BIH imao vremena ...

K A D BI vremena bila bolja ...

K A D BI me ljudi razumjeli ...

K A D BI okolnosti bile drugačije ...

K A D BIH se ponovno rodio ...

K A D SE NE BIH plašio što će drugi reći ...

K A D B I H dobio priliku ...
K A D B I H imao sreće ...
K A D drugi ljudi ne bi određivali umjesto mene ...
K A D me ništa ne bi spriječilo ...
K A D B I H barem bio malo mlađi ...
K A D B I H samo mogao učiniti ono što želim ...
K A D B I H se rodio u bogatoj obitelji ...
K A D B I H upoznao "prave" ljude ...
K A D B I H posjedovao darovitost koju drugi posjeduju ...
K A D B I H se usudio ...
K A D B I H se mogao vratiti u prošlost ...
K A D me ljudi ne bi gnjavili ...
K A D ne bih morala održavati kući i brinuti se za djecu ...
K A D B I H uštedio nešto novca ...
K A D B I me šefcijenio ...
K A D B I mi netko pomogao ...
K A D B I me obitelj razumjela ...
K A D B I H živio u velikom gradu ...
K A D B I H mogao započeti ...
K A D B I H bio slobodan ...
K A D B I H posjedovao osobnost kakvu posjeduju drugi ...
K A D B I mi pružili mogućnost ...
K A D B I H se izvukao iz dugova ...
K A D B I H mogao izbrisati dosadašnje neuspjehe ...
K A D B I H samo znao kako ...
K A D mi se svi ne bi suprotstavljali ...
K A D ne bih imao toliko briga ...
K A D bih pronašao pravog partnera ...
K A D ljudi ne bi bili tako glupi ...
K A D moja obitelj ne bi bila toliko rastrošna ...
K A D B I H bio siguran u sebe ...
K A D sudbina ne bi bila protiv mene ...
K A D B I mi zvijezde bile naklonjene ...

K A D ne bi bila istina da "će biti ono što mora biti" ...

K A D ne bih morao toliko raditi ...

K A D bih vratio izgubljeni novac ...

K A D BIH živio u drugoj četvrti ...

K A D ne bih imao "prošlost" ...

K A D BIH samo imao vlastiti posao ...

K A D BI me drugi slušali ...

K A D BIH *** najveći od svijetu ... *kad bih* imao hrabrosti vidjeti se onakvim kakav uistinu jesam, *otkrio bih što nije u redu sa mnom i ispravio bih to*. Tada bih imao izgleda okoristiti se svojim pogreškama i učiti iz iskustva drugih ljudi, jer znam da nešto nije u redu sa mnom; u suprotnom bih sada bio tamo gdje sam trebao biti da sam više vremena posvetio analiziranju svojih slabosti, a manje vremena traženju opravdanja kojima ću ih prikriti.

Izmišljanje opravdanja za objašnjavanje neuspjeha vrlo je omiljena razonoda. Ta je navika stara koliko i čovječanstvo i *pogubna je za uspjeh!* Zašto se ljudi tako grčevito drže za svoje omiljene izgovore? Odgovor se nameće sam po sebi. Oni brane svoje izgovore zato što su ih sami stvorili! Čovjekovo opravdanje plod je njegove mašte. U ljudskoj je prirodi braniti vlastite misaone tvorevine.

Izmišljanje opravdanja duboko je ukorijenjena navika. Navike je teško odbaciti, osobito ako pružaju opravdanje za nešto što činimo. Upravo je to Platon imao na umu kad je rekao: "Prva i najvažnija pobjeda jest pobjeda nad samim sobom. Najveća je sramota biti poražen od samoga sebe".

Još je jedan fidozof imao na umu istu misao kada je rekao: "Veoma sam se iznenadio otkrivši da je većina nedoličnih osobina koje sam opažao na drugima, zapravo bila odraz moje vlastite prirode".

"Nikada mi nije bilo jasno," rekao je Elbert Hubbard, "zašto ljudi provode toliko mnogo vremena obmanjujući sami sebe i izmišljajući opravdanja kojima će prikriti svoje slabosti. Kad bi se iskoristilo na drugi način, isto to vrijeme bilo bi dovoljno za ispravljanje tih slabosti i tada ne bi bilo potrebe za opravdanjima".

Na rastanku ću vas podsjetiti da je "život šahovska ploča, a vaš protivnik je vrijeme. Oklijevate li prije poteza ili propustite na vrijeme pomaknuti svoju figuru, vrijeme će s ploče počistiti vaše figure. Vi igrate protiv igrača koji ne podnosi neodlučnost!"

Donedavno ste možda imali logično opravdanje za to što život niste prisilili da vam pruži ono što od njega tražite, no to opravdanje više ne vrijedi jer u svojim rukama držite glavni ključ koji otključava vrata životne riznice.

Taj je ključ neopipljiv, ali vrlo moćan! To je povlastica raspaljivanja goruće žudnje za točno određenim oblikom bogatstva. Uporaba ključa nije kažnjiva, no postoji cijena koju ćete morati platiti ne budete li ga koristili. Ta je cijena neuspjeh. Upotrijebite li ga, očekuju vas nagrade nezamislivih razmjera. Zadovoljstvo se budi u onima koji *ovladavaju sobom i prisiljavaju život da im pruži sve što od njega traže.*

Ta je nagrada vrijedna vašeg truda. Hoćete li krenuti i sami se u to uvjeriti?

"Ako smo bliski", rekao je besmrtni Emerson, "srest ćemo se". Na završetku ću posuditi njegovu misao i reći: "Ako smo bliski, na ovim smo se stranicama susreli".