الشجاعة هي القوة الدائمة لحماية الروح، والتي تحافظ عليها من الهزيمة والسلب والنهب والعبودية

هنري فان دايك

يمكن القول بأن مسترهنري فورد هو الرجل الوحيد من بين الرجال الذين يعيشون الآن أو الذين عاشوا في أي وقت مضى، الذي يمتلك القدرة الكافية التي تفوق قوة الثقة في المال الذي تملكه الولايات المتحدة الأمريكية. لقد جمع مسترفورد ملايين الدولارات بنفس البساطة والسهولة الكبيرة، التي يملأ بها الطفل الصغير دلوه بالرمال وهو يلهو ويلعب على الشاطئ. لقد قال الذين يعرفون مسترفورد من قبل، أنه عندما يحتاج الى المال، يمكنه أن يطلبه ويجمع مليار دولار (ألف مليون دولار)، ويتوفر لديه للاستخدام في غضون اسبوع واحد. لا يتطرق الشك في ذلك لأي من عرف انجازات "فورد"، والذين خبروه جيداً يدركون أن بمقدوره فعل ذلك بجهد لا يزيد عن ذلك الذي يبذله الرجل العادي، كي يجمع المال اللازم لدفع الايجار الشهري لمنزله، ويمكنه الحصول على هذا المال عندما يحتاج إليه، من خلال التطبيق الذكي للمبادئ التي تستند عليها هذه الدورة.

بينما كانت السيارة الجديدة التي انتجها "فورد" عام ١٩٢٧لا تزال في طور إجراء المزيد من التحسينات للوصول بها الى الصورة النهائية المثلى ، يقال أنه تلقى طلبات مسبقة مع الدفع نقداً لشراء أكثر من ٣٧٥٠٠٠ سيارة، بسعر يقدر بمبلغ ٦٠٠ دولار للسيارة الواحدة، أي أن إجمالي القيمة التي تحصل عليها "فورد" هي مبلغ ٢٢٥ مليون دولار، وذلكحتى قبل أن يقوم بتسليم سيارة واحدة، وهكذا كانت الثقة المفرطة في قدرات فورد.

وكما يعلم الجميع فإنمستر "توماس أديسون" فيلسوف، وعالم، ومخترع، ولعله أخلصتلاميذ الكتاب المقدس على وجه البسيطة، يميز كتاب الطبيعة المقدس للطبيعة، وليس لأي من ذلك العدد المهول من الكتب المقدسة التي اجترحها بنو البشر،إنلمستر "أديسون" عقل متدبرفي الكتاب المقدس للطبيعة الأم، مكنه من استغلال قوانين الطبيعة وتوليفها لخير البشرية، بالقدر الذي لم يتح لغيره في الحاضر أو فيما مضى من عمر الزمان. إنه هو من جمع بين رأس الإبرة وقرص الشمع الدوار، بحيث يمكن تسجيل ذبذبات الصوت البشري، ثم إعادته ثانية بواسطة الآلة الناطقة الحديثة.

(ولربما يكون أديسون هو الذي يمكّن بني البشر في نهاية المطاف، من التقاط ذبذبات الفكر وتفسيرها بصورة صحيحة. تلك الذبذبات التي تتردد في جنبات الأثير المتسع، وذلك بنفس القدر الذي مكّنالانسان من أن يسجل الكلمة المنطوقة ويعيدها مسموعة تارة أخرى).

كان "أديسون هو أول من سخّر البرق لخدمة الإنسان باختراعه الذي تمكن فيه من تحويل البرق الى ضوء لاستخدام الإنسان من خلال اختراع المصباح الكهربائي المتوهج.

كان "أديسون" هو الذي أهدى العالم اختراعه المتمثل في الصور المتحركة الحديثة.

إن ما سبق ذكره ليس سوى نذر يسير من إنجازات "أديسون" المتميزة. لم يقم "أديسون" بإنجاز هذه "المعجزات" الحديثة (عن طريق الخداع وتحت الذريعة الزائفة التي تتحدث عن القدرات التي تفوق قدرات البشر)، ولكن في خضم (الاستفادة من مخرجات العلوم) التي تتجاوز كل ما يسمى

(بالمعجزات) التي وصفتها الكتب الخيالية التي قام بتأليفها الإنسان.

يعتبر مستر "فايرستون" هو الروح المحركة والقوة الدافعةالتي تقف وراء صناعة إطارات فايرستون العظيمة، في مدينة أكرون بولاية أوهايو، فإنجازات "فايرستون" الصناعية معروفة جيداً ويراها الجميع مع حركة واستخدام كل سيارة من السيارات، ولذا فإن اختراعه لا يحتاج الى تعليق يعضد من أهميته.

لم يبدأ كل من هؤلاء الرجال الثلاثة حياتهم المهنية وأعمالهم التجارية والاحترافية، وهم يمتلكون رأس المالأو أنهم نالوا حظاً من التعليم الجامعي ، بل اكتفوا بالقدر القليل مما يسمى "بالتعليم".

أما الآن فيمكن القول أن هؤلاء الرجال الثلاثة، مؤهلين وتلقوا تعليماً جيداً وهم الآن في عداد الرجال الأغنياءوذوي القدرات. دعونا نتحقق من مصدر قدرتهم وثروتهم في (امتلاك هذه الثروة والقوة)، والى الآن فقدتعاملنا فقط مع عامل التأثير، ولكن الفيلسوف الحقيقي هو من يأملفي سبر أغوار أسباب هذه التأثيرات المعينة.

كان معروفاً الصداقة الشخصية التي تربط مستر فورد، مستر أديسون، ومستر فايرستون كمعلومة عامة، وظلوا كذلك لفترة طويلة، بحيث أنه في السنوات الماضية، جمعتهم هواية الذهاب بعيداً الى الغابة مرة في السنة، وذلك من أجل الراحة ولإصلاح ذات البين فيما يحدث بينهم وللاستجمام.

ولكنه من غير المعلوم للجميع أن آصرة من التوافق شدت عراها بين الرجال الثلاثة (وهناك قدر من الشك المريب أن الرجال الثلاثة أنفسهم على دراية بهذا الأمر)، وهذه الوشيجة من الانسجام والتناغم كان من شأنها أن تمزج بين أفئدتهم وتؤلف بينها في وحدة، جعلت منها وحدة واحدة تمثلت في "عقل مدبر"، وهو المكمن الحقيقي لقوة كل منهم على حدة. ولقد مكن هذا العقل الجمعي، والذي جاء نتاج التنسيق بين العقول المفردة لكل من فورد وأديسون وفايرستون، مكنهم من الاتساق مع قوى (ومصادر للمعرفة)، لم يطالها السواد الأعظم من الناس.

إذا كانت لدى الدارس شكوكاًإما في المبدأ أو التأثيرات التي تطرقنا إليها هنا، فعليه أن يتذكر أن أكثر من نصف النظريات المنصوص عنها هي حقائق معروفة، على سبيل المثال، من المعروف أن هؤلاء الرجال الثلاثة يمتلكون قدرات عظمى. كان معروفاً أن هؤلاء الرجال الثلاثة من الأثرياء.كان معروفاً أن هؤلاء الرجال الثلاثة بدأوا حياتهم ولم يكن في حوزتهم أي رأس مال ولم يواصلوا تعليمهم للمراحل دراسية متقدمةكان معروفاً أن لدى هؤلاء الرجال الثلاثةتواصل عقلي بصفة دورية،فيتوافق تاًم كأصدقاء.كان معروفاً انجازات هؤلاء الرجال الثلاثةالكبيرة والمعروفةالتي تستحيل مقارنتها بإنجازات الآخرين الذين يعملون في نفس مجالاتهم.

إن هذه "التأثيرات" معروفة عملياً لكل تلميذ في المدرسة في عالم اليوم، ولذا لا يمكن أن يتطرق الشك الحقيقة هذه الانجازات.

هناك حقيقة واحدة لا يمكن انكارها تتعلق بإنجازات أديسون، وفورد، وفايرستون، وهي إن هذه الانجازات لا تستند على الخداع أو الغش أو "الطبيعة الخارقة" أو ما يُعرف ب "الوحي أو الإلهام"، أو أي شكل من أشكال القوانين غير الطبيعية.لم يمتلك هؤلاء الرجال العظماء أي قدر من الدهاء أو الاحتيال، فهم يعملون وفق قوانين الطبيعة التي هي في الغالب معروفة لدى جميع الاقتصاديين والرواد في مجال العلوم، وإن كان هناك استثناء خاص بالقانون الذي تستند عليه كيمياء العقل الذي لم يكن قد تَم وضعه، حتى يمكن تصنيفه من قبل العلماء في كتب القوانين المعروفة.

يمكن لأي مجموعة من الناس، تقوم بتنسيق أفكارها في توافق تام، أن تقوم بتشكيل العقل المدبر، وقد تتكون هذه المجموعة من أي عدد من الناس من اثنينأو أكثر، ولكن أفضل النتائج هي التي يمكن أن يحققها امتزاج ستة أو سبعة عقول.

قيل أن يسوع المسيح اكتشف كيفية الاستفادة من مبدأ كيمياء العقل وأن معجزاته قد انبثقت على ما يبدو، خارج إطار القدرة التي قام بتطويرها من خلال المزج بين عقول حواريه الاثني عشر، وتجدر الاشارة الى أن أحد الحواريين وهو (يهوذا الإسخريوطي) قد خان المسيح وأدى ذلك الى الانهيار الفوريللعقل المدبر ً ، مما أدى الى أن يواجه يسوع المسيح أسوأ الكوارث في حياته.

عندما يتمكن شخصان أو أكثر من دوزنة عقولهم وينتج عن ذلك التناغم، الائتلاف الذي يعرف ب "العقل المدبر"، يضحى بإمكان أي فرد في المجموعة أن تحل فيه القدرة على التواصل مع بقية أفراد المجموعة، عبر العقل اللاواعي لكل منهم والتوصل للمعرفة. وتصبح هذه القدرة واضحة على الفور، بما تتركه من أثر في استحثاث العقل كي يبلغ مستويات عالية من الذبذبة، أو بعبارة أخرى، أن يدلل على نفسه بارتياد آفاق أرحب من التصور والوعي، بما قد يبدو وكأنه الحاسة السادسة. وإنه من خلال هذه الحاسة السادسة، تلتمع الرؤى الجديدة في ثنايا العقول، وتتخذ هذه الرؤى والأفكار طبيعة الموضوع الذي يشغل بال الفرد وشكله، وإذا ما التأم شمل المجموعة برمتها بغرض التداول حول موضوع بعينه، فإن الأفكار المتعلقة بذلك الموضوع لا تلبث أن تنهمر وتتداعى على أذهان الحضور، وكأن مؤثراً خارجياً يمليها عليهم وتصبح عقول أولئك المشاركين في "العقل المدبر"، وكأنها مغناطيسات تجتذب الرؤى ومثيرات التفكير ذات الطابع الأمثل، من حيث التنظيم والعملية، من حيث لا يدري أحد من أين جاءت؟

إن عملية امتزاج العقل التي تّم تعريفها على أنها "العقل المدبر"، يمكن تشبيهها بعملية الشخص الذي يقوم بتوصيل عدد من البطاريات الكهربائية بسلك مفرد لنقل التيار الكهربائي، وبالتالي زيادة الطاقة المتدفقة عبر هذا الخط، وتقوم كل بطارية تتم إضافتها بزيادة القدرة عبر الخط، وذلك من خلال كمية الطاقة الكامنة في البطارية. وفي حالة مزج العقول البشرية الفردية في "العقل المدبر"، فإن كل عقل ومن خلال نظرية كيمياء العقل، يقوم بتحفيز العقول الأخرى في المجموعة حتى تصبح

بالتالي طاقة العقل كبيرة، بحيث تخترق وترتبط مع الطاقة الكونية المعروفة باسم "الأثير"، والذي بدوره يلامس كل ذرة من ذرات هذا الكون بأكمله.

يجسد جهاز الراديو الحديث الى حد كبير، النظرية التي يتم شرحها هنا. يجب أن يتم نصب محطات الإرسال أو البث الإذاعي القوي في موقع، بحيث يمكن تكثيف الذبذبات الصوتية قبل التقاطها بواسطة طاقة الذبذبات الأعلى التي يحملها الأثير ويتم بثها في كل الاتجاهات. إن "العقل المدبر" الذي يتألف من العديد من العقول الفردية الممتزجة، التي تقوم بإنتاج طاقة وذبذبات قوية، يشكل تقريباً ما يعادل انتاج نظيره من البث الإذاعي.

يتوقف اهتمامنا بالرجال

عندما ندرك حقيقة أن هناك حدوداً تقيد طموحاتهم.

إن الخطيئة الوحيدة هي وجود الحدود التي تحد من طموحات وقدرات الإنسان.

وبمجرد أن ندرك حقيقة تلك الحدود المقيدة لطموحات الرجل،

فإن ذلك يعني نهايته.

إيمرسون

لا شك أن كل شخص يخاطب الجماهير لابد أن يحس بتأثر كيمياء العقل، لأن الحقيقة المعروفة هي أنه بمجرد أن تصبح عقول الجماهير في حالة من الانسجام والتوافق (منسجمة بمعدل استجابة اهتزاز نبرات المتحدث)، تحدث زيادة في درجة حماس عقل المتحدث، وإنه غالباً ما ترتفع وتيرتها الى مستويات أعلى في الخطابة التي تفاجئ الجميع بمن فيهم المتحدث نفسه.

يقوم المحاضر بتخصيص الخمسة الى العشرة دقائق الأولى من خطابه لما يعرف بعملية "الإحماء"، والتي تعني العملية التي يتم من خلالها حدوث امتزاج عقل المتحدث بعقول الحضور في حالة من التوافق المثالي (الكامل). يعرف كل متحدث التأثير الذي يحدثه الفشل لحالة التوافق "الكامل" لدى جزء من الحضور.

إن الظواهر الطبيعية الخارقة التي تحدث على ما يبدو في الاجتماعات الروحية، هي نتيجة رد فعل بعض العقول تجاه بعضها في المجموعة، ونادراً ما تبدأ هذه الظاهرة بصورة واضحة خلال العشرين دقيقة الأولى بعد أن تتشكل المجموعة بسبب أن العقول تحتاج الى هذه الفترة الزمنية، لتصبح متوافقة أو ممتزجة. إن "الرسائل" التي يتلقاها الأعضاءفي الاجتماعات الروحية، ربما تأتي من واحد أو اثنين أو كلا المصدرينالتاليين:

أولاً : من المخزون الهائل للعقل الباطن لبعض أعضاء المجموعة، أو

ثانياً: من المخزون العالمي للأثير وهو على الأرجح يحتفظبكل ذبذبات التفكير.

إن أي قانون طبيعي معروف أو عقل بشري يدرك استحالة التواصل مع الأفراد الذين رحلوا عن هذه الدنيا.

من المعروف أن أي فرد قد يتمكن من استكشاف المخزون المعرفي الموجود في عقل شخص آخر من خلال مبدأ كيمياء العقل، ويبدو من المعقول افتراض امكانية تمديد هذه القدرة لتشمل الاتصال مع أي ذبذبات يحملها في الأثير، إن كانت موجودة.

إن النظرية القائلة بأن كل الذبذبات الأعلى والأكثر دقة مثل تلك التي تنشأ بعيداً عن الفكر، يتم الاحتفاظ بها في الأثير، نبعت خارج مجال الحقيقة المعروفة التي تقول بأن المادة أو الطاقة (وهما أهم العناصر المعروفة في الكون)، لاتفنى أو تُستحدث. من المعقول أن نفترض أن كل الذبذبات التي تتم،تزداد بما فيه الكفاية ليتم التقاطها واستيعابها في الأثير سوف تستمر الى الأبد، أما الذبذبات الأدنى التي لا تنسجم مع الأثير أو تتصل به، فهي ربما تعيش حياة طبيعية أو تفنى.

اكتسب كل هؤلاء الرجال الذين يطلق عليهم "العباقرة"، سمعتهم من الفرص التي أُتيحت لهم لإمكانية التحالف مع العقول الأخرى التي مكنتهم من "زيادة" ذبذبات عقولهم الى الحد الذي تمكنت فيه من تحقيق الاتصال بالكم الهائل من منابع المعرفة الموجودة في أثير الكون. كان كل هؤلاء العباقرة العظام مثل مؤلف هذا الكتاب، والذين تمكنوا من جمع هذه الحقائق ، من الموسومون بالتشبع الجنسي،

وحقيقة فإن الحياة الجنسية كانت بالنسبة اليهم، أعظم حوافز ومنبهات العقل وتضفي حيوية واتساقاً على النظرية الموضحة هنا.

في سبيل إجراء المزيد من البحث عن مصادر القدرة الاقتصادية كما يتضح من انجازات رجال الأعمال، دعونا ندرس حالة مجموعة شيكاغو التي تعرف باسم (مجموعة الستة الكبار) في شيكاغووالتي تتكون من، "ويليام رجيليه جونيور" الذي أسس مصنعاً لإنتاج العلكة يحمل اسمه، ويقال أن دخله الفردي يبلغ أكثر من ١٥ مليون دولار في السنة، و"جون تومبسون" الذي يدير سلسلة من مطاعم تقديم الوجبات السريعة الجاهزة التي تحمل اسمه، و"لاسكر" الذي يمتلك وكالة لورد وتوماس للإعلان، و"ماك كلواه" الذي يمتلك شركة بارملي اكسبرس وهي أكبر شركة للنقل في أمريكا، و"ريتشي وهيرتز" اللذان يمتلكان شركة سيارات التاكسي.

قدرت شركة مالية كمصدر موثوق به، أن الدخل السنوي لهؤلاء الرجال الستة يبلغ حوالي ٢٥ مليون دولار سنوياً تقريباً، أي معدل أكثر من ٤ مليون دولار سنوياً لكل منهم.

كانت نتيجة تحليلالمجموعة الكاملة للرجال الستة، أن أياً منهم لم تكن لديه مزايا تعليمية خاصة، حيث أنهم بدأوا أعمالهم التجارية بدون أن يتوفر لديهم رأس المال أو الائتمانات الكبيرة، وتعود انجازاتهم المالية التي حققوها، الى الخطط الفردية الخاصة بكل منهم، كما أن الحظ لم يلعب أي دور في تحقيق هذه الانجازات.

قام هؤلاء الرجال الستة الكبار قبل عدة سنوات بتشكيل تحالف ودي بينهم، وكانوا يعقدون اجتماعات لمناقشة مواضيع محددة، وذلك من أجل مساعدة بعضهم البعض، وطرح الأفكار والمقترحات في مجالات الأعمال المختلفة والمتنوعة.

لم يرتبط أي من الستة الكبار مع بعضهم بأي شكل من أشكال الشراكة القانونية باستثناء "هيرتز وريتشي"، فقد كانت هذه الاجتماعات التي تعقد بينهم، مقتصرة فقط على التعاون على أساس الأخذ والعطاء في مساعدة بعضهم البعض بالأفكار والمقترحات، وأحياناً بملاحظات التأييد والأوراق المالية، لمساعدة أي عضو من أعضاء المجموعة يواجه حالة طارئة، وذلك بتقديم المساعدة له.

قيل أن كل فرد من الأفراد الذين ينتمون الى مجموعة الستة الكبار أصبح مليونيراً لأكثر من مرة، لا يوجد ما يستحق التعليق على رجللم يفعل أكثر من أنه قام فقط بجمع بضعة ملايين من الدولارات، لا يستحق التعليق أو أن تسلط عليه الأضواء، ومع ذلك فإن هناك شيء ما يربط بين نجاح هذه المجموعة من ناحية مالية بصفة خاصة، وهو ما يستحق التعليق والدراسة والتحليل وحتى التقليد والمحاكاة وأن هناك "شيء ما" يستحق الاهتمام، وهو أن هؤلاء الرجال تعلموا كيف ينسقون عقولهم الفردية عن طريق مزجها في روح من التناسق والتوافق، وبالتالي خلق "العقل المدبر" الذي فتح لكل فرد في هذه المجموعة أبواباً ظلت موصدهفي وجه معظم البشر على اختلاف أجناسهم.

تعتبر "شركة الحديد والصلب الأمريكية" واحدة من أقوى المؤسسات الصناعية في العالم. ولدت فكرة تأسيس ونمو هذه الشركة في عقل "البرت جاري" وهو محام لا أكثر ولا أقل يمارس نشاطه في قرية صغيرة، حيث ولد وترعرع في بلدة صغيرة من مدينة إيلينوي بالقرب من شيكاغو.

أحاط مستر "جاري" نفسه بمجموعة من الرجال، الذين استطاع بنجاح مزج عقولهم في روح من التناسق والتوافق، وخلق بالتالي العقل المدبر الذي كان القوة الدافعة لنشأة وتأسيس شركة الحديد والصلب الأمريكية.

أينما قمت بالبحث ستعثر على قصة نجاح باهر في مجال الأعمال التجارية، أو المالية، أوالصناعية، أو في أي من المهن التخصصية، ويمكنك التأكد دائماً من أن هذا النجاح، يقف خلفه أحد الأفراد الذين قاموا بتطبيق مبدأ كيمياء العقل الذي ينتج عنه خلق العقل المدبر. يبدو دائماً من مظهر هذه النجاحات البارزة أنها نتاج عمل فردي قام به شخص واحد، ولكنك إذا قمت بالبحث المكثف ستجد أن هناك أشخاصاً آخرين قاموا بتنسيق عقولهم مع عقل هذا الفرد. تذكرأن شخصين أو أكثر قد يقومان بتطبيق مبدأ كيمياء العقل لينتج عن ذلك خلق "العقل المدبر".

القدرة (القدرة البشرية) هي معرفة منظَمة، يتم التعبير عنها من خلال الجهود الذكية.

لا يمكن أن نطلق على أي جهد، بأنه منظم إلا إذا قام الأفراد المشاركين فيهبتنسيق معرفتهم وطاقتهم بروح من التوافق التام، حيث أن عدم التنسيق المتوافقللجهود، هو السبب الرئيس للفشل في كل الأعمال التجارية.

قام مؤلف هذا الكتاب بإجراء تجربة مثيرة للاهتمام بالتعاون مع طلاب إحدى الكليات المعروفة، فقد طلب من كل طالب أن يكتب مقالاً عن "كيف ولماذا أصبح هنري فورد ثرياً؟".

كان على كل طالب وكجزء من مقاله أو مقالها وصف ما يعرفه عنطبيعة الأصول الحقيقية لفورد والكتابة بالتفصيل عن مكونات هذه الأصول.

قام معظم الطلاب بجمع المعلومات المتعلقة بالأصول المالية لهنري فورد، واستخدموا هذه المعلومات كأساس لتقدير ثروة فورد.

كان من ضمن "مصادر ثروة فورد"، الأرصدة النقدية في البنوك، وأسهم المواد الخام والمصنَعة، والعقارات والمباني، والسمعة الجيدة، وتم تقدير هذه الثروة بنسبة ١٠ – ٢٥% من القيمة المادية للأصول.

لا يمكن أن تكون ذا قدرات في مجتمعك
أو أنتحقق نجاحاً مستمراً في أي عمل ذا قيمة
حتى تصبح راشدا بما فيه الكفاية لإلقاء اللوم على نفسك
نتيجة الأخطاء والانتكاسات التي ترتكبها

كانت إجابة أحد الطلاب من المجموعة التي تبلغ عدة مئات من الإجابات على النحو التالي:

" تتكون أصول هنري فورد بشكل رئيس من بندين هما:(١)رأس المال العامل والمواد الخام والمواد المصَنعة. (٢)المعرفة والخبرة المكتسبة من هنري فورد نفسه، وكذلك بالتعاون مع مؤسسة مدربة تدريباً جيداً تفهم هذه المعرفة وكيفية تطبيقها من وجهة نظر هنري فورد على أفضل وجه. من المستحيل تقدير القيمة الحقيقية التقريبية بالدولار أو السنت لكل مجموعة من مجموعات أصول هنري فورد، ولكن من وجهة نظري الشخصية فإن القيم النسبية لمجموعات الأصول هي:

"المعرفة المنظَمة الخاصة بمؤسسة فورد.....٧٥%".

قيمة الأصول النقديةو المادية بما في ذلك المواد الخام والمصَنعة..... ٢٥%".

كان رأي مؤلف هذا الكتابأن إجابة هذا الطالب الشاب والذي قّع باسمه على المقال والاحصائية التي جمعها، لم تكن لتتم بدون مساعدة عقل أو بعض العقول التحليلية ذات الخبرة.

مما لاشك فيه فإن أكبر الأصول التي يمتلكها هنري فورد هي عقله ومن ثم العقول ذات الصلة في دائرة تفكيره المباشر، حيث أن الأصول المادية التي يسيطر عليها، والتي تراكمت كانت بفضل التنسيق الذي قام به.

إذا تم تدمير كل مصنع تملكه شركة فورد للسيارات، وكل قطعة من الآلات، وكل ذرة من المواد الخام أو المصَنعة، وكل سيارة تَم تصنيعها، وكل دولار تَم إيداعه في أي حساب من حساباته لدى البنوك، إذا تم تدمير كل ذلك، يظل هنري فورد هو الأكثر قدرات من ناحيةاقتصادية على وجه الأرض،لأنالعقول التي قامت ببناء الأعمال التجارية لهنري فورد، يمكن أن تكرر نفس العمل مرة أخرى وفي وقت قصير، طالما إن رأس المال دائماً موجود ومتاح بكميات غير محدودة، ليتم استغلاله بعقول مثل عقل هنري فورد.

إن هنري فورد هو أكثر الرجال قدرة على وجه الأرض (قتصادياً)، لأنه يمتلك أذكى وأكثر المفاهيم العملية لتطبيق مبدأ المعرفة المنظَمة، من أي رجل آخر على وجه الأرض، وذلك بقدر المعرفة المتوفرة لمؤلف هذا الكتاب.على الرغم من قوة فورد العظيمة والنجاح الذي حققه من الناحية الاقتصادية، فقد يكون فورد قد عانى من التخبط كثيراً في تطبيق المبادئ، التي من خلالها تراكمت لديه هذه القوة.

هناكبعض الشك في أن الطرق والوسائل التي اتبعها هنري فورد لتنسيق العقول كانت غير ناضجة نوعاً ما، حيث كانت معظم الاحتياجات في الأيام التي سبقت اكتسابه للحكمة، من التطبيقات التي تتماشى بصورة طبيعية مع تقادم ومرور السنين.لا يمكن أن يتطرق الشك الى أن تطبيق هنري فورد لمبدأ كيمياء العقل، كان على الأقل في البداية نتيجة الفرصة التي أتاحها تحالفه مع العقول الأخرى، وعلى وجه الخصوص تحالفه مع عقل توماس أديسون. إن أكثر الاحتمالات هي التي

ترجحأن البصيرة النافذة للسيد فورد لقوانين الطبيعة قد بدأت نتيجة لتحالفه وارتباطه الودي مع زوجته قبل وقت طويل من التقائه مع "أديسون" أو "فايرستون". لم يعرف العديد من الرجال أن المصدر الحقيقي والدافع الذي يقف وراء نجاح "فورد" هو زوجته، وذلك من خلال تطبيق مبدأ "العقل المدبر"، فزوجة "فورد" تعتبر المرأة الأكثر ذكاءً، الأمر الذي جعل مؤلف هذا الكتاب يؤمن بأن امتزاج عقلها مع عقل "فورد" هو الذي منحه البداية الحقيقية الأولى نحو اكتساب القوة.

الجدير بالذكر الاشارة وبدون تجريد وسلب فورد من الشرف والمجد الذي ناله ، أن ندرك حقيقة أنه توجب عليه محاربة ألَد وأقوى أعدائه وهما الأمية والجهل في أيامه الأولى، بدرجة أكبر مما عانى "أديسون" و "فايرستون"، حيث أن كلاهما كان موهوباً عن طريق الوراثة مع موهبة أكثر حظاً لاكتساب وتطبيق المعرفة. كان على فورد أن ينمي هذه الموهبة رغم البيئة الوراثية الفظة التي عاش فيها وهي بيئة الجهل والأمية.

في غضون فترة قصيرة من الزمن لا تصدق، استطاع "فورد" أن يسيطر ويتغلب على ثلاثة من أشد الأعداء عناداً وتعنتاً للبشرية، وتحويلها الى أصول تشكل الأساس والقاعدة الحقيقية لنجاحه.

هؤلاء الأعداء هم الجهل، والأمية، والفقر.

إذ استطاع أي رجل إيقاف سيطرة هذه القوات الهمجية وكبح جماحها، وذلك باستخدامها واستغلالها بطريقة أفضل، يستحق إجراء البحوث والدراسات حول هذا الانجاز من قبل الأفراد الأقل حظاً الذين فشلوا في ذلك.

هذا هو عصر القوة الصناعية الذي نعيشه.

يعتبر الجهد المنظم هو مصدر كل هذه القوة. لا يمكن اعتبار إدارة الشركات الصناعية للعاملين بكفاءة عالية بسبب عامل التنظيم فقط، ولكن في كثير من الأحيان فإن تنفيذ عمليات دمج الصناعة أصبحت تتأثر بطريقة ما بهذه المجموعات (كما في حالة شركة الحديد والصلب الأمريكية، على سبيل المثال)، التي تراكمت لديها قوة غير محدودة بصورة عملية.

لا يمكن للمرء القاء نظرة خاطفة سريعة على الأخبار التي تتعلق بالأحداث اليومية، بدون أن يقع نظره على أحداث تتعلق بتقارير عن بعض الأعمال والدمج الصناعي أو المالي الذي يجمع مصادر هائلة تحت إدارة واحدة مما يخلق بالتالي قوة عظمى.

قد يحدث هذا الدمج في يوم ما لمجموعة من البنوك، وفي يوم آخر قد يحدث الدمج لسلسلة من خطوط السكك الحديدية، وفي اليوم التالي قد يحدث اندماج لمصانع الحديد والصلب، وتتم كل عمليات الدمج هذه بغرض تطوير القوة، من خلال جهود تتم على درجة عالية من التنظيم والتنسيق.

لا يمكن اعتبار المعرفة غير المنظمة،قوة، إنها فقط سلطة مادية محتملة يمكن من خلالها تطوير القوة الحقيقية. قد تحتوي أي مكتبة من المكتبات الحديثة، على سجلات غير منظمة تشتمل

على كل المعارف القيِمة التي تعتبر الحضارة الحديثة من موروثاتها. ولكن مع ذلك فإن هذه المعرفة ليست هي القوة وذلك لأنها تفتقد الى التنظيم.

يجب أن يكون كل شكل من أشكال القوة، وكل نوع من أنواع الحيوانات أو النباتاتفي شكل منظم وذلك من أجل البقاء على قيد الحياة. إن الحيوانات ذات الأجسام الضخمة والتي ملأت عظامها الأرض بعد تعرضها للانقراض، قد تركت أدلة صامتة تؤكد أن الافتقادللنظام مصيرهالفناء.

إن أصغر جزيء من المادة (الاليكترون) الى أكبر نجم في الكون وكل الماديات التي تقع في ما بين هذين النقيضين، تقدم الدليل الايجابي الأكيد بأن **النظام** هو أحد القوانين الأولى للطبيعة. إن الشخص المحظوظ هو الذي يدرك أهمية هذا القانون ويجعله موضع اهتمامه ليعتاد ويتأقلم مع الطرق المختلفة التي يمكن من خلالها تطبيقه للقانون للاستفادة منه لصالحه.

لم يدرك رجل الأعمال الذكي الفطن أهمية قانون الجهد المنظَم فقط، ولكنه جعل هذا القانون بمثابة السُدة والُلحمة التي يستمد منها**قوته**.

تراكمت لدى العديد من الرجال قوة عظمى ببساطة، نتيجة لتنظيم المعرفة التي يمتلكونها، وذلك بدون امتلاكهم أو أن تكون لديهم أي معرفة على الإطلاق بكيمياء العقل.

إن غالبية الذين اكتشفوا مبدأ كيمياء العقل وتطويره الى "العقل المدبر"، قد توصلوا الى هذه المعرفة باعتبارها مجرد حادثة عن طريق الصدفة، فشلت غالباً في التعرف الى الطبيعة الحقيقية لاكتشافهم أو فهم مصدر قوتهم.

يرى مؤلف هذا الكتاب أن جميع الأشخاص الذين يعيشون في الوقت الحاضر، يدركون أهمية استخدام مبدأ كيمياء العقل في تطوير القوةمن خلال مزج العقول التي يمكن حسابها على أصابع اليدين مع الاحتفاظ ببعض الأصابع كاحتياط (أي أن عدد هذه العقول أقل من عدد أصابع اليدين الاثنتين).

إذا كان هذا التقدير صحيحاً تقريباً، فإن الطالب سوف يرى بسهولة أن هناك خطراً طفيفاً في أن يصبحمجال ممارسة كيمياء العقل مزدحماً .

إن أحد أصعب المهام التي يجب على أي رجل أعمال أن يقوم بها، هي كيف يمكنه حث الأفراد الذين يعملون تحت قيادته،ودفعهم لتحقيقالتنسيق المتوافق للجهود التي يقومون بها. إن دفع مجموعة من العمال وحثهم على التعاون المستمر في أي مشروع، هو أقرب الى المستحيل ولكن فقط يستطيع القادة الأكثر كفاءة تحقيق ذلك، وبمجرد نجاح هذا القائد وبزوغ نجمه في أفق الصناعة والأعمال التجارية والمالية، عندها سيسمع العالم عن هنري فورد، وتوماس أديسون، وجون روكفلر، وسير هاريمان أو جيمس هيل جدد.

القوة والنجاح عملياً هما مصطلحات مترادفة.

ينمو وينشأ كل منهما من الآخر، وبالتالي فإن أي شخص لديه المعرفة والقدرة على تطوير

القوة من خلال مبدأ التنسيق المتوافق للجهود بين العقول الفردية، أو بأي طريقة أخرى قد ينجح في أي عمل أو مشروع يتولى إدارته.

يجب ألا نفترض أن "العقل المدبر" سوف يبرز فجأة كما ينمو نبات الفطر، من بين كل مجموعة من العقول التي تعمل بروح التعاون والانسجام.

ولذا فإن الانسجام بمعناه الحقيقي يعتبر نادر الوجود بين الأفراد، تماماً مثل ندرة وجود المسيحية الحقيقية بين أولئك الذين يعلنون أنفسهم ويوهمون الآخرين بأنهم مسيحيين حقيقيين.

لم تتوفر عبر تاريخ العالم أجمع فرصاً كثيرة
كما هي الآن،
للإنسان الذي يرغب في خدمة الآخرين
قبل أن يرغب فيأخذ الأجر

يعتبر الانسجام هو النواة التي يجب أن تنمو وتتطور حولها الحالة الذهنية التي تعرف باسم

"العقل المدبر"، ومن دون وجود عنصر الانسجام لا يمكن أن ينشأ "العقل المدبر".وهذه حقيقة لا يمكن أن تتكرر في كثير من الأحيان.

كان تفكير "وودرو ويلسون" في أن يقوم بتطوير "العقل المدبر" ليتكون من مجموعات عدة من العقول التي تمثل الدول المتحضرة في العالم، ولذا كان اقتراحه لتنفيذ تلك الفكرة يتمثل في إنشاء (عُصبة الأمم). كانت فكرة انسانية بعيدة المدى أكثر من أي وقت مضى، وهي أكثر فكرة انسانية ولدت في عقل انسان، لأنها تعاملت مع المبدأ الذي يشتمل على الدوافع الحقيقية لإنشاء أخوة حقيقية للإنسان على الأرض، فأصبح قيام(عُصبة الأمم)، أو بمعنى آخر مزج بعض العقول الدولية بروح من الانسجام، حقيقة واقعة.

سيتم قياس الوقت الذي تحدث فيه وحدة العقول بشكل كبير مقارنة بالوقت الذي تستغرقه الجامعات والمؤسسات الكبيرة والمعاهد التعليمية غير الدينية، حتى يحل الفهم والحكمة محل الجهل والمعتقدات الخرافية، إن الوقت الذي سيحدث فيه ذلك يقترب بسرعة.

سيكولوجية اجتماع الصحوة الدينية.مالمعروف عن الطقوس الدينية القديمة التي تُعرف باسم "الصحوة الدينية"، أنها تقدم الفرصة المناسبة لدراسة مبدأ كيمياء العقل الذي يعرف باسم "العقل المدبر". من الملاحظ أن الموسيقى تقوم بدور لا يستهان به في إحداث الانسجام الضروري من أجل المزج بين مجموعة من العقول،فيما يُعرف باجتماع "الصحوة الدينية"، وبدون وجود الموسيقى يصبح الاجتماع أمراً يخلو من المتعة.

يقوم رئيس الجوقة خلال أداء الخدمات المتعلقة باجتماع "الصحوة الدينية"، بتحقيق الانسجام بين عقول محبيه، ومن المعروف جيداً أن دوام حالة الانسجام تكون رهينة فقط بوجود رئيس الجوقة لهذا الاجتماع، وبعد ذهابه تكون حالة "العقل المدبر" التي تكونت بشكل مؤقت قد تفتت وأصابها الفساد.

لا تواجه "الصحوة الدينية" بعد التهيئة المناسبة للمسرح واختيار الموسيقى الصحيحة، أي صعوبات في إثارة رئيس الجوقة للطبيعة العاطفية في أتباعه، وخلق "العقل المدبر" الذي يصبح ملحوظاً لكل الأفراد الذين هم على اتصال معه، ويصبح الجو كله مشبعاً بكيمياء العقول الحاضرة.

تسمي الصحوة الدينية هذه القوة باسم " روح الرب".

قام مؤلف هذا الكتاب من خلال التجارب التي أُجريت على مجموعة من العلماء المحققين والعلمانيين (الذين كانوا غير مدركين لطبيعة التجربة)، بخلق نفس الحالة الذهنية ونفس الأجواء الايجابية بدون وصفها باسم "روح الرب".

كما شهد مؤلف هذا الكتاب في مناسبات عديدة، خلق نفس الحالة الذهنية في أعمال فن المبيعات دون وصفها بأنها "روح الرب".

شهد المؤلف بروز نفس الأجواء الايجابية في مجموعة من الرجال والنساء الذين يعملون في مدرسة فن المبيعات التي قام بتأسيسها "هاريسون باركر"، مؤسس الجمعية التعاونية في شيكاغو، عن طريق استخدام نفس مبدأ كيمياء العقل الذي تسميه الصحوةباسم "روح الرب"، حيث استطاع تحويل طبيعة المجموعة التي تتكون من 3,000 رجل وامرأة (جميعهم لا يملكون أدنى خبرة في مجال فن المبيعات)، الى مجموعة نجحت في بيع أكثر من 1,000,000 دولار قيمة أسهم، وذلك في أقل من تسعة أشهر وحققت المجموعة لنفسها أرباحاً بلغت أكثر من 100,000 دولار.

تبين أن الشخص العادي الذي ينضم الى هذه المدرسة، سيصل الى ذروة قوته أو قوتها في مجال المبيعات خلال أسبوع واحد، وبعد ذلك لابد من تنشيط دماغ الفرد من خلال حضور اجتماعات لاحقة لمجموعة المبيعات. تَم عقد هذه الاجتماعات في الغالب الأعم بنفس الترتيب الذي انعقدت به الاجتماعات الحديثة لرجالات الدين، وبنفس معدات المسرح بما في ذلك الموسيقى والمتحدثين أصحاب الأصوات الجهورية، الذين قدموا النصح لمندوبي المبيعات بنفس الطريقة التي تستخدمها الصحوة الدينية الحديثة.

يمكنك أن تطلق على هذا الأسلوب إنه أسلوب ديني، علم نفس، كيمياء العقل أو أي شيء تفضله أنت (كلها تستند على نفس المبدأ)، ولكن لا يوجد شيء أكثر تأكيداً من حقيقة أنه أينما يتم جمع مجموعة من العقول لتكون في حالة اتصال **وبروح من الانسجام التام**، يصبح كل عقل في هذه المجموعة فوراً، مكتملاً وتتم إعادة فرضه بالقوة من قبل الطاقة التي تسمى "العقل المدبر".

يصرح الكاتب بأنه يعرف أن هذه الطاقة المجهولة قد تكون هي "روح الرب"، ولكنها تعمل بإيجابية عندما نطلق عليها أي اسم آخر.

يشكل الدماغ البشري والجهاز العصبي، منظومة معقدةلا يفهمإلا عدد قليل من الناس إن وجدوا، إن السيطرة وبشكل صحيح على هذه المنظومة تجعل من أدائها إنجازاً رائعاً، أما إذا لم تتم السيطرة عليها بشكل صحيح فإن أدائها يكون رائعاً وخيالياً في طبيعته، كحالة السجناء وهم في حالة جنونية من التفكير لإيجاد أي ملاذ آمن لهم بينما هم لا يزالون يقبعون وراء القضبان.

هناك اتصال مباشر بين الدماغ البشري مع التدفق المستمر للطاقة التي يستمد منها الانسان قوته في التفكير. يتلقى الدماغ هذه الطاقة ثم يمزجها مع الطاقة التي تنتج عن الطعام وتدخل الجسم، ويقوم بتوزيع الطاقة على كل جزء من أجزاء الجسم، بمساعدة الدم والجهاز العصبي فينتج عن ذلك ما يسمى بالحياة.

لا يبدو أن أحداً يعلم ما هو مصدر هذه الطاقة الخارجية، فكل ما نعرفه عن هذه الطاقة أننا إما أن نحصل عليها أو نموت. يبدو من المعقول أن نفترض أن هذه الطاقة ليست سوى ما نسميه الأثير، وإنها تتدفق في الجسم مع الأكسجين من الهواء الذي نتنفس.

يمتلك جسم الإنسان العادي مختبراً كيميائياً من الدرجة الأولى، ومخزوناً من المواد الكيميائية التي تكفي للقيام بالأعمال المتمثلة في فرز واستيعاب والمزج والخلط بطريقة صحيحة للطعام الذي نتناوله في الجسم، تمهيداً لتوزيعه حيثما يكون الجسم محتاجاً إليه، باعتبار أن هذه العملية هي عملية بناء الجسم.

تم إجراء العديد من الاختبارات على جسم الإنسان والحيوان على نطاق واسع، وذلك لإثبات أن الطاقة المعروفة باسم العقل تلعب دوراً هاماً في هذه العملية الكيميائية، الخاصة بتركيب وتحويل الطعام الى مواد لازمة لبناء جسم الانسان وبقائه في حالة صحية جيدة.

من المعروف أن القلق والتوتر والخوف تتداخل مع عملية الهضم، وفى أقصى الحالات تقوم بإيقاف هذه العملية تماماً، مما يؤدي الى المرض أو الوفاة ومن الواضح أيضاً أن العقل يدخل في كيمياء هضم وتوزيع الطعام.

يرى العديد من المؤلفين البارزين رغم اعتقادهم أن ذلك لم يتم اثباته من وجهة النظر العلمية، إن الطاقة المعروفة باسم العقل أو الفكر، قد تصبح ملوثة مع وحدات سلبية أو "وحدات معزولة ومنطوية على نفسها" الى حد أن الجهاز العصبي بأكمله يتم استبعاده من منظومة العمل. تتداخل عملية الهضم مع أشكال مختلفة ومتنوعة من الأمراض التي تظهر. تتصدر الصعوبات المالية وعلاقات الحب غير المرغوب فيها، قائمة الأسباب التي تؤدي الى اضطرابات العقل.

إن وجود بيئة سالبة مثل تلك البيئة التي يتواجد فيها بعض أفراد العائلة الذين يسببون إزعاجاً دائماً باستمرار، سوف تتداخل مع كيمياء العقل الى الحد الذي يفقد فيه الفرد طموحه ويغرق تدريجياً في غياهب النسيان. وبسبب هذه الحقيقة فإن القول المأثور الذي يقول بأن زوجة الرجل هي التي تدفعه إما للنجاح أو الفشل (وراء كل رجل عظيم امرأة)، هو حرفياً قول صحيح. سيتم تناول فصل كامل موجَه الى الزوجات عن هذا الموضوع.

يعرف أي طالب في المرحلة الثانوية أن أي مجموعات غذائية معينة، إذا أُخذت في المعدة فإنها ستؤدي الى عسر الهضم والم عنيف وقد تسبب الوفاة. تعتمد الصحة الجيدة جزئياً على الأقل، على تركيبات غذاء"متوافقة" ولكن توافق تركيبات الغذاء لا يكفي لضمان الصحة الجيدة فقط، حيث يجب أن يكون هناك توافق وانسجام بين وحدات من الطاقة المعروفة باسم العقل.

يفقد الرجل اتزانه وتماسكه في اللحظة التي يبدأ فيها بالشعور بالأسى على نفسه، أو ليدور في دوامة التشبث بذريعة يستطيع من خلالها ايجاد المبررات لعيوبه.

يبدوأن الانسجام والتوافقهماأحد قوانين الطبيعة، التي بدونها لن يكون هناك شيء اسمه الطاقة المنظمة، أو الحياة في أي شكل من الأشكال.

بُنيت صحة الجسم وكذلك العقل حرفياً حول، وبناءً على مبدأ الانسجام، فالطاقة المعروفة باسم الحياة، تبدأ في التفكك ويحل الموت، عندما تتوقف أعضاء الجسم عن الحركة في توافق وانسجام.

في اللحظة التي يتوقف فيها الانسجام والتوافق عن أي شكل من أشكال مصادر وحدات الطاقة المنظمة، تتحول وحدات تلك الطاقة الى حالة من الفوضى وعدم الانتظام، وتصبح القوة إما قوة محايدة أو قوة سلبية.

تعتبر الطاقة أيضاً النواة التي تقوم فيها كيمياء العقل المعروفة باسم "العقل المدبر"، بتطوير القوة، فإذا ما قمت بتدمير توافق وانسجام العقل المدبر، فإنك تقوم بتدمير القوة المتنامية من الجهد المنسق لمجموعة العقول الفردية.

تَّم ذكر هذه الحقيقة وإعادة التذكير بها وتقديمها في كلأسلوب من الأساليب التي يمكن أن يتصورها أو يتخيلها المؤلف، مع التكرار الذي لا ينتهي، وذلك بسبب أن الطالب إذا لم يستوعب هذا المبدأ ويتعلم كيفية تطبيقه، يصبح هذا الدرس بلا فائدة ولا طائل منه.

إن النجاح في الحياة، بغض النظر عن تحديد المرء لتعريف هذا النجاح، يعتبر الى حد كبير مسألة تكيف مع البيئة بطريقة تؤكد وجود توافق وانسجام بين الفرد والبيئة التي يعيش فيها، فقد يصبح قصر الملك كوخاً تملؤه التعاسة، إذا لم تغمره روح الانسجام والتوافق. وعلى العكس من ذلك تماماً، فإن كوخ الفلاح الذي يمنح ساكنيه المزيد من السعادة، أكثر مما يمنحه القصر الذي يمتلكه الرجل الغني، وذلك إذا عاش ساكن الكوخ حياته في حالة من الانسجام والتوافق بعكس الأخير.

سيصبح علم الفلك بدون الانسجام والتوافق التام، بلا فائدة تماماً مثل "عظام القديس "، لأن النجوم والكواكب سوف تصطدم ببعضها البعض، ويصبح الجميع في حالة من الفوضى والاضطراب.

بدون وجود قانون الانسجام والتوافق، فإن شجرة البلوط قد تنمو لتصبح شجرة غير متجانسة، تتكون من مزيج من خشب البلوط وخشب القبقب.

بدون وجود قانون الانسجام والتوافق فإن الدم قد يقوم بإيداع الطعام الذي يؤدي الى نمو أظافر الأصبع على فروة الرأس، حيث يفترض أن ينمو الشعر من قبيل الخرافة، للدلالة على علاقة الانسان برجل ينمو على راسه قرنان، ويشار اليه غالباً بأنه أكثر الرجال بِدائية.

بدون وجود قانون الانسجام والتوافق فلن يكون هناك تنظيم للمعرفة، من أجل هذا يمكن للمرء أن يسأل كيف يتم تنظيم المعرفة بدون وجود انسجام وتوافق الحقائق والصدق والقوانين الطبيعية؟

في اللحظة التي يجد فيها الخلاف حظه للتسلل من الباب الأمامي، يخرج الانسجام والتوافق من الباب الخلفي، إذا جاز التعبير، سواء كان الطلب مقدماً بغرض شراكة في العمل، أو حركة منتظمة

للكواكب المنتشرة في السموات.

إذا كان الانطباع السائد لدى الطالب، هو أن المؤلف يركز بشكل غير ضروريعلى أهمية الانسجام والتوافق، يجب أن نتذكر أن عدم الانسجام والتوافق، هما السبب الأول وغالباً الأخير **للفشل**.

لن تكون هناك أي أشعار أو موسيقى أو خطابة من دون وجود الانسجام والتوافق.

إن التصاميم الهندسية الجميلة للمباني بأنواعها المختلفة هي نوع من الانسجام والتوافق، وبدونها لن يكون المنزل سوى كتلة من مواد البناء ومسخ مشوه لا أكثر ولا أقل.

إن إدارة الأعمال بطريقة جيدة ومميزة هي نتيجة وجودها في بيئة من الانسجام والتوافق.

إن كل رجل أنيق وامرأة أنيقة في مظهر يلفت الانتباه، ما هما إلا صورة حية ومثالاً للانسجام والتوافق.

مع كل هذه التوضيحات والصور التي تبدو أمامنا ظاهرة للعيان يوميا، والتي تظهر لنا بوضوح الجزء المهم الذي يلعبه الانسجام والتوافق في كل شأن من شؤون حياتنا في هذا العالم، وفي كل حركة من حركات هذا الكون الفسيح، وبعد كل هذا، كيف يمكن لأي شخص أن يهمل ويتجاهل أهمية الانسجام والتوافق، وهو يسعى الى تحقيق "هدف محدد" في حياته؟ فيكون شخصاً بلا "هدف محدد"، لأنه يهمل الانسجام والتوافق وهما بمثابة حجر الزاوية في أساس أي بناء؟

إن جسم الإنسان عبارة عن نظام معقد من الأجهزة والغدد والأوعية الدموية والأعصاب وخلايا الدماغ والعضلات، الخ.. إن طاقة العقل التي تحفز الأجزاء المكونة للجسم على تنسيق جهودها، هي أيضاً العدد الكبير المتعدد للطاقات المتباينة والمتغيرة، فعقل الانسان منذ ولادته وحتى وفاته، دائماً في صراع مستمر وغالباً يتخذ طبيعة المعارك المفتوحة بين قوى العقل، وعلى سبيل المثال، النضال الأزلي بين القوى المحفزة وبين رغبات العقل البشري، وهو نضال بين نبضات الحق والباطل، وهذه حقائق معروفة جيداً لأي شخص.

يمتلك كل إنسان على الأقل قوتين متميزتين للعقل أو الشخصية، وقد تم اكتشاف أكثر من ستة شخصيات متميزة في شخص واحد. إن أحد مهام الرجل الدقيقة هي المواءمة بين قوى عقله، بحيث يمكن تنظيمها وتوجيهها نحو تحقيق هدف معين، وبدون الانسجام والتوافق هذا لا يمكن لأي شخص أن يصبح مفكراً يتميز بالدقة.

ليس من المستغرب أن نجد أن القادة في مجال الأعمال التجارية والمؤسسات الصناعية، وكذلك القادة في مجال السياسة ومجالات السعي الأخرى، يصعب عليهم تنظيم مجموعات من الناس، يمكنها أن تعمل لتحقيق هدف معين دون حدوث احتكاك بينها.إن كل إنسان يمتلك قوى في داخله من الصعب انسجامها وتوافقها، حتى عندما يتم وضعه في البيئة الأكثر ملائمة لإحداث هذا التوافق والانسجام. إذا كانت كيمياء العقل الخاصة بالفرد من النوع الذي ترفض وحدات عقله التوافق والانسجام

بسهولة، فمن المنطقي أن تكون عملية توافق وانسجام مجموعة من العقول، التي تعمل كعقل واحد وبطريقة منظمة من خلال ما يعرف بالعقل المدبر، هي عملية في غاية الصعوبة.

إن القائد الذي يستطيع تطوير وتوجيه طاقات العقل المدبر بنجاح، يجب أن يمتلك اللباقة والصبر والمثابرة والثقة بالنفس والمعرفة الوثيقة لكيمياء العقل والقدرة على التكيف مع نفسه (في حالة من الاتزان والانسجام المثالي)،مع سرعة تغيير الظروف بدون أن تبدو عليه أدنى مظاهر الانزعاج.

يا ترى كم عدد أولئك الذين يمكنهم الايفاء بهذا الالتزام؟

إن القائد الناجح هو الذي يمتلك القدرة على أن يستخدم عقله بما يتناسب مع كل موقف يجابههتماماً مثل الحرباء، لتناسب كل ظرف يطرأ على الهدف من قيادته، وعلاوة على ذلك، لابد له من امتلاك القدرة على تغيير مزاجه من مزاج الى آخر، دون أن تبدو عليه علامات الغضب، أو أن يفقد السيطرة على ضبط النفس. والقائد الناجح يجب أن يفهم قوانين النجاح الستة عشر، حتى يكون قادراً على وضع أي مزيج من هذه القوانين موضع التنفيذ كلما دعت الحاجة.

لا يستطيع أي قائد بدون امتلاك هذه القدرة أن يكون قوياً، وبدون امتلاك هذه القوة لا يمكن أن يبقى القئد في منصبه طويلاً .

معنى التعليم. كانت هناك ولفترة طويلة فكرة خاطئة عن معنى كلمة "تعليم". لم تقدم القواميس أي مساعدة لتوضيح سوء الفهم الذي لازم تعريف كلمة "تعليم"، حيث قامت بتعريف الكلمة بأنها أداة من أدوات نقل المعرفة.

تعود كلمة "تعليم" الى كلمة ذات جذور لاتينية من جزأين، يعني الجزء الأول التطوير الداخلي، ويعني الجزء الآخراستنباط هذا التطوير لينمو من خلال قانون الاستخدام.

إن الطبيعة تكره الكسل بجميع أشكاله، فهي تعطي الحياة المستمرة فقط لتلك العناصر التي تعمل بجد واجتهاد وتتفادى الكسل. إذا قمنا بتجربة تقييد أي جزء من أجزاء الجسم مثل الذراع مثلاً ونمنعه من الاستخدام، فإن هذا الجزء من الجسم سيصاب بالخمول والضمور ويصبح بلا حياة. واذا قمت بتجربة عكسية ومنحت الذراع فرصة استخدامه أكثر من المعتاد، مثل استخدام الحداد لمطرقة ثقيلة في عمله طوال اليوم، فإن ذلك الذراع (الذي يتطور من الداخل)ينمو ويصبح قوياً .

تنمو القدرات من **المعرفة المنظمة** ولكن يجب أن نتذكر أيضاً أنها "تنمو من خلال التطبيق والاستخدام!

قد يصبح الرجل موسوعة من المعرفة تمشي على قدمين بدون امتلاكه أي قدرات ذات قيمة، وتتحول هذه المعرفة الى قدرات بالقدر الذي تكون فيه المعرفة منظّمة ويتم تصنيفها ووضعها موضع التنفيذ. يمتلك بعض الرجال ممن هم أفضل تعليماً، قدراً أقل من المعرفة العامة التي يمتلكها بعض الحمقى، والفرق بين الاثنين هو، أن الفئة الأولى تضع معرفتها قيد الاستخدام، بينما الفئة الأخرى لا

تكلف نفسها عناء استخدام المعرفة.

إن الشخص "المتعلم" هو الذي يعرف كيف يحصل على كل ما يحتاجه لتحقيق هدفه الأساسي في الحياة، دون انتهاك حقوق أخاه الإنسان.

أسع للحصول على مشورة الرجال الذين يخبرونك عن حقيقة نفسك حتى ولو كانت جارحة في أن تستمع اليها، فالثناء المجرد لن يمنحك فرصة التحسن الذي تحتاجه

قد تكون مفاجأة للكثير ممن يُطلق عليهم رجال "التعلم"، معرفة أن مؤهلاتهم قريبة الى حد ما من مؤهلات رجال "التعليم"، وقد تكون مفاجأة كبيرة للكثيرين، الذين يعتقدون أنهم يعانون من عدم نيلهم حظاً من "التعلم" ليعلموا أنهم "متعلمين" جيدين.

ليس بالضرورة أن يكون المحامي الناجح من يحفظ أكبر عدد من مبادئ القانون، وعلى العكس من ذلك، فإن المحامي الناجح هو الذي يعرف أين يجد مبدأ القانون الذي يساعده في قضيته.

إضافة الى العديد من الأفكار المتنوعة من الآراء التي تدعم هذا المبدأ وتناسب الاحتياجات الفورية لقضية معينة، وبعبارة أخرى، فإن المحامي الناجح هو الذي يعرف أين يجد القانون الذي يريده عندما يحتاج اليه.

ينطبق هذا المبدأ بنفس القوة على الشؤون المتعلقة بالصناعة والأعمال.

لم ينل "هنري فورد" إلا القليل من التعليم الابتدائي، ومع ذلك يعتبر واحداً من أفضل "المتعلمين" في العالم، لأنه اكتسب القدرة على الجمع بين قوانين الطبيعة والقوانين الاقتصادية، ولديه القدرة في الحصول على أي شيء مادي يرغب فيه.

قبل بضع سنوات خلال الحرب العالمية، رفع "هنري فورد" دعوى قضائية ضد صحيفة "شيكاغو تريبيون"، متهماً إياها بنشر معلومات شخصية تخصه اعتبرها إهانة في حقه، حين وصفته الصحيفة في إحدى مقالاتها بأنه "جاهل" وأنه "من دعاة السلام الجهلة"، الخ..

عندما تم عرض الدعوى أمام المحكمة، قدم محامي الصحيفة إثباتاً من فورد نفسه بأن مقالهم الذي وصفوه فيه بالجهل كان صحيحاً، حيث أنهم قاموا باستجوابه فيما يتعلق بموضوع الدعوى.

كانت أحد الأسئلة التي وُجهت اليه: " كم كان عدد الجنود الذين ارسلتهم بريطانيا لقمع التمرد في المستعمرات البريطانية عام ١٧٧٦؟.

أجاب فورد بلا مبالاة وعلى وجهه ابتسامة استهزاء:

" أنا لا أعرف كم كان عدد الجنود، ولكني سمعت أن أعداداً أكبر بكثير من أي وقت مضى عادوا للخلف".

ضجت المحكمة وهيئة المحلفين والحضور بالضحك، وحتى المحامي الذي أصيب بالإحباط نتيجة السؤال الذي وجهه لفورد.

واستمر الاستجواب على هذا المنوال لمدة ساعة أو أكثر وفورد يحتفظ بهدوئه التام بصورة جيدة، وأخيراً، ومع ذلك فقد سمح "للمحامي الذكي" باللعب معه حتى أصابه التعب والارهاق نتيجة ذلك الاستجواب، وفي إجابة على سؤال كان بغيضاً ومهيناً للغاية، بدل "فورد" من وضعيته واعتدل في جلستهوأشار بأصبعه نحو محامي الاستجواب وأجاب قائلاً :

"إذا كنت حقاً أرغب في الاجابة على هذا السؤال السخيف الذي وجهته لي للتو، أو أي أسئلة

أخرى كنت تسألها، دعني أذكرك بأن لدي صفوف من الأزرار الكهربائية على مكتبي، ويمكنني الضغط على الزر الأيمن بأصبعي، فأنادي على الموظفين الذين يعملون معي، والذين يمكنهم إعطائي الاجابة الصحيحة لكل الأسئلة التي وجهتها لي، ولكثير من الأسئلة أو الأجوبة التي تفتقد الى الذكاء. الآن سوف تتكرم لتخبرني لماذا يجب على أن أهتم بملء عقلي بالتفاصيل الكثيرة غير المجدية، من أجل الاجابة على كل سؤال سخيف يمكن لأي شخص أن يسأله، عندما يكون من حولي رجال يمكنهم أن يمدونني بالحقائق التي أريدها عندما أدعوهم؟"

هذه الإجابة من الذاكرة، ولكنها ترتبط بشكل كبير بإجابة فورد.

ساد الصمت قاعة المحكمة وأصيب محامي الاستجواب بالذهول وفتح عينيه في دهشة، وانحنى القاضي الى الأمام وحدق في اتجاه "فورد"، وتهيأ المحامون ونظروا حولهم كما لو أنهم سمعوا صوت انفجار (وقد سمعوه فعلاً).

قال أحد كبار رجال الدين البارزين، والذي كان حاضراً في قاعة المحكمة في نفس الوقت، في وقت لاحق أن هذا الموقف يذكره عندما كان يسوع المسيح يواجه المحاكمة أمام بونتيس، بعد أن أجاب إجابته الشهيرة رداً على سؤال بيلاطس "ما هي الحقيقة؟"

في نهاية اليوم كانت الحرارة التي تميزت بها إجابة "فورد" قد قهرت برودة أسئلة المحقق.

حتى ذلك الوقت الذي رد فيه "فورد" على السؤال، كان المحامي يستمتع كثيراً في اعتقاده أنه قام بعرض قضيته ببراعة، كمثال للمعرفة على حساب فورد ومقارنتها مع ما يستدل بأنه جهل فورد للكثير من الأحداث والموضوعات.

ولكن تلك الاجابة عكرت على المحامي استمتاعه بالطريقة التي عرض بها قضيته.

ثبت أيضاً مرة أخرى (لجميع الذين يتمتعون بقدر من الذكاء لقبول الاثبات)، أن التعليم الحقيقي يعني تنمية العقل، وليس مجرد جمع المعرفة وتصنيفها.

لم يكن بمقدور "فورد" أن يعرف أسماء جميع عواصم الولايات المتحدة الأمريكية، ولكنه في حقيقة الأمر يستطيع أن يجمع "رأس المال" ليدير به عجلة الصناعة في كل ولاية من الولايات المتحدة الأمريكية.

التعليم. دعونا لا ننسى مكونات القوة التي بامتلاكها يستطيع المرء الحصول على كل ما يحتاج اليه، بدون انتهاك حقوق أخيه الانسان، ويأتي فورد ضمن هذا التعريف والسبب الذي حاول المؤلف أن يجعله واضحاً عن طريق ربط الحادثة السابقة مع فلسفة فورد البسيطة.

هناك العديد من رجال التعليم الذين يمكنهم بسهولة توريط فورد نظرياً، في متاهات من الأسئلة التي لا يستطيع هو شخصياً الإجابة عليها، ولكن فورد يستطيع أن يستدير يميناً ويخوض معركة في مجال الصناعة أو المال، ويتمكن من القضاء على نفس هؤلاء الرجال، مع كل المعرفة والحكمة التي

يتمتعون بها.

لا يمكن لهنري فورد أن يذهب الى مختبره الكيميائي، ليفصل ذرات الماء الى الذرات المكونة له من الهيدروجين والأكسجين، ومن ثم إعادة جمع هذه الذرات الى شكلها السابق، ولكنه يعرف كيف يحيط نفسه بالكيميائيين الذين يستطيعون فعل ذلك إن أراد هو. يستطيع الرجل بذكاء استخدام المعرفة التي يمتلكها رجل آخر بقدر أو بأكثر من رجل التعليم، باعتبار أنالأخير هو الذي يمتلك مجرد المعرفة ولكنه لا يعرف ماذا يفعل بها.

اعتبرعميد إحدى الكليات المعروفة الذي ورث قطعة أرض كبيرة وفقيرة، بأنها لا قيمة لها من الناحية الاقتصادية، ولا توجد فيها أي معادن أو ملحقات قيمة أخرى، أن هذه الأرض ستكون مصدر عبء عليه من ناحية التكاليف، لأن عليه دفع الضرائب المفروضة على الأرض.قامت الدولة بشق طريق سريع يمر عبر هذه الأرض الفقيرة، ولاحظ رجل "جاهل" كان يقود سيارته على هذا الطريق، أن هذه الأرض الفقيرة كانت على قمة جبل يشرف على منظر رائع لأميال عديدة في كل الاتجاهات. لاحظ هذا الرجل "الجاهل" أيضاً، أن الأرض كانت مغطاة بمجموعة من أشجار الصنوبر الصغيرة والشجيرات الأخرى. قام الرجل بشراء خمسين فداناً من الأرض بواقع ١٠ دولارات للفدان، وقام ببناء منزل فريد في تصميمه بالقرب من الطريق السريع، واضاف اليه صالة كبيرة لتناول الطعام. أنشأ الرجل أيضاً محطة لتعبئة الوقود بالقرب من المنزل، وقام ببناء اثني عشر منزلاً من طراز منازلالطابقالواحد على طول الطريق، وقام بإيجار هذه المنازل للسياح بواقع ٣ دولار لليلة الواحدة. بلغ صافي أرباح الرجل من غرفة الطعام ومحطة تعبئة الوقود والمنازل، مبلغ ١٥ ألف دولار في السنة الأولى، وفي السنة الثانية قام بتطوير الخطة بإضافة خمسين منزلاً للسياح، خصص منها ثلاث منازل للأشخاص الذين يسكنون في المدينة المجاورة ويرغبون في استئجارها، بواقع ١٥٠ دولاراً لكل موسم.

لم تكلف مواد البناء هذا الرجل شيئاً، لأنها كانت تنمو على أرضه في وفرة تامة(نفس الأرض التي اعتقد رئيس الكلية أنها لا قيمة لها).

وعلاوة على ذلك، فإن المظهر الفريد من نوعه وغير العادي للمنازل ذات الطابق الواحد، كانت بمثابة دعاية للخطة التي أعدها الرجل، في حين أن العديد من الناس يعتقدون أن البناء باستخدام هذه المواد الخام يعتبر كارثة حقيقية.

اشترى هذا الرجل وعلى مسافة أقل من خمسة أميال من موقع المنازل ذات الطابق الواحد، مزرعة مساحتها ١٥٠ فداناً بواقع ٢٥ دولار للفدان الواحد، وهو سعر اعتقد البائع بأنه مرتفع للغاية.

استطاع الرجل الذي اشترى المزرعة القديمة، ومن خلال بناء سد طوله ١٠٠ قدم، تحويل

مجرى المياه الى بحيرة غطت مساحة ١٥ فداناً من الأرض وملأ البحيرة بالأسماك، ثم باع المزرعة والعديد من منازل الطابق الواحد، للأشخاص الراغبين في استخدامها كمصايف حول البحيرة. بلغ إجمالي الأرباح التي تحققت من هذه الصفقة مبلغ ٢٥ الف دولار، وكانت الفترة التي تحققت فيها أرباح هذه الصفقة هي موسم صيفي واحد.

وبعد، لم يكن هذا الرجل الذي يمتلك هذه الرؤية والخيال إلا رجلاً "غير متعلم" وفق معنى المصطلح المتعارف عليه.

دعونا نأخذ في الاعتبار حقيقة أنه من خلال هذه الأمثلة التوضيحية البسيطة لاستخدام المعرفة المنظمة، يمكن للمرء أن يصبح متعلماً وقوياً.

عندما تفقد حس النكتة والفكاهة والمرح،
عليك الحصول على وظيفة مشغّل
مصعد لأن حياتك ستكون سلسلة من
الصعود والهبوط على أي حال.

قال عميد الكلية عن الأرض التي تبلغ مساحتها خمسين فداناً والتي لا قيمة لها (؟)، التي باعها بمبلغ ٥٠٠ دولار:

"فكّر فقط فيما حدث! هذا الرجل الذي قد يصفه معظمنا بأنه جاهل، قد استطاع أن يمزج بين الجهل وخمسين فداناً من أرض لا قيمة لها، وجعل العائد السنوي منها أكثر مما أكسبه أنا في خمس سنوات من تطبيق ما يسمى بالتعليم".

هناك فرصة واحدة إن لم تكن عشرات الفرص، في كل ولاية من الولايات المتحدة الأمريكية، للاستفادة من الفكرة التي تم وصفها هنا. ومن الآن فصاعداً فلتجعل شغلك الشاغل دراسة أوضاع جميع الأراضي التي ترى أنها تشبه الأرض التي تحدثنا عنها، وقد تجد مكاناً مناسباً لإنشاء مؤسسة تجارية تحقق الأرباح، لأن الفكرة قابلة للتطبيق خاصة في المناطق التي تقل فيها شواطئ الاستجمام والمصايف، حيث أن الناس بطبيعة الحال، يحبون الحصول على الراحة والاستجمام في مثل هذه الأماكن.

أدت صناعة السيارات الى التفكير في إنشاء شبكة من الطرق الخارجية السريعة في جميع أنحاء الولايات المتحدة الأمريكية، وتوجد في كل طريق من هذه الطرق الخارجية السريعة، بقعة من الأرض مناسبة لإقامة مجموعة من المباني ذات الطابق الواحد لاستضافة السياح، والتي يمكن أن تتحول الى وسيلة لجني الأرباح الطائلة، فقط إذا وجدت الرجل المناسب الذي يتمتع بالخيال **والثقة فيالنفس** للقيام بذلك.

هناك الكثير من الفرص حولك لجني المال، وقد تم تصميم هذه الدورة لمساعدتك "لرؤية" هذه الفرص، ولإعطائك المعلومات لكي تكتشفها وتستفيد منها الفائدة القصوى.

من هم الأكثر استفادة من فلسفة قانون النجاح؟

المسؤولون في مجال السكك الحديدية الذين يريدون تطبيق مبدأ التعاون بطريقة أفضل بين العاملين في القطارات والجمهور الذي يقومون بخدمته.

الأفراد الذين يتقاضون رواتب ويرغبون في زيادة قدراتهم على كسب المزيد من المال، وتسويق خدماتهم بطريقة أفضل لتكون متميزة.

مندوبي المبيعات الذين يرغبون في بلوغ درجة الاحترافية في مجالهم الذي اختاروه، لأن فلسفة قانون النجاح تشمل كل قانون من قوانين البيع المعروفة، وتتضمن العديد من المميزات غير المدرجة في أي مجال آخر.

مدراء المنشآت الصناعية الذين يفهمون جيداً قيمة التوافق والانسجام التام بين موظفيهم.

الموظفين العاملين في مجال السكك الحديديةوالذين يرغبون في إنشاء سجلات كفاءة ستخلق المزيد من

الوظائف ذات المسؤوليات الأكبر، وبالتالي زيادة الأجور.

التجار الذين يرغبون في توسيع اعمالهم من خلال اكتساب عملاء جدد. سوف تساعد فلسفة قانون النجاح أي تاجر لزيادة أعماله التجارية، من خلال تعليمه كيف يجعل من كل عميل من عملائه يأتي الى متجره، إعلاناً متحركاً يروج لتجارته.

وكلاء بيع السيارات الذين يرغبون في زيادة قوة ومهارة البيع لمندوبي المبيعات الذين يعملون تحت قيادتهم. تم استخلاص جزء كبير من مقرر دورة قانون النجاح، من الخبرة الكبيرة والجهد العملي اللتان يتمتع بهما أكبر مندوبي المبيعات لشركات السيارات، وبالتالي فهي مساعدة غير عادية تُقدم لمدير المبيعات، الذي يقوم بإدارة وتوجيه مندوبي المبيعات بشركته.

وكلاء التأمين على الحياة الذين يرغبون في استقطاب أصحاب بوليصات التأمين الجديدة في التأمين وزيادة التأمين على أصحاب السياسات الحاليين. استطاع مندوب أحد وكلاء التأمين على الحياة في أوهايو، بيع بوليصة تأمين واحدة على الحياة بمبلغ ٥٠ ألف دولار، لأحد المسؤولين في شركةصناعات الحديد والصلب المركزية، مستفيداً من درس (الاستفادة من الفشل)، استطاع نفس المندوب أن يصبح أحد النجوم في عالم شركات التأمين بنيويورك، وذلك نتيجة للتدريب الذي تلقاه في دورة قوانين النجاح الستة عشر.

معلمي المدارس الذين يرغبون في تحقيق مراتب أعلى في وظائفهم الحالية، أو الذين يبحثون عن الفرصة للدخول في مجال أعمال أكثر ربحية كوظيفة دائمة.

الطلاب سواء في المرحلة الجامعية أو الثانوية والذين لم يقرروا بعد، ميدان العمل الذي يرغبون في دخوله كوظيفة دائمة. تغطي دورة قانون النجاح خدمة التحليل الشخصي الكامل، والذي يساعد الطالب أو الطالبة في معرفة الفلسفة التي تساعده في تحديد أفضل عمل يناسبه.

المصرفيون الذين يرغبون في توسيع أعمالهم من خلال وسائل أفضل وأكثر تهذيباً لخدمةعملائهم.

الكتبة الذين يعملون في المصارف والذين يملكون الطموح لإعداد أنفسهم لتولي مناصب تنفيذية في مجال الخدمات المصرفية أو في بعض المجالات التجارية او الصناعية.

الأطباء وأطباء الأسنان الذين يرغبون في توسيع ممارساتهم العملية بدون انتهاك أخلاقيات المهنة، من خلال الترويج لخدماتهم عن طريق الاعلانات المباشرة. قال أحد الأطباء المشهورين " إن دورة قانون النجاح تستحق مبلغ ١٠٠٠ دولار يدفعها كل رجل مهني وامرأة مهنية مقابل حضور الدورة، الذين تمنعهم أخلاقيات المهنة من الترويج لخدماتهم عن طريق الاعلانات المباشرة).

المطورون الذين يرغبون في تطوير نماذج وتركيبات جديدة غير معروفة في مجال الأعمال أو الصناعة. إن المبدأ الذي تم بيانه في درس المقدمة، قد ساعد أحد الرجال في تكوين ثروة صغيرة، لأنه استخدم المبدأ كأساس لترويج العقارات.

العاملين في قطاع العقارات الذين يرغبون في الحصول على طرق جديدة للترويج لمبيعاتهم. يقدم هذا الدرس التمهيدي شرحاً لخطة كاملة وجديدة كليةً للترويج للعقارات، والتي من المؤكد أنها ستحقق ثروة بالنسبة للكثيرين الذين سيضعون الخطة موضع التنفيذ. يمكن تطبيق هذه الخطة عملياً في كل ولاية من الولايات المتحدة الأمريكية، وعلاوة على ذلك، يمكن استخدامها من قبل اولئك الذين لم يعملوا من قبل في مجال الترويج لشركة من الشركات.

المزارعين الذين يرغبون في اكتشاف طرق جديدة لتسويق منتجاتهم لتحقق لهم المزيد من عائدات الأرباح، أما بالنسبة لأولئك الذين يمتلكون الأراضي، فهي مناسبة لترويج وحداتهم وذلك في إطار الخطة المشار اليها في نهاية هذا الدرس التمهيدي. إن آلاف المزارعين يمتلكون "مناجم للذهب" في الأراضي التي يمتلكونها، فالأرض غير الصالحة للزراعة، يمكن استخدامها لأغراض الترفيه على أسس تحقيق نسبة عالية من الأرباح.

كتبة الاختزال والسماسرة الذين يبحثون عن خطة عملية أفضل لتسويق أنفسهم في مناصب تحقق لهم عائدات أفضل، يقال أن دورة قانون النجاح هي أفضل دورة مكتوبة على الاطلاق، عن موضوع تسويق الخدمات الشخصية.

كتبة الطباعةالذين يرغبون في زيادة حجم أعمالهم وانتاج أكثر كفاءة، نتيجة لسياسة التعاون الأفضل مع موظفيهم.

عمال اليوميةالذين لديهم الطموح للتقدم والحصول على مناصب أكثر مسؤولية في أعمال ذات مسؤوليات أكبر، وبالتالي تمنحهم المزيد من الأجور.

المحامينالذين يرغبون في زيادة أعداد عملائهم، من خلال اتباع طرق واساليب كريمة وأخلاقية، تجعلهم موضع الاهتمام بطريقة ملائمة، لعدد أكبر من الناس الذين يحتاجون الى خدماتهم القانونية.

مدراء الأعمال التنفيذييننالذين يرغبون في توسيع نطاق أعمالهم الحالية، أو الذين يرغبون في التعامل مع حجم الأعمال الحالية بتكاليف أقل، نتيجة للتعاون الأكبر بين موظفيهم.

أصحاب المغاسل الذين يرغبون في توسيع نطاق أعمالهم من خلال تدريب السائقين على كيفية تقديم خدمات أكثر كياسة وخبرة.

الوكالات العامة للتأمين على الحياةالتي ترغب في أن تصبح منظماتأكثر كفاءة وتنظيماً.

مدراء سلسلة المتاجرالذين يريدون زيادة حجم أعمالهم، نتيجة جهود أكبر لمبيعات فردية أكثر كفاءة.

المتزوجون غير السعداء نتيجة عدم النجاح في حياتهم الزوجية، بسبب عدم وجود روح التوافق والانسجام والتعاون في المنزل.

لكل أولئك الذين تم توضيحهم في التصنيف أعلاه، فإن فلسفة قانون النجاح تقدم لهم

مساعدات **واضحةوسريعة** على حد سواء.

إن وجود هدف في الحياة هو الثروة الوحيدة التي تستحق عناء العثور عليها، وهي لا توجد في أراض أجنبية، ولكنها توجد في القلب نفسه.

روبرت لويس ستيفنسون

ملخص درس المقدمة

إن القصد من هذا الملخص هو مساعدة الطلاب على اتقان الفكرة الأساسية التي تتمحور حولها فكرة الدروس التي تم تطويرها. تتمثل هذه الفكرة في مصطلح "العقل المدبر"، الذي تم وصفه بتفاصيل أكثر خلال الدرس.

إن كل الأفكار الجديدة وخاصة تلك الأفكار التي وجدت لها مكاناً تستقر فيه داخل العقل البشري، ولكن بعد الكثير من التكرار، والحقيقة المعروفة التي تتمثل في إعادة صياغتها في هذا الملخص، هي المبدأ المعروف باسم "العقل المدبر".

يمكن تطوير هذا العقل المدبر بإقامة تحالف وثيق ودي في روح من الانسجام وتوافق الهدف، بين عقلين أو أكثر.

هناك حقيقة يجب توضيحها هنا، وهي أن التحالف بين العقول إذا تَم بروح من الانسجام أم لا، ينتج عنه عقل آخر يؤثر على جميع العقول المتحالفة يسمى "العقل المدبر". ولكن يمكن أن ينتج عن تحالف العقول أيضاً، قوة سلبية مغايرة تماماً للعقل المدبر.

هناك بعض العقول التي سبق أن تحدثنا عنها من قبل في هذا الدرس، لا يمكن أن تمتزج وتتحالف مع عقول أخرى في روح من التوافق والانسجام. هذا المبدأ له مقارنة قياسيةفي علم الكيمياء، قديتمكن الطالب من خلاله من فهم المبدأ المشار اليه هنا بشكل أكثر وضوحاً.

على سبيل المثال، فإن المعادلة الكيميائية H_2O (تعني الجمع بين ذرتين من الهيدروجين وذرة واحدة من الأكسجين)، يتغير هذين العنصرين وينتج عنهما عنصر الماء، أما اتحاد ذرة واحدة من الهيدروجين مع ذرة واحدة من الأكسجين فلن ينتج عنه الماء، علاوة على ذلك، لا يمكن الربط بينهما في روح من التوافق والانسجام!

هناك العديد من العناصر المعروفة التي عندما يتم مزجها، تتحول فوراً من عناصر غير ضارة الى عناصر سامة قاتلة، وبعبارة أخرى فإن بعض العناصر السامة المعروفة، يتم تحييدها ومزجها مع عناصر أخرى محددة فتصبح غير مؤذية.

كما إن الجمع بين بعض العناصر المحددة يغير من طبيعة هذه العناصر بأكملها، ولذلك فإن الجمع بين بعض العقول يغير أيضاً من طبيعتها، وينتج عن ذلك التغيير، إما ما كان يسمى بالعقل المدبر، أو على النقيض من ذلك العقل وهو ما يعتبر مدمراً للغاية.

إن أي رجل يجد أنه يعيش حالة من عدم التوافق والانسجام مع نسيبته، يكون قد لمس الجانب السلبي من مبدأ العقل المدبر. ولسبب يجهله المحققون في مجال السلوك العقلي حتى الآن، فإن الغالبية العظمى من الحموات كان لهن تأثير سلبي للغاية على أزواج بناتهن، لأن الجمع بين عقولهن

وعقول أزواج بناتهن لم يكن تحالفاً في روح من التوافق والانسجام، ولكنه تحالف خلق تأثيراً عدائياً للغاية بدلاً من أن ينتج عنه "العقل المدبر".

لا يمكن أن تتحد وتنسجم بعض العقول لتشكل "العقل المدبر"، وهي حقيقة يعلمها ويتذكرها القادة جيداً .

إن مسؤولية القادة هي تشكيل مجموعة تضم جميع الرجال الذين تحت قيادتهم، وخاصة أولئك الذين يتبوؤون أهم المناصب الاستراتيجية في منظمتهم، لأنهم هم الأفراد الذين يمكن أن تمتزج عقولهم في روح من التوافق والانسجام.

إن القدرة على جمع الرجال هي نتاج للقيادة المتميزة النوعية. سيكتشف الطلاب في الدرس الثاني من هذا الكتاب، أن هذه القدرة كانت هي المصدر الرئيس لتراكم السلطة والثروة، كما ذكر "أندرو كارنيجي".

استطاع "كارنيجي" الذي ليست لديه أي معرفة على الاطلاق، عن التقنية أو صناعة الحديد والصلب، توحيد وجمع الرجال الذي اهتدى الى اختيارهم باستخدام "العقل المدبر" الذي يمتلكه، استطاع بناء أكثر صناعات الحديد والصلب نجاحاً في العالم في حياته.

يمكن إرجاع النجاح الباهر الذي حققه "هنري فورد"، الى التطبيق الناجح لمبدأ الاعتماد على الذات، ويستطيع كل رجل يطبق هذا المبدأ بنجاح أن يصبح "هنري فورد"، ومع ذلك، لم يتوقف "هنري فورد" من الاعتماد على نفسه في الحصول على المعرفة اللازمة المطلوبة في مجال تطوير صناعات ناجحة.

ومثل ما فعل "كانيجي"، قام "هنري فورد" بإحاطة نفسه بالرجال الذين زودوه بالمعرفة، التي لم تكن لديه ولم يكن بإمكانه الحصول عليها.

اختار "هنري فورد" الرجال الذين يمكنه جمعهم في روح من التوافق والانسجام، ويمكنهم تنفيذ جهد جماعي.

لقد كانت أكثر التحالفات فاعلية، هي التي أدت الى نشأة المبدأ المعروف باسم "العقل المدبر"، وهي تلك التحالفات التي نتجت عن مزج عقول الذكور والإناث في روح من التوافق والانسجام ، ويعود السبب في ذلك الى حقيقة أن عقول الذكور والاناث تمتزج بسهولة، أكثر مما ينتج عن امتزاج عقول الذكور فقط، ولذلك فإن التحفيز الذي يضاف دائماً للاتصال الجنسي، يدخل غالباً في تطوير "العقل المدبر" بين الرجل والمرأة.

إن الحقيقة المعروفة جيداً أن الذكور هم الأكثر حرصاً ويقظة "للمطاردة"، وبصرف النظر عن هدف أو قصد المطاردة، تبقى الأنثى هي محور المطاردة.

تبدأ هذه السمة في الظهور مع وصول الذكر الى سن البلوغ، حيث يبدأ التعبير عن نفسه

وتستمر معه هذه السمة طوال حياته. إن أول دليل تمت ملاحظته في تعبير الذكور عن أنفسهم، هو ما يحدث في المنافسات الرياضية وخاصة ألعاب القوى، حيث يستعرض الرجال مقدرتهم في التنافس في ألعاب القوى أمام جمهور يتكون من الإناث.

وفي المنافسات الرياضية الأخرى مثل كرة القدم الانجليزية ذات الطابع العنيف،التي يقتصر فيها الحضور فقط على الذكور بدون الإناث، تصبح المباراة رتيبة تنقصها المتعة، لأن الأنثى إذا كانت موجودة في هذه المباراة ، فإن الصبي الذي يلقي بنفسه على الكرة، يبذل جهداً يفوق طاقته البشرية، ذلك لأنه يعلم أن فتاته المفضلة تشاهده من المدرجات.

ونفس هذا الصبي يجتهد ويلقي بنفسه في لعبة جمع وتكديس الأموال، بنفس الحماس المستوحى من مشاهدة امرأته المفضلة له، خاصة إذا كانت تلك المرأة تعرف كيف تحفز عقله من خلال قانون "العقل المدبر".

ومن ناحية أخرى، فإن ذات المرأة ومن خلال تطبيقها السلبي لقانون العقل المدبر (الإزعاج، والغيرة، والأنانية، والجشع، والغرور)، فإنها تجر الرجل الى مهاوي الهزيمة المؤكدة.

إن "البرت هوبارد" الذي تفهم جيداً المبدأ الذي تم وضعه هنا، الى درجة أدرك معها أن عدم التوافق بينه وبين زوجته الأولى، كان يدفع به الى قاع الهزيمة الساحقة، وبالرغم من ذلك وقف ضد المجتمع الذي لاحقه بضرورة أن يطلق زوجته، ويتزوج من امرأة أخرى، قيل أنها كانت مصدر إلهامه الرئيس.

ليست لدى كل رجل الشجاعة الكافية لتحدي "الرأي العام" كما فعل "هوبارد"، حيث كان لديه من الحكمة ما يكفيه ليقول أن القرار الذي اتخذه، لم يكن في مصلحة جميع الأطراف المعنية؟

إن الهدف الرئيس للإنسان في حياته هو أن يحقق النجاح.

قد يكون الطريق الى النجاح بصفة عامة محفوفاً بالعراقيل التي تسببها بعض التأثيرات التي يجب إزالتها والتخلص منها، وذلك قبل تحقيق الهدف المطلوب. إن أحد أكبر هذه العراقيل ضرراً هو التحالف غير الموفق بين العقول التي لا تعمل في توافق وانسجام، وفي مثل هذه الحالات، لابد من إنهاء هذا التحالف والتخلص منه، والا فإن النتيجة الحتمية هي الهزيمة والفشل.

إن الرجل الذي استطاع السيطرة على المخاوف الستة الأساسية، وأحدها الخوف من الانتقاد، لن يتردد مطلقاً في اتخاذ ما يبدو اتفاقية أكثر إلزاماً للعقل، وقد يبدو عملاً متطرفاً قاسياً، عندما يجد نفسه مقيداً وملزماً في تحالفات عدائية، بغض النظر عن طبيعة أو مع من قد يكون.

من الأفضل مليون مرة مقابلة ومواجهة الانتقاد، بدلاً من الانجرار والركون الى الفشل والنسيان الذي تسببه التحالفات غير المنسجمة، بصرف النظر عما إذا كانت هذه التحالفات ذات طبيعة تجارية أو اجتماعية.

ولكي أكون صريحاً تماماً، فإن الكاتب هنا يبرر مسألة الطلاق، عندما تكون الظروف المحيطة بالزواج غير ملائمة ولا يسودها الوئام. وليس المقصود من هذا التعبير الاعتقاد بأن عدم الانسجام قد لا يمكن التخلص منه وإزالته عن طريق الطرف الآخر غير الطلاق، لأن هناك حالات يتم فيها التخلص مما يؤدي الى العداء، ويحل محله الانسجام والوئام، دون اتخاذ خطوة الطلاق المتطرفة.

إذا كنت لا تستطيع القيام بأشياء عظيمة بنفسك، تذكر أنه عليك القيام بأشياء صغيرة بطريقة عظيمة

لئن كان صحيحاً أن بعض العقول لن تمتزج في روح من الانسجام والوفاق، ولا يمكن إجبارها أو حثها على القيام بذلك، نظراً للطبيعة الكيميائية لدماغ الفرد، **لا تكن مستعداً أكثر من اللازم لتوجيه الاتهام للطرف الآخر المتحالف معك، مع تحمل كل مسؤولية عدم الانسجام. تذكر – أن المشكلة قد تكون مع عقلك الخاص!**

تذكر، أيضاً، أن العقل الذي لا يمكن ولن ينسجم مع عقل شخص أو أشخاص آخرين، قد ينسجم بصورة مثالية مع أنواع أخرى من العقول. أدى اكتشاف هذه الحقيقة الى إحداث تغييرات جذرية في أساليب توظيف الرجال، فلم يعد هناك عرف لعدم توظيف الرجل لأنه لا يصلح للوظيفة التي من أجلها تم التعاقد معه. إن مساعي القائد الذي يمارس سياسة التفرقة والتمييز، بوضع مثل هذا الرجل في بعض الوظائف الأخرى، أثبت أكثر من مرة بأن التكيف مع الوظيفة يجعل الرجال ذوي قيمة.

يجب أن يكون الدارس لهذا المقرر متأكداً من أن مبدأ العقل المدبر مفهوم جيداً، وذلك قبل الشروع في الدخول في الدروس المتبقية من الدورة، والسبب في ذلك هو حقيقة ارتباط الدورة عملياً وبشكل وثيق مع قانون عملية العقل.

إذا لم تكن متأكداً من فهمك وإدراكك لهذا القانون، من الأفضل الاتصال بالمؤلف وطرح اسئلتك بخصوص النقاط التي تحتاج الى توضيح، وتعتقد أنك بحاجة الى المزيد من المعلومات عنها.

لا يمكنك قضاء الكثير من التفكير الجاد والتأمل في الاتصال مع " العقل المدبر"، بسبب أنه عند اتقانك لهذا القانون ومعرفة كيفية تطبيقه، فإن ذلك سيفتح لك عوالم جديدة من الفرص.

ليس الهدف من هذا الدرس التمهيدي حقيقة، أن يكون درساً منفصلاً في دورة قانون النجاح، إلا أنه يحتوي على بيانات كافية لتمكين الطالب الذي لديه الاستعداد ليصبح مندوب مبيعات يعمل بأفكار وفلسفة العقل المدبر.

إن أي مؤسسة مبيعات يمكنها التطبيق الفاعل لقانون "العقل المدبر"، من خلال تجميع مندوبي المبيعات في مجموعات تتكون من اثنين أو أكثر، وتتحالف في روح من الانسجام والود والصداقة والتعاون، وتطبيق هذا القانون كما هو مقترح في هذا الدرس.

استطاعت وكالة تعمل في مجال السيارات المشهورة، ويعمل فيها اثني عشر موظفاً، أن تجمعهم في ستة مجموعات تتكون كل مجموعة من موظفين اثنين، واستطاعت تحقيق نتيجة ملحوظة، حيث سجل جميع مندوبي المبيعات نسبة مبيعات عالية جديدة.

استطاعت نفس الوكالة إنشاء ما يعرف باسم "**نادي الأسبوع الواحد**"، والذي يعني أن كل موظف ينتمي لهذا النادي، يجب أن يكون معدل مبيعاته قد بلغ سيارة واحدة في الأسبوع منذ أن تم إنشاء النادي.

وكانت نتيجة هذا الجهد مفاجأة للجميع.

تم تزويد كل موظف ينتمي الى هذا النادي، بقائمة تضم ١٠٠ من الذين قد يرغبون في شراءالسيارات، وقام كل مندوب بإرسال بطاقة بريدية واحدة في الأسبوع لكل من المشترين المحتملين، وأجرى اتصالات شخصية يومياً لعشرة من المشترين المحتملين.

كانت كل بطاقة من هذه البطاقات البريدية الشخصية تقتصر على وصفميزة واحدة من مزايا السيارات التي يقوم ببيعها، وكان مندوب المبيعات يطلب مقابلة المشتري المحتمل شخصياً.

زادت وتيرة المقابلات الشخصية بسرعة، وكذلك زادت نسبة المبيعات بسرعة أيضاً.

اتبعت الوكالة التي تستخدم هؤلاء الموظفين كمندوبي مبيعات، سياسة منحهم مكافأة نقدية إضافية لكل من ينال عضوية "**نادي الأسبوع الواحد**"، عن طريق بيع سيارة واحدة في كل أسبوع.

واستطاعت هذه الخطة التي انتهجتها الوكالة، إضفاء جو من الحيوية على روح العمل في الوكالة بأكملها، وعلاوة على ذلك فإن نتائج الخطة قد بدأت تظهر في سجل المبيعات الأسبوعية لكل مندوب مبيعات.

يمكن اعتماد خطة مماثلة بشكل فاعل، من قبل وكالات التأمين على الحياة. تستطيع كل وكالة تجارية عامة، أن تضاعف من حجم تجارتها بمعدل ضعفين أو ثلاثة أضعاف الحجم الحالي، ومع نفس العدد من الموظفين الذين يعملون فيها، وذلك من خلال استخدام نفس هذه الخطة.

لم تكن هناك حاجة على الاطلاق لإجراء تغييرات على هذه الخطة، فالنادي يمكن أن يطلق عليه اسم "نادي بوليصة كل أسبوع"، بمعنى أن كل عضو يتعهد على نفسه بالترويجلبوليصة تأمين واحدةعلى الأقل أسبوعياً، للحد الأدنى المتفق عليه.

إن الطالب الذي يدرس هذه الدورة والذي أتقن فهم الدرس الثاني وكيفية تطبيق أساسياته (هدف رئيس مؤكد)، سيكون قادراً على الاستفادة بفاعلية أكثر في استخدام الخطة الموضحة هنا.

ليس مقترحاً أو مقصوداً أنه يتوجب على أي طالب تطبيق مبادئ هذا الدرس، والذي هو مجرد درس تمهيدي، حتى يتقن على الأقل الخمسة دروس المقبلة من دورة قانون النجاح.

إن الغرض الأساسي من هذا الدرس التمهيدي هو توضيح بعض المبادئ التي تبُنى على أساسها الدورة، ثم وصف هذه المبادئ بدقة أكثر، وتم تعليم الطالب كيفية تطبيقها بطريقة محددة، وذلك في شكل دروس فردية.

إن منظمة مبيعات السيارات المشار اليها في هذا الملخص، كانت تجتمع مرة واحدة في الاسبوع على مأدبة غداء، وتفرد ساعة ونصف من الوقت المخصص للمأدبة، لمناقشة السبل والوسائل لتطبيق المبادئ التي وردت في هذه الدورة. وهذا يعطي العضو الفرصة لتحقيق الربح مستفيداً من أفكار الأعضاء الآخرين في المنظمة.

تم إعداد طاولتين لمأدبة الغداء. جلس على الطاولة الأولىالفاخرة كل الأعضاء الذين يملكون

عضوية "نادي الأسبوع الواحد"، وفي الطاولة الثانية المتواضعة التي تم تجهيزها بالأطباق والأواني المعدنية وليست الأواني المصنوعة من الفخار الصيني الراقي، جلس كل الموظفين الذين لا يحملون بطاقة عضوية النادي، فأصبحوا هدفاً للسخرية والتهكم من أعضاء النادي الذين يجلسون في المائدة الراقية الأولى.

من الممكن إجراء مجموعة من التعديلات اللانهائية للتكيف مع هذه الخطة، سواء في مجال فن بيع السيارات، أو في مجالات المبيعات الأخرى.

إن المبررات لاستخدام هذه الخطة، أنها تحققالعائد منالمبيعات.

إن هذه الأموال التي يتم تحقيقها نتيجة المبيعات، لا تذهب فقط لقائد أو مدير المنظمة، وإنما تذهب لكل عضو في فريق المبيعات.

تم وصف هذه الخطة بإيجاز بقصد التوضيح للطالب في هذه الدورة، في كيفية التطبيق العملي للمبادئ الواردة في هذه الدورة.

بما أن الاختبار النهائي للحمض في أي نظرية أو مبدأ أنه **قطعاً سيعمل**، فإن قانون "العقل المدبر" أثبت أيضاً فاعليته **لأنه يعمل**.

إذا فهمت هذا القانون، فأنت الآن على استعداد للاستمرار في الدرس الثاني، الذي ستكون فيه أبعد وأكثر عمقاً، في البدء بتطبيق المبادئ المذكورة، التي تم توضيحها في ملخص درس المقدمة هذا.

الفائز لا ينهزم أبداً والانهزامي
لا يفوز أبداً

ملاحظة: قم بدراسة هذا الجدول بعناية، وقارن تقييم هؤلاء الرجال العشرة مع تقييمك لنفسك في العمودين على الجانب الأيسر من المخطط قبل وبعد انهاء دورة قانون النجاح:

قوانين النجاح الخمسة عشر	هنري فورد	جورج واشنطن	بين فرانكلين	ثيودور روزفلت	ابراهام لنكولن	وود ورد ويلسون	دبليو أم شافت	نابليون بونابرت	كالفين كوليدج	جيسي جيمس	.....	.....
هدف رئيس محدد	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	–		
الثقة في النفس	١٠٠	٨٠	٩٠	١٠٠	٧٥	٨٠	٥٠	١٠٠	٦٠	٧٥		
عادة الادخار	١٠٠	١٠٠	٧٥	٥٠	٢٠	٤٠	٣٠	٤٠	١٠٠	–		
المبادرة والقيادة	١٠٠	٦٠	١٠٠	١٠٠	٦٠	٩٠	٢٠	١٠٠	٢٥	٩٠		
الخيال	٩٠	٩٠	٨٠	٨٠	٧٠	٨٠	٦٥	٩٠	٥٠	٦٠		
الحماس	٧٥	٨٠	٩٠	١٠٠	٦٠	٩٠	٥٠	٨٠	٥٠	٨٠		
السيطرة على النفس	١٠٠	٩٠	٥٠	٧٥	٩٥	٧٥	٨٠	٤٠	١٠٠	٥٠		
عادة أن تنجز عمل أكثر من القيمة المدفوعة مقابله	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠		
الشخصية المحبوبة	٥٠	٩٠	٨٠	٨٠	٨٠	٧٥	٩٠	١٠٠	٤٠	٥٠		
التفكير الدقيق	٩٠	٨٠	٧٥	٦٠	٩٠	٨٠	٨٠	٩٠	٧٠	٢٠		
التركيز	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	٧٥		
التعاون	٧٥	١٠٠	١٠٠	٥٠	٩٠	٤٠	١٠٠	٥٠	٦٠	٥٠		
الاستفادة من الفشل	١٠٠	٩٠	٧٥	٦٠	٨٠	٦٠	٦٠	٤٠	٤٠	–		
التسامح	٩٠	١٠٠	٨٠	٧٥	١٠٠	٧٠	١٠٠	١٠	٧٥	–		
ممارسة القاعدة الذهبية	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	–	١٠٠	–		
المتوسط العام	٩١	٩٠	٨٦	٨٢	٨١	٧٩	٧٥	٧٠	٧١	٣٧		

إن الرجال العشرة الذين تم إجراء التحليلالشخصي لهم في المخطط أعلاه، هم من الرجال

المعروفين جيداً على مستوى العالم، الذين يملك كل واحد منهم هدفاً رئيساً محدداً، مع ملاحظة أن جميع الرجال الناجحين قد حققوا نسبة نجاح بلغت ١٠٠% على مستوى العالم، وهذا شرط أساسي من شروط النجاح في جميع الحالات بدون استثناء. يعتبر ثمانية من هؤلاء الرجال المعروفين ناجحين، في حين أن اثنان منهم يعتبروا من الفاشلين وهم، جيسي جيمس ونابليون بونابرت، ولقد تم تحليل شخصياتهم بعناية فائقة للمقارنة، وتحديد في أي قانون من قوانين النجاح الخمسة عشر أحرزوا علامة صفر وسوف نرى لماذا فشلوا....إذا كنت ترغب في إجراء تجربة مثيرة لاستبدال أسماء العشرة المذكورين أعلاه بأسماء عشرة من الذين لديك معرفة بهم، قم باختيار قائمتك لتشمل خمسة ناجحين وخمسة فاشلين، وقم بمنح درجات التقييم لكل واحد منهم.وعند إكمال التقييم، **قم بتقييم نفسك** مع الحرص والتأكيد على حقيقة إنك تعرف نفسك حقاً وتعرف ما هي نقاط ضعفك. إن منح درجة صفر في تقييم أي قانون من قوانين النجاح الخمسة عشر، هي درجة كافية لتكون سبباً للفشل، حتى لو كانت كل الدرجات التي تم إحرازها هي درجات عالية.

أعداؤك الستة الأكثر خطراُ

آراء المؤلف في زيارة ما بعد الدرس

أعداؤك الستة الأكثر خطراً على حياتك تم وصفهم على إنهم:الخوف من الفقر، الموت، اعتلال الصحة، فقدان الحب، الشيخوخة، والانتقاد.

كل إنسان على وجه الأرض يخاف من شيء ما، ومعظم هذه المخاوف التي يواجهها الإنسان هي مخاوف موروثة، وتتمحور هذه المخاوف حول أعداء الإنسان الستة الأكثر خطراً على حياته، وتؤدي الى إحداث معظم الضرر. يجب عليك أن تتحكم في مخاوفك قبل أن تقدم على الدخول في أي مشروع يشكل اهتماماً في حياتك لتفوز به. يجب عليك البحث في هذه المخاوف عن أكثرها تأثيراً وإثارة للمخاوف وتسبب لك الإزعاج الأكثر في حياتك، والأهم من ذلك كله، هو معرفة الكيفية التي يمكن أن تتغلب بها على هذه المخاوف.

ستجد في هذه الصورة (الصورة غير واضحة) فرصة لدراسة أسوأ الأعداء الستة.

هؤلاء الأعداء في غاية القبح، فالفنان الذي قام برسم هذه الصورة، لم يرسم هذه الشخصيات الستة بالقبح الذي تتصف به، لأنه إذا ما قام بذلك فلن يصدقه أحد.

قم أثناء قراءتك لهذا المقال بتحليل نفسك ومعرفة أي هذه المخاوف تسبب **لك** ضرراً أكبر.

يهدف هذا المقال الى مساعدة القراء في التخلص من مخاوفهم المتمثلة في هؤلاء الأعداء الستة القتلة. هذه المخاوف تلاحقك من خلفك دائماً، وأنت تشعر بها ولا تكاد تراها لأنها تقبع خلفك وتتبعك

كظلك.

فكل إنسان على وجه الأرض مكَبل بقيود واحد أو أكثر من هذه المخاوف غير المرئية. إن الخطوة الأولى التي يجب عليك اتخاذها للتغلب على هذه المخاوف هي، معرفة أين وكيف يمكنك التعرف عليها.

تُحكم هذه المخاوف قبضتها عليك من خلال نوعين من الموروثات، أحدهما يعرف بالوراثة المادية، وهي التي كَرس لها العالم "داروين" معظم دراساته، ويعرف النوع الآخر بالوراثة الاجتماعية التي من خلالها توارثت الأجيال عبر الأجيال، المخاوف والخرافات والمعتقدات، وهي الأجيال التي عاشت في العصور المظلمة.

دعونا ندلف أولاً الى التحدث عن الجزء الذي لعبت فيه الوراثة المادية دوراً أساسياً في خلق هذه المخاوف الستة. بداية نجد أن الطبيعة قد كانت مجحفة وقاسية في تشكيلها لأنماط الحياة المختلفة، في مستوياتها الأدنى والأعلى، وذلك لأنها سمحت بقانون الغاب الذي يتيح للقوي افتراس الضعيف، كما يحدث في عالم الحيوانات.

فالأسماك تفترس الديدان والحشرات وتلتهمها، والطيور تفترس الأسماك، والأنواع الأخرى من الحيوانات الأقوى تفترس الطيور وتلتهمها، وتفترس بعضها البعض. وهكذا تستمر سياسة الغاب ونمط افتراس القوي للضعيف وصولاً الى الإنسان نفسه، الذي يفترس كل أنواع الحيوانات الأضعف، ثم **يفترس الإنسان أخاه الإنسان**، والافتراس هنا ليس بمعناه الحرفي ولكن يعني أن الانسان يفعل كل ما بوسعه ليدمر أخاه الإنسان الذي يحس بتفوقه عليه، حتى يسود هو ويصبح بلا منافس.

إن القصة الكاملة للتطور هي سلسلة واحدة متصلة من الأدلة، على قسوة وتدمير الكائن القوي للكائن الأضعف، ولا عجب أن الأنواع الأضعف من الحيوانات تعلمت الخوف من الأقوى، ولذا يمكننا القول أن الشعور بالخوف موجود في الحيوانات التي تعيش على وجه الأرض منذ ولادتها.

إن غريزة الخوف قد جاءتنا في معظمها من خلال الوراثة المادية، ولكن دعونا نبحث الآن في نوع آخر وهو الوراثة الاجتماعية. يشير مصطلح "الوراثة الاجتماعية" الى كل شيء درسناه، وكل شيء تعلمناه من خلال الاطلاع على الملاحظات والتجارب مع الكائنات الحية الأخرى.

دعنا نضع جانباً الأفكار المسبقة والآراء الثابتة التي ربما قمت بتشكيلها ولو بصورة مؤقتة، ثم لندخل الى كنه معرفة الحقيقة عن أسوأ أعدائك الستة ولنبدأ ب:

الفقر. يتطلب هذا النوع من الخوف، شجاعة قول الحقيقة حول تاريخ الفقر الذي يعتبر عدو البشرية، ويكمن منتهى الشجاعة في سماع الحقيقة بعد روايتها. تنمو عادة الخوف من الفقر، نتيجة لافتراس الإنسان الأقوى اقتصادياً، لأخيه الإنسان الأضعف اقتصادياً، فالحيوانات التي تملك غريزة طبيعية ولكن ليست لديها القدرة على **التفكير**، تفترس بعضها البعض عملياً، في حين أن الرجل الذي

يمتلك الاحساس بالتفوق وميزة الحدس التي لديه، وسلاحه الأقوى الذي يمتلكه المتمثل في التفكير، لا يأكل لحم أخيه الإنسان، ولكنه يجد المتعة ويتلذذ بالتهام أخيه الإنسان **اقتصادياً**.

فالرجل هو الجاني، ولذا تجد كل أمة وكل دولة نفسها مجبرة على سن التشريعات والقوانين، من أجل حماية الضعفاء من الأقوياء.تُقِر كل القوانين والشرائع السماوية، بما لا يدع مجالاً للشك، بطبيعة الإنسان الأقوى في افتراس أخيه الأضعف اقتصاديا.

أما النوع الثاني من المخاوف الستة الرئيسة فهو:

الشيخوخة. يرجع الخوف من الشيخوخة الى سببين رئيسين، السبب الأول هو الفكرة القائلة بأن الشيخوخة مرتبطة بالفقر الذي قد تجلبه معها، والثاني من الأفكار والتعاليم الطائفية الكاذبة والخاطئة التي امتزجت جيداً كامتزاج النار بالكبريت، بفكرها الذي يقول بأن على كل إنسان أن يتعلم من الشيخوخة، لأنها تعني اقتراب عالم آخر، ربما هو أكثر فظاعة من هذا العالم الذي نعيشه.

أما النوع الثالث من المخاوف الستة الرئيسة فهو :

اعتلال الصحة. ولد هذا الخوف مذَرِحم الوراثة الماديةوالوراثة الاجتماعية معاً .

هناك ومنذ بدء الخليقة وحتى نهايتها، حرب أبدية داخل كل جسم، وحرب بين مجموعات الخلايا المختلفة، فهناك مجموعة من الخلايا تعرف باسم(المجموعة الصديقة لبناء الجسم)، ومجموعة أخرى تعرف باسم (المجموعة المدمرة للجسم) أو "جراثيم المرض". ولدت "بذرة الخوف" في الجسم لتبدأ نتيجة لخطة الطبيعة القاسية، بالسماح لأنواع الخلايا الأقوى، بافتراس الخلايا الأضعف، وقد لعبت الوراثة الاجتماعية من جانبها، دوراً تمثل في انعدام النظافة ومعرفة ثقافة الصرف الصحي.

أما النوع الرابع من المخاوف الستة الرئيسة فهو:

فقدان حب شخص ما. يعتبر هذا الخوف من أسباب امتلاء الملاجئ والمصحات العقلية بالنزلاء من المصابين بجنون الغيرة، حيث أنها ليست إلا شكلاً من أشكال الجنون. يتسبب الخوف من فقدان حب أحدهم أيضاً في ازدحام المحاكم التي تنظر في قضايا الطلاق، وارتكاب جرائم القتل والأنواع الأخرى من الجرائم التي تكون عقوباتها قاسية. هي عقوبات يتم توقيعها وتوارثها عبر الوراثة الاجتماعية منذ العصر الحجري، عندما كان الرجل يفترس أخاه عن طريق السرقة مستخدماً قوته البدنية، والى يومنا هذا فإن طريقة الافتراس فقط هي التي تغيرت وظلت الممارسة كما هي. يمارس الرجل الآن السرقة بطريقة حضارية، فبدلاً من استخدام قوته البدنية لسرقة أخيه، فإنه يستخدم أساليب أكثر حضارة مثل المظهر الجميل وارتداء الأحذية ذات الأعناق الطويلة، والسيارات السريعة وزجاجات الويسكي واللآلئ البراقة والقصور الفخمة. إن الإنسان يتطور، إنه الآن يقدم "إغراءات" بمجرد أن "يدفع المقابل".

أما النوع الخامس من المخاوف الستة الرئيسة فهو:

الانتقاد. من الصعب تحديد كيف وأين حصل الرجل على الخوف من الانتقاد، ولكن من المؤكد

أن لديه هذا الخوف. لا يصاب الرجل بالصلع نتيجة الخوف من الانتقاد، لأن الصلع يأتي نتيجة إحكام رباط القبعة على الرأس، مما يتسبب في عدم وصول الدورة الدموية الى جذور الشعر، ولذا فإن النساء نادراً ما يُصبن بالصلع لأنهن يرتدين قبعات فضفاضة، ولكن خوفاً من تعرضه للنقد، فقد يلجأ الرجل الى وضع قبعته جانباً، لكي يحافظ على شعره.

ظل صَناع الملابس دوماً يواكبون موضة الملابس في كل عام، ولم يتباطؤوا في مواكبة الخوف الأساسي للبشرية، ففي كل موسم تتغير الموضة لأن صناع الملابس يعرفون أن قلة قليلة من الناس يمتلكون الشجاعة لارتداء ملابس في غير موسمها، مقارنة مع "الملابس التي تساير موضة الموسم ويرتديها البقية". إذا كان لديكم أي شك (أيها الرجال) في ذلك، فعليكم مثلاً تجربة ارتداء قبعات الموسم الماضي الطويلة الضيقة ذات الحواف المصنوعة من القش في الشارع، في الوقت الذي تدعو فيه موضة هذا الموسم الى ارتداء القبعات ذات القاعدة العريضة، أو انتن(أيتها النساء) فعليكن تجربة السير في الشارع صبيحة عيد الفصح، وأنتن ترتدين قبعات الموسم الماضي، فستلاحظن على الفور كيف أن مظهركِ لن يكون مريحاً ومقبولاً. شكراً لعدوكم غير المرئي، الانتقاد.

أما النوع السادس والأخير في قائمة المخاوف الستة الأساسية وأكثرها فزعا فهو:

الخوف من الموت. هو السادس والأخير في قائمة المخاوف الستة الأساسية وأكثرها فزعاً. ظل الرجل لآلاف السنين يطرح أسئلة حائرة لا تزال دون إجابة، "من أين؟"، و "الى أين؟"، حيث أن وتيرة السباق الماكر لا تزال متسارعة ولم تبطئ سرعتها بعد لتقدم الإجابة على هذه الأسئلة الأبدية. "من أين جئت والى أين أنا ذاهب بعد الموت؟". أجاب أحد القادة على أحد السائلين قائلاً: "**تعال الى خيمتي ويمكنك الذهاب الى الجنة بعد الموت**". ولقد تم تصوير الجنة بأنها مدينة رائعة تصطف شوارعها المرصعة بالأحجار الكريمة ويحتضنها سور كالطوق. أو "**ابق خارج خيمتي، ويمكنك الذهاب مباشرة الى الجحيم**". تَم تصوير الجحيم بالفرن الحارق، حيث يكون جزاء الضحية من الفقراء، بؤس الاحراق في الكبريت الى الأبد.

لا عجب أن يخاف الجنس البشري من الموت !

لنلقِ نظرة أخرى على الصورة في بداية هذا المقال، وتحديد ما إذا كنت تستطيع أن تحدد أي المخاوف الستة هي الأكثر ضرراً بالنسبة لك. عدوك الذي تكتشفه هو عدو غير متماسك.

يكتشف الرجل بفضل التعليم الذي تلقاه في المدارس والكليات ببطء، هؤلاء الأعداء الستة، أما الأداة الأكثر فاعلية لمحاربة هؤلاء الأعداء فهي **المعرفة المنظمة**، فالجهل والخوف يعتبران أخوين توأمين وُجدا معاً.

ولكن بالنسبة **للجهل والخرافات**، فإن هذه المخاوف الستة الأساسية ستختفي من الطبيعة الانسانية خلال جيل واحد. يمكن العثور في كل مكتبة عامة على علاج لأعداء البشرية الستة، مما

يعطيك الفرصة في اختيار الكتب التي يتوجب عليك قراءتها.

أبدأ بقراءة كتاب علم الطاقة (*The Science of Power*)لمؤلفه "بنجامين كيد"، وستتمكن من كسر طوق المخاوف الرئيسة الستة الذي يخنقك، واتبع ذلك بقراءة مقال للكاتب "إيمرسون" عن التعويض(*Compensation*)، ثم بعد ذلك قم باختيار كتاب جيد عن الإيحاء الذاتي (*Self-Suggestion*)وحدد لنفسك ما هي شخصيتك التي تريدها من خلال معتقداتك اليوم، والتي تصبح حقائق الغد. إن كتاب استخدام العقل في العمل (*Mind In the Making*) لمؤلفه "روبنسون"، سوف يكون بدايتك الجيدة نحو فهم عقلك.

أتاحت هذه الدراسة المعلومات المتعلقة **بالجهل والخرافات** في العصور المظلمة، من خلال مبدأ الوراثة الاجتماعية، ولكننا نعيش الآن في العصر الحديث وقد نرى في كل مكان دليلاً على أن كل **تأثير** له **سبب طبيعي**، وبمجرد دراسة هذه الأسباب فإن عقلك سيتحرر من عبء هذه المخاوف الستة الأساسية.

نبدأ بدراسة تاريخ عظماء الرجال الذين استطاعوا **تحقيق**الكثير من الانجازات التي تُحسب لهم. يعتبر "هنري فورد" هو أحد هؤلاء العظماء الذي استطاع في غضون فترة قصيرة لم تتجاوز الخمسة وعشرين عاماً، أن يقهر الفقر تماماً ويمحوه من ذاكرته، ويصنع من نفسه أكثر الرجال قوة على وجه الأرض، ولم يحقق هذا الانجاز العظيم بضربة حظ أو عن طريق الصدفة، ولكنها القوة التي انبثقت من خلال ملاحظاته الدقيقة لمبادئ محددة ومتاحة لك كما هي متاحة له.

هناك حقيقة لا يمكن التغاضي عنها أو إنكارها، وهي أن "هنري فورد" لم يكن مكبلاً ومثقلاً بالمخاوف الستة الأساسية.

إذا كان لديك شعور بأن الدراسة العميقة لشخصية "هنري فورد"، ليست في متناولك وبعيدة كل البعد عنك، فابدأ باختيار شخصين تعرفهما معرفة جيدة، وليجسد أحدهما فكرتك عن الفشل، وليجسد الآخر فكرتك عن النجاح. ابحث عن الأسباب التي تجعل أحدهما نموذجاً **للفشل** والآخر نموذجاً **للنجاح**. عليك البحث في إيجاد **الحقائق** الأساسية، ومن خلال هذا البحث ستجد أنك تعطي نفسك درساً عظيماً حول "**السبب**" و "**التأثير**".

لا يحدث أي شيء في هذا العالم فقط لمجرد الحدوث، فكل المخلوقات بدءاً من أصغر الحشرات التي تزحف على الأرض أو تسبح في البحار، وصولاً الى الجنس البشري، هي نتيجة **تأثير** عملية التطور. يحدث التغيير في التطور بطريقة منتظمة، وليست نتيجة العشوائية أو المصادفة أو أي معجزات ترتبط بهذا التغيير المنتظم، لأن العشوائية أو المصادفة لا تؤدي الى التطور بطريقة منتظمة.

ليست الأشكال المادية وألوان الحيوانات هي فقط التي تتغير ببطء، ولكن التغييرات المنتظمة تحدث من جيل الى آخر، وحتى عقل الإنسان يمر أيضاً بتغييرات مستمرة، وهنا يكمن الأمل في تحسن

هذه التغييرات، فلديك القدرة لإجبار عقلك من خلال الدخول في عملية تغيير سريعة الى حد ما. إذا استطعت خلال شهر واحد من توجيه نفسك "التوجيه الذاتي" الصحيح، فقد تضع قدمك وتدوس على عنق كل واحدة من هذه المخاوف الستة الأساسية، وفي غضون اثني عشر شهراً من الجهد الدؤوب، قد تستطيع قيادة قطيع كامل بحيث يمكنك حصره في زاوية، وعندها لن يسبب لك أي إصابات خطيرة مرة أخرى.

سوف تضع في ذهنك صورة "**الأفكار المسيطرة**" عليك غداً وهي الصورة التي تحتفظ بها حية في عقلك اليوم. ازرع في عقلك بذرة **العزم** على كسر طوق المخاوف الستة التي تسيطر عليك وبذا تكون قد فزت بنصف المعركة. احتفظ بهذه النية في ذهنك وسوف تتمكن من دفع أسوأ أعدائك الستة ببطء بعيداً عن أنظارك، فهي ليست موجودة في أي مكان إلا في عقلك.

إن الرجل القوي لا يخشى **الخوف**، ولايخشى حتى الله[1]، الرجل **القوي** يحب الله ولكنه لا يخشاه[2] أبداً . إن القوة العظيمة لا يمكن أن تنشأ وتولد من رحم **الخوف**، لأن القوة التي تبنى على الخوف لابد أن يكون مصيرها الانهيار والتفكك، فإذا استطعت فهم وإدراك هذه الحقيقة العظيمة، فسوف يحالفك الحظ حينما تحاول أن ترفع نفسك الى مستوى القوة من خلال **إخافة** الآخرين، الذين قد يدينون لك بالولاء ولكنه فقط ولاء مؤقت.

[1] تعليق المترجم (لا أوافق على ما جاء في هذه الجملة لأن عدم الخشية من الله هي اسوأ درجات الشرك، فالله هو القاهر فوق عباده وهو اللطيف الخبير، كما إن أول علامات الإيمان هي الخوف من الله).

[2] نفس التعليق أعلاه.

هو الرجل حين يكون تكوينه مزيجاً من روح وجسد
يقوم بالأفعال
يطير عالياً من دون خوف أو فزع
على جناح من الجرأة والنزوة والخيال
يحول الخوف والفزع الى الهدوء والسكينة
يذوق طعم فرحه مختلطاً بشعور عودة الروح
أو هو الرجل تكوينه من الهوان والذل
ليستقر في قاع كومة من روث مخاوفه
ويتقلص جسمه عند سماع أي صوت ويرتجف
ليروي بذلك اللهب ساعته المباركة
في انغماس أيام غير ذات قيمة
فيختم الموت على حياته بقبضة متجمدة
هو الرجل
ينتابه خوف بعد الشفاء من مرض
هو يكره المرض
وهكذا تكون آخرته سعيدة
أو هو الرجل صنيعة الرذيلة.

شيلي

إن أحد أكثر الشرور دماراً هو الكلام
المرتبط بالقذف والافتراء،
إنه يحطم قلوب البشر ويدمر سمعتهم،
ويتصل مع كل الشرور الأخرى في قسوة
غير معروفة