قـانـــون النجـــاح

في ستة عشر درساً

تعليم الفلسفة الحقيقية التي بنيت عليها كافة النجاحات الشخصية،

لأول مرة في تاريخ العالم

بقلم

نابلـــــيون هـــــيل

1928

نشرت من قبل

مطبعة جامعة رالستون

ميريدن، كون

حقوق الطبع والنشر، 1928، من قبل

نابليون هيل

مقدمة عامة

لدورة

قانون النجاح

بقلم

نابليون هيل

مُهدى إلى

آندرو كارنيجي

الذي اقترح كتابة الدورة، وإلى

هنري فورد

لانجازاته المدهشة التي شكلت الأساس لكافة الدروس الستة عشرمن الدورة، وإلى

إدون سي بارنس

رجل أعمال شريك لثوماس أيه إديسون والذي أدت صداقته الشخصية الحميمة لأكثر من خمسة عشر عاما مع الكاتب إلى مساعدتة على "الاستمرار" في مواجهة مصاعب كبيرة ومتنوعة ومجابهة اخفاقات مؤقتة صادفها خلال تنظيم الدورة.

من قال

انها لا يمكن أن تنجز؟

وما هي النجاحات

الكبرى التي نسبت إليه

لتأهله للحكم

على الآخرين بشكل دقيق؟

- نابليون هيل.

إفادة شخصية من المؤلف

قبل حوالي ثلاثون سنة مضت أعلن رجل دين شاب يدعى جانسولس في الصحف اليومية بشيكاغو أنه سوف يُلقي موعظة دينية في صبيحة يوم الأحد القادم بعنوان:

"ماذا أفعل لو حصلت على مليون دولار؟"

وقد إجتذب هذا الإعلان نظر رجل الأعمال الثري فيليب د. آرمر مالك معمل للتغليف، والذي قرر أن يستمع للموعظة الدينية.

في تلك الموعظة صور الدكتور جانسولس مدرسة عظيمة مختصة بالتكنولوجيا يمكن أن يتلقى فيها الشباب من الرجال والنساء التعليم ومعرفة كيفية النجاح في الحياة من خلال تطوير قدراتهم على **التفكير** بشكل عملي تطبيقيعوضاً عن العبارات النظرية، حيث أنهم يمكن أن يدرسوا عن طريق "التعلم من خلال الممارسة" وذكر الواعظ الشاب "لو كان عندي مليون دولار لبدأت هذه المدرسة".

وبعد انتهاء الخطاب تقدم السيد آرمر إلى المنصة وقدم نفسه وقال أيها الرجل الشاب، أعتقد أنك يمكن أن تفعل كل ما قلت أنك ستفعله، ولو حضرت إلى مكتبي غداً صباحا سوف أعطيك المليون دولار التي تحتاج إليها."

هناك دائما المزيد من رأس المال لهؤلاء الذين يمكنهم أن يبتكروا الخطط العملية لكي يستخدموها.

كانت هذه بداية معهد آرمر للتكنولوجيا، أحد المعاهد التطبيقية في الدولةوُلِد هذا المعهد في "مخيلة" أحد الشباب الذي ما كان من الممكن أن يتم الاستماع إليه خارج المجتمع الذي يقوم بالوعظ فيه لولا "خياله" بالاضافة لرأس المال الممنوح من فليب د. آرمر.

كل السكك الحديدية العظيمة، وكل المؤسسات المالية العريقة، وكل مشاريع الأعمال العملاقة، وكل الاختراعات الرائدة بدأت في مخيلة أحد الاشخاص.

إف دبليو وول ويرث ابتكر خطة متجر الخمسة والعشرة سنتات في "مخيلته" قبل أن تصبح حقيقة وجعلته من ذوي الملايين المتعددة.

توماس أيه إديسون إبتكر الماكينة الناطقة وماكينة الصور المتحركة ومصباح الضوء الكهربائي الساطع وعدد من الاختراعات الأخرى النافعة في "مخيلته" قبل أن تصبح حقيقة.

أثناء حريق شيكاغو وقف عدد من التجار الذين ذهبت محلاتهم التجارية مع الدخان المتصاعد، بالقرب من محلاتهم التجارية السابقة المحترقة المتفحمة، حزينين ومتحسرين على الخسائر التي تكبدوها. وقرر العديد منهم الذهاب بعيدا الى مدن أخرى والبدء من جديد. وكان ضمن هذه المجموعة مارشال فيلد، الذي رأى في "مخيلته" أعظم متجر في العالم للبيع بالتجزئة يقف في عين المكان الذي كان يقف فيه متجره السابق والذي أصبح كتل من الخراب والقطع الخشبية المحترقة. أصبح ذلك المتجر حقيقة ماثلة.

الشخص المحظوظ هي تلك المرأة الشابة أو الرجل الشاب الذي تعلم في وقت مبكر من الحياة، أن يستخدم الخيال، ويضاعف جهده في هذا العصر المليئ بالفرص السانحة.

الخيال هو ملكة العقل التي يمكن صقلها وتطويرها وتمديدها وتوسيعها بالاستخدام. إن كان هذا القول غير صحيح لما تم ابتكار هذه الدورة حول الخمسة عشر قانونا للنجاح، حيث انها تم تصورها أولا في "خيال" المؤلف من مجرد بذرة من فكرة تم نثرها بالصدفة كتعليق من قبل الراحل أندرو كارنيجي.

اينما تكون، وكائنا من تكون، ومهما كان عملك الذي تمتهنه، هناك دائما مجال لكي تجعل نفسك اكثر فائدة، وضمن هذا الاطار تكون اكثر انتاجية عن طريق تطوير واستخدام "خيالك" .

النجاح في هذا العالم هو دائما نتيجة للجهد الذي يبذله الفرد، غير أنك سوف تخدع نفسك ان تصورت أن هذا النجاح سيتم دون التعاون مع الاشخاص الآخرين. النجاح هو عملية جهد فردية فقط الى المدى الذي ينبغي

لأي شخص أن يقرر داخل عقله أو عقلها، ما هو المطلوب؟ ويستدعي ذلك استخدام " الخيال". ومن هذه النقطة والى الأمام فان تحقيق النجاح هو مسألة حث الآخرين بمهارة ولباقة على التعاون.

قبل أن تضمن التعاون من الآخرين، لا بل قبل أن يكون لك الاحقية لتطلب التعاون من الآخرين أو تتوقعه، ينبغي أولا أن تظهر الاستعداد للتعاون معهم، لهذا السبب فان الدرس الثامن من هذه الدورة، **عادة إنجاز عمل أكثر من القيمة المدفوعة مقابله،** هو احد الاشياء التي ينبغي ان تحظى باهتمامك الجاد.

القانون الذي تمبناءً عليه تأسيس هذا الدرس يضمن النجاح بشكل عملي لكل من يمارسونه في كل ما يفعلون.

في الصفحات الخلفية لهذه المقدمة سوف تجد جدول به تحليلات شخصية لعشرة اشخاص مشهورين من أجل أن تتأملهم وتقارن فيما بينهم. لاحظ هذا الجدول بشكل جيد وشاهد "النقاط الخطرة" التي تعني الفشل لهؤلاء الذين لا يلاحظون تلك الاشارات. ومن ضمن العشرة رجال الذين تم تحليلهم، هناك ثمانية منهم نجحوا، بينما اثنان منهم يمكن أن يعتبروا فاشلين. تأمل بشكل دقيق لماذا فشل هذان الرجلان.

ومن ثم تأمل نفسك. في العمودين الذين تم تركهما فارغين لهذا الغرض. قم باعطاء نفسك تقديرلكلٍ من الخمسة عشر قانونا للنجاح في بداية هذه الدورة؛ وفي نهاية الدورة قم بتصنيف نفسك مرة أخرى ولاحظ التحسن الذي طرأ عليك.

القصد من دورة قانون النجاح هو تمكينك من معرفة كيف يمكن أن تصبح أكثر قدرة في مجال عملك الذي وقع اختيارك عليه.وبناءً على ذلك سوف يتم تحليلك وتصنيف كافة خصائصك حتى تتمكن من تنظيمها والاستفادة منها بأفضل شكل ممكن.

قد لا تكون راض عن العمل الذي تقوم به الآن. هنالك طريقتان لترك ذلك العمل، الطريقة الأولى هي أن يكون لديك أهتمام قليل بعملك الذي تؤديه، تهدف من وراء ذلك أن تعمل فقط ما فيه الكفاية "لأداء ما عليك" وفي القريب العاجل سوف تجد طريقك إلى ترك ذلك العمل، لان الرغبة للحصول على خدماتك من قبل المخدم سوف تنتهي.

والطريقة الأخرى والأفضل هي أن تجعل من نفسك شخصا نافعا وفعالا في كل ما تقوم بفعله الآن، وسوف يجذب ذلك انتباه هؤلاء الذين لديهم السلطة لترقيتك إلى عمل أكثر مسؤولية يرقى بك إلى ما تصبو أليه.

لديك مطلق الحرية لتحديد أي من الطريقتين سوف تختار. ومرة أخرى يتم تذكيرك بأهمية **الدرس التاسع** من هذه الدورة، والذي بمساعدته قد تستفيد باختيار "الطريقة الأفضل" لترقية نفسك.

سار الآلآف من الناس فوق منجم كالومت العظيم للنحاس دون ان يتم اكتشافه، فقط رجل واحد بمفرده استخدم "خياله" وقام بحفر الارض الى عمق عدة أقدام، وحلل واكتشف أغنى منطقة بها رواسب نحاسية على سطح الأرض.

قد تكون أنت أو أي شخص آخر قد سار في وقت ما فوق "منجم كالومت" الخاص به. الاكتشاف هو مسألة متعلقة بالبحث والتحقق وأستخدام "الخيال". هذه الدورة حول قوانين النجاح الخمسة عشر قد تقود طريقك إلى "كالومت" الخاص بك وقد تتفاجأ عندما تكتشف أنك واقف مباشرة فوق هذا المنجم الغني، في العمل الذي تشارك فيه الآن. في محاضرتة بعنوان "فدادين من الماس" أخبرنا روسيل كونويل بأننا لا نحتاج أن نبحث عن الفرصة في أماكن بعيدة؛ قد نحصل عليها في مكان وقوفنا مباشرة! **هذه حقيقة تستحق التذكر!**

نابليون هيل مؤلف قانون النجاح

تقبلوا شكر وتقدير المؤلف على المساعدة

التي أدت به لكتابة

هذه الدورة

تم إعداد هذه الدورة نتيجة للتحاليل الدقيقة للمهن الفعلية المباشرة لأكثر من مائة رجل وامرأة حققوا نجاحات غير عادية ضمن الأعمال التي يمتهنوها.

وقد استغرق المؤلف أكثر من عشرين سنة في عملية جمع وتصنيف وفحص وتنظيم القوانين الخمسة عشر التي ارتكزت عليها هذه الدورة. واثناء عمله تلقى المؤلف دعم قيم اما بشكل شخصي أو بدراسةالمِ هن الفعلية التي يقوم بها الرجال الآتية اسماءهم:

هنري فورد	إدوارد بوك
ثوماس أي إديسون	سيرس إتش كي كيرتس
هارفي إس فيرستون	جورج دبليو بيركنس
جون دي روكيت	فيلر هنري إل دوهيرتي
شارلس إم سكواب	جورج إس باركر
وودرو ولسون	دكتور سي أو هنري
دارون بي كينجسلي	الجنرال روفس أي أيرس

ووم ريجلي، جي آر

أي دي لاسكر

إي أي فيلين

جيمس جى هيل

الكابتن جورج إم ألكساندر

(الذي عمل معه المؤلف سابقا كمساعد)

إف دبليو وولويرس هوج جالمر

المدرب القانوني

إدون سي بارنس

روبرت إل تيلر (فيدن بوب) لوثر

جورج إيستمان

جون بوروز

جارلس بي ستينميتز

فرانك فاندرلب

ثيودور روزفلت

دكتور الكساندر جراهام بل (الذي يدين له المؤلف بالفضل

عن معظم الدرس الأول)

جدج إلبرت إتش جريي

ويليم هووارد تافت

دكتور إلمر جيتس

جون دبليو ديفس

ساموبل إنسول

القاضي دانيال تي رايتس

(أحد اصدقاء الدكتور إي دبليو سترايكلر

للمؤلف)

إلبرت هوبارد

أو إتش هاريمان

إي إم ستيتلر

آندرو كارنيجي

إي إتش هاريمان

جون وانامأركر

مارشال فيلد

وم إتش فرنش

من الأسماء التي تم ذكرها، ربما هنري فورد واندرو كريج الذين ينبغي شكرهما لمشاركتهما الفعالة لانشاء هذه الدورة، حيث أن أندرو كريج هو الذي اقترح أولا أن تتم كتابة الدورة وأن هنري فورد هو الذي قام بالعمل الفعلي بالتزويد بالمواد التي بها تم أعداد الدورة.

بعض هؤلاء الرجال هم الآن قد فارقوا الحياة، ولكن إلى هؤلاء الذين ما زالوا على قيد الحياة، فإن المؤلف يتمنى في هذا الموقف بأن يزف شكره العظيم للخدمات التي قاموا بتقديمها والتي بدونها لم يكن لهذه الدورة أن تكتب.

قام المؤلف بدراسة معظم هؤلاء الرجال عن كثب وبصفة شخصية. وقد استمتع بميزة الصداقة الحميمة مع العديد منهم، كما استمتع بهذه الميزة مع الذين توفوا قبل أن يغادروا الحياة، مما مكنه من جمع ما يشاء من حقائق تتعلق بفلسفاتهم، التي ما كان من الممكن أن تتوفر تحت أية ظروف أخرى.

والمؤلف يقر بالجميل ويعبر عن شكره لحصوله بشكل يدعو للغبطة على فرصة الاستفادة من الخدمات التي قدمها له أكثر الرجال قوة وقدرات على وجه الأرض، واستخدامها في انشاء دورة قانون النجاح، هذه الفرصة تعتبر تعويضًا كافيًا عن الجهد الذي تم القيام به لانجازه هذا العمل، حتى وإن لم يكن هناك شيء آخر على الاطلاق قد تم الحصول عليه في مقابل ذلك.

هؤلاء الرجال كانوا العمود الفقرى والدعامة والاساس للأعمال التجارية، والصناعية، والتأهيلية بالولايات المتحدة الأمريكية.

تعمل دورة قانون النجاح على تلخيص فلسفة وقواعد الاجراءات التي جعلت كل من هؤلاء الرجال قوة عظمى في مجال عمله الذي وقع اختياره عليه. وقد كانت رغبة المؤلف في أن يقدم الدورة ضمن اوضح وابسط المصطلحات المتوفرة حتي يتم استيعابها من قبل صغار الشباب من الرجال والنساء في سن المدارس الثانوية.

باستثناء القانون النفسي الذي تمت الاشارة اليه في الدرس الأول "بالعقل المدبر" لمْيدَع المؤلف بقيامه بابتكار أي شيء جديد في هذه الدورة. كل ما فعله، مع ذلك، هو قيامه بتنظيم الحقائق القديمة والقوانين المعروفة إلى شكل **عملي، يمكن استخدامه،** بحيث يمكن تفسيره وتطبيقه بصورة صحيحة من قبل الشخص العامل العادي الذي تستدعي احتياجاته الى فلسفة البساطة.

ذكر القاضي إلبرت إتش جاري عند تعرضه لمزايا قانون النجاح، "خاصيتان بارزتان متصلتان بفلسفات أعجبت بها بشكل كبير، إحداهما هي البساطة التي تم تقديمه بها، والثانية هي متانته الواضحة، لذلك فانه سوف يكون مقبولا بشكل فوري"

يُلفت انتباه الطلبة المشاركين في هذه الدورة بأن لا يلقوا بالأحكام المتعلقة بها قبل أن يقرأوا كل الدروس الستة عشر. ينطبق ذلك بصفة خاصة على هذه المقدمة، والتي كان من الضروري أنتُضمَن فيها معلومات مختصرة عن المواضيع التي هي ليست اكثر أو أقل من مجرد مواد ذات طبيعة فنية وعلمية. والسبب في ذلك سوف يكون بديهياً بعد أن يقرأ الطالب كل الدروس الستة عشر.

الطالب الذي يتلقى هذه الدورة بعقل مفتوح، ويحافظ على أن يظل عقله "مفتوحا" حتى الانتهاء من قراءة الدرس الأخير، سوف تتم مكافأته بشكل كبير بحصولة على رؤية عريضة واكثر وضوح ودقة للحياة ككل.

محتويات درس المقدمة

1. **القدرة** ما هي وكيف تُكونها ونستخدمها
2. **التعاون** – سايكولوجية الجهد التعاوني وكيف يتم استخدامها بشكل بناء
3. **العقل المدبر** – كيف يتم انشاءه من خلال توافق الهدف والجهد، بين شخصين أو أكثر
4. **هنري فورد، ثوماس أي إديسون وهارفي إس فيرستون** – سر قدرتهم وثروتهم.
5. **"الستة الكبار"** – كيف صنعوا قانون "العقل المدبر"والذي يحقق لهم ربحاً سنويًا يقدر بأكثر من $25000,000,000.00
6. **الخيال** – كيف يتم تحفيزه بحيث يصنع خططً عملية وأفكارًا جديدة.
7. **توارد الخواطر** – كيف تنتقل الأفكار من عقل إلى آخر عبر الأثير. كل عقل هو عبارة عن محطة ارسال و استقبال للأفكار.
8. **كيف "يحس" أو "يتواءم" موظفو المبيعات والخطباء الجماهيريين** مع أفكار الحضور من الجمهور.
9. **الاهتزاز** – الذي تم وصفه من قبل الدكتور الكساندر جراهام بل، مخترع التلفونات التي تستخدم عبر المسافات البعيدة.
10. **الهواء والأثير** – وكيف يحملان الاهتزازات.
11. **كيف ولماذا** "تلمع" الأفكار في العقل من مصادر غير معلومة.

12. **تاريخ** فلسفة قانون النجاح، يغطي فترة تصل لأكثر من خمسة وعشرون عاماً من البحث العلمي والتجارب.
13. **القاضي إلبرت إتش جاري** يقرأ دورة قانون النجاح، يوافق عليها ويتبناها.
14. **آندرو كارنيجي** مسؤول عن بداية دورة قانون النجاح.
15. **التدريب المتعلق بقانون النجاح** – ساعد مجموعة من الاشخاص الذين يعملون في المبيعات على كسب 1000,000.00 $
16. شرح **ما يعرف "بالروحانية"** .
17. **الجهد المنظم** مصدر لكافة القوى.
18. **كيف تحلل** نفسك؟
19. **كيف تم كسب مبلغ كبير من المال** من تطوير مزرعة قديمة لا تسوى أية قيمة (؟).
20. **يوجد منجم من الذهب** في الموقع الذي تعمل فيه حاليا، إذا ما اتبعت الارشادات وحفرت في طلبه.
21. **هناك الكثير من رأس المال الحاضر** لتنمية أي فكرة عملية أو خطة يمكن أن تبتكرها.
22. **بعض الأسباب** التي تؤدي لفشل الناس.
23. **لماذا يعتبر هنري فورد** هو أكثر الرجال قدرة على وجه الأرض، وكيف يستفيد الآخرين من المبادئ التي منحته هذه القدرة ؟
24. **لماذا يجعل بعض الناس** الآخرين أعداءاً لهم دون معرفة الأسباب ؟
25. **تأثير** الإتصال الجنسي كمحفز للعقل وباني للصحة.
26. **ماذا** يحدث في الطقوس الدينية التي تعرف "بالصحوة" ؟
27. **ماذا** تعلمنا من "الكتاب المقدس للطبيعة" ؟
28. **كيمياء** العقل؛ كيف تطورك أو تدمرك ؟

29. **ماذا** تعني " اللحظة النفسية " في فن البيع ؟

30. عندما يصبح **العقل** مجرد من الحيوية والنشاط – كيف يتم " إعادة شحنه " ؟

31. **قيمة** ومعنى الانسجام والتوافق في كافة الجهود التعاونية.

32. **من ماذا** تتكون ممتلكات هنرى فورد؟ الجواب.

33. **هذا هو عهد** الاندماجات والجهود التعاونية عالية التنظيم.

34. **وودرو ويلسون** كان يدور في خلده قانون " العقل المدبر" في خطته المتعلقة بعصبة الأمم.

35. **النجاح** هو عملية التفاوض بشكل لبق مع الآخرين.

36. **كل انسان** يمتلك على الأقل شخصيتين متميزتين، إحداهما هدامة والأخرى بناءة.

37. **التعليم** بصفة عامة يساء فهمه ليعني الإرشادات أو الحفظ عن ظهر قلب للقواعد، بينما هو، في الحقيقة، يعني التطور من خلال العقل البشري، عن طريق انفتاحه واستخدامه.

38. **طريقتان** لتحصيل المعرفة، من خلال التجربة الشخصية وعن طريق استيعاب المعرفة المكتسبة من تجارب الآخرين.

39. **التحليلات الشخصية** لهنري فورد وبنجامين فرانكلين وجورج واشنطن وأبراهام لنكولين وثيودور روزفيلد وم هووارد تافت وودرو ويلسون ونابوليون بونابارت وكالفين كوليدج و جيسي جيمس.

40. **المؤلف** " زيارة ما بعد الدرس "

الوقت هو العامل الرئيس

لمعالجة الجروح الناتجة

عن الهزيمة المؤقتة، ولمعادلة

عدم التساوي ولتصحيح

أخطاء العالم.

ليس هنالك

"مستحيل" مع الوقت.

قانون النجاح

الدرس الأول

العقل المدبر

"يمكنك أن تفعل لو وثقت أنك تقدر"

هذه الدورة تتمحور حول أساسيات النجاح.

النجاح بمفهومه الواسع هو أن يتمكن الشخص من ملاءمة نفسه مع بيئات الحياة المتبدلة والمتغيرة بشكل مستمر وبروح من الانسجام والتوافق والتوازن. ينشأ الانسجام والتوافق عندما يتعرف الشخص على القوى التي تتألف منها بيئته ؛ لذا، فان هذه الدورة في الواقع هي دليل توجيهي يتم إتباعه بشكل مباشر للوصول إلى النجاح، من خلال مساعدة الطلاب ليتمكنوا من تفسير وفهم وصنع معظم القوى البيئية المتعلقة بالحياة.

قبل أن تبدأ في قراءة دروس قانون النجاح يجب أن تعرف شيئاً عن تاريخ هذه الدورة، وأن تعرف بشكل دقيق ما هي الوعود التي تعطيها هذه الدورة لهؤلاء الذين يتابعونها إلى أن يستوعبوا القوانين والمبادئ التي تأسست عليها. يجب أن تعرف تحديداتها كما يجب أن تعرف امكانياتها كمعين لك في معركة الحصول على موقع في هذا العالم.

فيما يتعلق بالترفيه فان دورة قانون النجاح تعتبر فقيرة مقارنة بمعظم المطبوعات الدورية الشهرية من "القصص السريعة" المتنوعة التي نجدها في اكشاك الجرائد اليومية.

تم إعداد الدورة للأشخاص الجادين ذوي العقول المتفتحة، والذين كرسوا، على الأقل،جزءً من وقتهم لقضية النجاح في الحياة. مؤلف دورة قانون النجاح لم ينوي المنافسة مع هؤلاء الذين يكتبون من أجل الترفيه بشكل صريح.

كان المؤلف عند التحضير لهذه الدورة يهدف إلى نقطتين،أولاً لمساعدة الطالب الجاد لمعرفة ما هي نقاط ضعفه وثانياً لمساعدته على إعداد **خطة واضحة** للتغلب على تلك النقاط الضعيفة.

وقد عمد معظم الرجال والنساء الناجحين في العالم إلى تصحيح نقاط ضعف محددة في شخصياتهم قبل أن يبدؤا مشوار نجاحاتهم. وابرز نقاط الضعف الواضحة التي تقف بين الرجل أو المرأة والنجاح هي: **عدم التسامح والطمع والجشع والغيرة والشك والانتقام والأنانية والغرور و الميل إلى الجني حيث لم تزرع، وعادة الانفاق أكثر من مستوى الكسب.**

كل هؤلاء الأعداء المشترَكين للجنس البشري، وغيرهم الكثير الذين لم يتم ذكرهم هنا، تمت تغطيتهم ضمن دورة قانون النجاح بطريقة تؤدي إلى أن يتمكن أي شخص لديه ذكاء مناسب بأن يسيطر عليهم بقليل من الجهد ودون عقبات.

يجب أن تعلم، في البداية، أن دورة قانون النجاح قد استغرقت وقتا طويلا حتى عبرت من مرحلة التجارب؛ ويعتبر ذلك إضافة حقيقية إلى رصيدها في سجل الإنجازات التي تستحق التفكير والتحليل الجاد. ويجب أن تعلم كذلك أن دورة قانون النجاح قد تم إختبارها والموافقة عليها من قبل بعض أصحاب أكثر العقول العملية من هذا الجيل.

تم استخدامقانون النجاح أولاً كمحاضرة، وتم القاءها بشكل فعلي من قبل مؤلفها في كافة المدن وفي العديد من المحليات الصغيرة في الولايات المتحدة الأمريكية في خلال مدة تجاوزت السبع سنوات.وقد تكون واحداً من العديد من مئات الآلاف من الاشخاص الذين استمعوا إلى تلك المحاضرة.

خلال هذه المحاضرات كان للمؤلف مساعدين يتواجدون بين الجمهور من أجل معرفة ردود افعالهم وملاحظاتهم بعد الاستماع للمحاضرة، ومن خلالهم تعرف المؤلف بشكل دقيق على التأثيرات التي تركتها عليهم، ونتيجة لتلك الدراسة والتحليل تم إجراء العديد من التعديلات عليها.

أول انتصار كبير تم تحقيقه فيما يتعلق بفلسفة قانون النجاح عندما استخدمت من قبل المؤلف كأساس لدورة تم فيها تدريب 3,000 رجل وامرأة كمجموعة مندوبي مبيعات. لم يكن لدى معظم هؤلاء الناس أية خبرة سابقة بأي شكل في مجال البيع، ومن خلال ذلك التدريب تمكنوا من كسب أكثر من مليون دولار ($1000,000) ، قاموا بدفع مبلغ 30,000 دولار للمؤلف نظير خدماته عن فترة حوالي ستة أشهر.

هناك العديد من الأفراد والمجموعات الصغيرة من مندوبي المبيعات الذين نجحوا من خلال المساعدة التي وفرتها لهم هذه الدورة، ويصعب أن يتم ذكرهم في هذه المقدمة، غير أن عددهم كبير، والفوائد التي جنوها من الدورة هي فوائد أكيدة.

لفتت فلسفة قانون النجاح انتباه الراحل دون آر ميليت الناشر الاسبق لكانتون ديلي نيوز بأوهايو، الذي عقد شراكة لإدارة شؤون أعمال المؤلف وكان يعد نفسه للاستقالة من وظيفته كناشر لكانتون ديلي نيوز، وقد تم إغتياله في 16 يوليو 1926.

قام السيد ميليت قبل موته بعمل الترتيبات اللازمة مع القاضي إلبرت إتش جاري، الذي كان في ذلك الوقت رئيس مجلس إدارة مؤسسة الحديد والصلب بالولايات المتحدة الامريكية، لعرض دورة قانون النجاح على

كافة موظفي مؤسسة الحديد والصلب بتكلفة إجمالية تصل إلى حوالي 150,000 دولار. توقفت هذه الخطة بسبب وفاة القاضي جاري، ولكنها أدت ألى قيام كاتب قانون النجاح إلى وضع خطة تعليمية ذات طبيعة باقية، بعد أن قام القاضي جارى بتحليل فلسفة قانون النجاح واعد نفسه ليحكم بصدق على جودة مثل هذه الدورة، وكان ينوي الاستثمار فيها بمبلغ كبير يصل إلى 150,000 دولار، مما يدل على سلامة وصحة كل ما يتعلق بالدورة.

سوف تلاحظ ضمن هذه المقدمة العامة للدورة بعض المصطلحات الفنية التي قد لا تكون واضحة لك، لا تجعل ذلك يزعجك، لا تحاول في القراءة الأولى أن تفهم هذه المصطلحات. سوف تتضح لك بعد أن تستمر في قراءة بقية الدورة. هذه المقدمة ككل تم إعدادها فقط كخلفية للدروس الستة عشر من الدورة والتي ينبغي أن تقرأها أيضا. لن تكون هذه المقدمة ضمن الامتحان، غير أنك يجب أن تقرأها عدة مرات، وسوف تحصل عند قراءتها في كل مرة على فكرة أو رأي قد لا تكون وجدته في القراءات السابقة.

في هذه المقدمة سوف تجد وصف لقانون تم إكتشافه حديثا في علم النفس والذي يعتبر حجر الاساس الحقيقي لكل الانجازات الشخصية البارزة. وقد تم الاشارة لهذا القانون من قبل المؤلف باسم "العقل المدبر" وهو يعني العقل الذي ينشأ من خلال التعاون المتوافق بين شخصين أو أكثر يتم تحالفهما سويا من أجل تحقيق أي مهمة معينة.

أن كنت مشاركً في عمل تجاري في مجال البيع يمكنك تجربة الربح من خلال قانون "العقل المدبر" هذا أثناء عملك اليومي. وقد وجد أن مجموعة مكونة من ستة أو سبعة مندوبي مبيعات إن قامت باستخدام القانون على نحو فعال، فان مبيعاتها قد ترتفع إلى مستويات لا يمكن تصورها.

من المفترض أن التأمين على الحياة يعتبر من أصعب الأشياء على وجه الأرض التي يمكن بيعها. يُفترض أن لا يكون ذلك صحيحا، حيال شيء ضروري مثل التأمين على الحياة، ولكنه كذلك، وعلى الرغم من تلك

الحقيقة، قامت مجموعة صغيرة من الرجال الذين يعملون لصالح إحدى الشركات الذكية للتأمين على الحياة والتي كانت مبيعاتها هي عبارة عن عدد قليل من بوليصات التأمين، بتكوين مجموعة صغيرة من الأشخاص ذوي العلاقة الحميمة من أجل تجربة استخدام قانون "العقل المدبر" وقد حصلوا على نتيجة بأن حرر كل رجل من هذه المجموعة الكثير من التأمينات خلال الشهور الثلاثة الأولى من التجربة اكثر مما حرروه خلال سنة كاملة من قبل.

الشيء الذي يمكن أن يتحقق من خلال مساعدة هذا المبدأ، من قبل اي مجموعة صغيرة ذكية من مندوبي مبيعات التامين على الحياة الذين تعلموا كيف يقوموا بتطبيق قانون "العقل المدبر" سوف يثير خيال اي شخص ذو تفاءل وخيال عالي.

لن تكون هناك فرصة

لأي شخص للاستمتاع

بالنجاح الدائم

ما لم يبدأ

بالنظر في مرآة

لمعرفة السبب الحقيقي

لكافة أخطائه

- نابليون هيل

يمكن أن يتم تطبيق نفس الأمر على المجموعات الأخرى من مندوبي المبيعات الذين يشاركون في بيع بضائع وخدمات ملموسة أكثر من التأمين على الحياة. ضع هذا الأمر في إعتبارك حين تقرأ هذه المقدمة من دورة قانون النجاح، وإنه من المنطق أن تتوقع أن هذه المقدمة بمفردها قد تعطيك فهما كافيا للقانون لكي يتغير مسار حياتك بالكامل.

الشخصيات التي تقف في خلفية أي عمل تجاري هي التي تحدد مقدار النجاح الذي سوف يحظى به ذلك العمل التجاري، وإن إعداد تلك الشخصيات بحيث تصبح أكثر ارضاءً وأكثر جاذبية لزبائن العمل التجارى سوف ينمي العمل التجاريويجعله ناجحًا. في أي من المدن العريقة للولايات المتحدة قد يشتري الشخص بضاعة لها نفس الطبيعة والسعر في العديد من المحلات التجارية، غير أنك سوف تلاحظأن هناك دائما محلاًمتميزاً واحداً هو الذي يفوق كافة المحلات التجارية الأخرى في العمل التجاري، والسبب في ذلك أن في خلفية ذلك المحل رجل أو رجال أشرفوا واهتموا واعتنوا بشخصيات هؤلاء الباعة الذين يتصلون بالجمهور. الناس يشترون الشخصيات بنفس القدر الذي يشترون به البضاعة، وتلك هي المسألة، وهي أن الناس يتأثرون بشكل أكبر بتلك الشخصيات التي يتصلون بها أكثر من تأثرهم بالبضاعة.

تم تخفيض التأمين على الحياة على أسس علمية بحيث اصبحت تكلفة التأمين لا تختلف بدرجة كبيرة بين الشركات، بصرف النظر عن الشركة التي يتم الشراء منها، وعلى الرغم من وجود مئات من شركات التأمين التي تستثمر في الولايات المتحدة فإن أقل من اثنتي عشر شركة فقط هي التي تقوم بالنسبة الأكبر من المبيعات والعمل التجاري الناجح.

لماذا ؟ إنها الشخصيات ! حوالي تسعة وتسعون شخص من كل مائة من الذين يشترون بوليصات التأمين على الحياة لا يعلمون ما هو محتواها، والشيء المذهل أنهم لا يُبدون اهتماما بأن يعرفوا ذلك، الشي الذي إشتروه هو الشخصية المحبوبة التي تم إعدادها من قبل رجل أو إمرأة يعلما قيمة مثل هذه الشخصية.

مهمتك في هذه الحياة، أو على الأقل الجزء المهم منها هو تحقيق النجاح. النجاح ضمن معنى هذا المصطلح كما تمت تغطيته في هذه الدورة من خلال الخمسة عشر قانوناً للنجاح، هو "تحقيق هدفك الرئيس المحدد دون إنتهاك حقوق الأشخاص الآخرين" بصرف النظر عن ما هو هدفك الرئيس في الحياة، سوف تحقق النجاح بشكل أقل صعوبة بعد أن تتعلم كيف تقوم باعداد الشخصية المحبوبة، وبعد أن تتعلم المهارة للتحالف بشكل حميم مع الآخرين في مهمة معينة دون إحتكاك أو حسد.

أحد المشكلات الكبرى في هذه الحياة، إن لم يكن أكبرها، هي تلك التي تتعلق بتعلم فن التفاوض المتوافق مع الآخرين. تم إنشاء هذه الدورة من أجل تعليم الدارسين كيف يتغلبون على العقبات ليشقوا طريقهم خلال الحياة في توافق وإتزان، بعيدا عن التأثيرات الهدامة المؤدية إلى عدم الاتفاق والاحتكاك الذي يجلب التعاسة والعوز والفشل على الملايين من البشر كل عام.

بهذه العبارة التي تبين الغرض من الدورة ينبغي أن تكون لديك القدرة على الاقبال على الدروس وأنت تشعر بأن تحولا جذريا في طريقه للحدوث في شخصيتك.

لايمكنك أن تستمتع بنجاح فائق في حياتك دون قوة،*ولا يمكنك أبداً أن تستمتع بالقوة دون شخصية مناسبة تمكنك من التأثير على الآخرين لكي يتعاونوا معك في روح من الانسجام والتوافق*. هذه الدورة ستوضح لك خطوة بخطوة كيف تطور مثل هذه الشخصية.

مع تسلسل الدروس، النقاط التالية هي بيان لما يتوقع أن تتلقاه من قوانين النجاح الخمسة عشر:

1. **الهدف الرئيس المحدد** سيعلمك كيف توفر الجهد الضائع الذي يستهلكه العديد من الناس في محاولة العثور على العمل المناسب لحياتهم. سيريك هذا الدرس كيف تتخلص إلى الأبد من العيش بلا هدف وأن تصلح قلبك ويدك من خلال مقصد محدد تم تصوره بشكل جيد كعمل مناسب للحياة.

2. **الثقة بالنفس** سوف تساعدك على السيطرة على المخاوف الست الأساسية التي يبغضها كافة الناس – الخوف من **الفقر** والخوف من **المرض** والخوف من **كبر السن** والخوف من **الانتقاد** والخوف من **فقد حب شخص ما** والخوف من **الموت**. سوف تعلمك الفرق بين الانانية والثقة الحقيقية بالنفس والتي تستند إلى معلومات محددة وقابلة للاستخدام.
3. **عادة الادخار** سوف تعلمكيف تُسِم دخلك بشكل منظم بحيث تذهب نسبة محددة منه للادخار لتشكل واحدة من المصادر الكبيرة المعروفة للقوة الشخصية. لن ينجح أي شخص في الحياة دون ادخار المال. وليس هنالك استثناء لهذه القاعدة، ولا يمكن التهرب منها.
4. **المبادرة والقيادة** سوف تريكيف تصبح قائدًا بدلا من أن تكون تابعًا في مجال اهتمامك. سوف تطور فيك غريزة القيادة والتي سوف تتسبب في جذبك بشكل تدريجي إلى القمة في كافة المهام التي تشارك فيها.
5. **الخيال** سوف يحفز عقلك حتى يتثنى لك أن تتصور أفكارًا جديدة وتضع خططً مبتكرة من شأنها أن تساعدك على تحقيق الغاية للوصول إلى الهدف الرئيس المحدد. هذا الدرس سوف يعلمك كيف "تبني منازلاً جديدة من الأحجار القديمة" وبمعنى آخر، سوف يعلمك كيف تُكون أفكارًا جديدة من القديمة ذات المفاهيم المعروفة للجميع، وكيف تضع الأفكار القديمة ضمن استخدامات حديثة. هذا الدرس بمفرده يعادل دورة عملية كاملة في فن البيع ومن المؤكد أنه يوفر معرفة حقيقية تقدر قيمتها بمنجم ذهب للشخص الجاد.
6. **الحماس** سوف يمكنك من "التأثير" على كل الذين تتواصل معهم ليهتموا بك وبأفكارك. الحماس هو الأساس للشخصية المحبوبة اللطيفة، وينبغي أن تكون لديك مثل هذه الشخصية لكي تؤثر على الآخرين ليتعاونوا معك.

7. **السيطرة على النفس** هي "عجلة التوازن" التي من خلالها تستطيع أن تسيطر على حماسك وتوجهه إلى حيثما تود أن تسير. هذا الدرس سوف يعلمك بشكل عملى لتصبح " المتحكم في مصيرك، ورئيس نفسك "
8. **عادة أن تنجز عمل أكثر من القيمة المدفوعة مقابله،** هو أحد أهم الدروس لدورة قانون النجاح. سوف يعلمك كيف تستفيد من ميزة قانون زيادة العائدات والتي سوف تضمن في النهاية عائدات مالية تفوق التناسب مع الخدمة التي تقدمها. لن يصبح أي شخص قائدا في أي مسار من مسارات الحياة ما لم يمارس عادة أن ينجز عملا أكثر وأفضل من القيمة المدفوعة مقابله
9. **الشخصية المحبوبة (المرحة)** هي "نقطة الارتكاز" التي ينبغي الاستفادة منها بتركيز مجهوداتك عليها، وحين يتم ذلك بذكاء سوف تتمكن من ازالة جبال من العقبات. هذا الدرس بمفرده أنشأ العشرات من مندوبي المبيعات الرئيسين، وأعد قادة في ليلة واحدة. سوف يعلمك كيف تحول شخصيتك بحيث تتمكن من أن توائم نفسك مع أي بيئة أو مع أي شخصية أخرى بطريقة تمكنك من الهيمنة بشكل بسيط.
10. **التفكير الدقيق** هو أحد أحجار الأساس الهامة للنجاح المستمر. هذا الدرس سيعلمك كيف تفصل "الحقائق" من "المعلومات المجردة". وسوف يعلمك كيفية تنظيم الحقائق المعلومة إلى فئتين: "الهامة" و"غير الهامة". سوف يعلمك كيف تحدد الحقيقة "الهامة" وسوف يعلمك كيف تبني خطط عمل محددة عند القيام بتتبع أية حقائق **مطلوبة**.
11. **التركيز** يعلمك كيف تركز اهتمامك على موضوع واحد في كل مرة حتى تقوم بعمل خطط عملية للتحكم في ذلك الموضوع. سوف يعلمك كيف تجعل نفسك تتحالف مع الآخرين بطريقة قد تمكنك من استخدام كافة معلوماتهم لمساعدتك في خططك ومقاصدك، وسوف يعطيك معرفة عملية لمسارعمل القوى التي حولك وسوف يريك كيف تستخدم وتستغل هذه القوى لتعزيز مصالحك الشخصية.

إن كان لا بد أن تذُم

شخصاً ما، لا تتفوه بذلك –

ولكن أكتبه – أكتبه على

الرمل بالقرب من حافة الماء!

-نابليون هيل

12. **التعاون** سوف يعلمك قيمة العمل ضمن الفريق في كل ما تقوم به. في هذا الدرس سيتم تعليمك كيف تطبق قانون "العقل المدبر" الذي تم بيانه في هذه المقدمة وفي الدرس الثاني من هذه الدورة. سيبين لك هذا الدرس كيف تنسق جهودك مع جهود الآخرين بطريقة تستبعد الاحتكاك والغيرة والنزاع والحسد والجشع. سوف تتعلم كيف تستفيد من كل الأشياء التي تعلمها الآخرون عن العمل الذي تمارسه.

13. **الاستفادة من الفشل** سوف يعلمك كيف تضع حجارة لتخطو عليها خروجا من كل أخطائك وفشلك السابق والمستقبلي. سوف يعلمك الفرق بين " الفشل " و " الهزيمة المؤقتة "، الفرق الذي يعتبرشاسعاً للغاية ومهما جداً . سوف يعلمك كيف تستفيد من فشلك الشخصي ومن فشل الآخرين.

14. **التسامح** سوف يعلمك كيف تتجنب تأثيرات كوارث التعصب العرقي والديني والتي تعني الهزيمة للملايين من البشرالذين يسمحون لأنفسهم بالتورط في حوارات سخيفة حول مواضيع تؤدي إلى تسميم عقولهم وإلى إغلاق باب المنطق والبحث. هذا الدرس هو الشقيق التوأم لدرس **التفكير الدقيق**، وذلك لأنه لا يمكن لأحد أن يكون ذو تفكير دقيق دون أن يمارس التسامح. عدم التسامح يغلق كتاب المعرفة ويكتب على الغلاف " النهاية! أنا تعلمت كل شيء!" عدم التسامح يخلق العداوة بين الذين ينبغي أن يكونوا أصدقاء، وهو يدمر الفرص ويملأ العقل بالشكوك، وعدم الثقة والخسران.

15. **ممارسة القاعدة الذهبية** سوف يعلمك كيف تستفيد من هذا القانون العالمي العظيم للأداء البشري بطريقة قد تمكنك من الحصول بسهولة على تعاون متناسق من أي فرد أو مجموعة من الأفراد. عدم فهم القانون الذي تأسست حوله فلسفة القاعدة الذهبية هو أحد الأسباب الرئيسة لفشل الملايين من الناس الذين يبقون في شقاء وفقر وعوز طوال حياتهم. هذا الدرس ليس له أية علاقة بالدين بأي شكل من الأشكال أو بالطائفية، وكذلك أيٍ من الدروس الأخرى من هذه الدورة لقانون النجاح.

عندما تستوعب هذه القوانين الخمسة عشر وتجعلهم ملكية خاصة بك، كما ستفعل خلال فترة تتراوح

بين خمسة عشرإلى ثلاثين اسبوعاً، سوف تكون جاهزاً لتكوين قوة شخصية كافية تضمن قيامك بتحقيق هدفك الرئيس المحدد.

القصد من هذه الخمسة عشر قانوناً هو إعدادك أو مساعدتك لتنظيم كافة المعرفة التي لديك حاليا، والتي ستمتلكها في المستقبل حتى تحول هذه المعرفة إلى **قوة**.

ينبغي أن تقرأ دورة قانون النجاح مع وجود دفتر ملاحظات بجانبك، حيث ستلاحظ أن الأفكار سوف تبدأ في "التوهج" داخل عقلك أثناء القراءة، كما ستتفتح الطرق والسبل الكفيلة باستخدام هذه القوانين في دفع عجلة تطوير المصالح الخاصة بك.

ويمكنك أيضا أن تبدأ في تدريس هذه القوانين للأشخاص المهمين لديك، وكما هو معروف بشكل كبير، أن الشخص كلما أكثر من تدريس موضوع معين كلما تعلم وزاد استيعابه لذلك الموضوع بشكل أكبر. الرجل الذي لديه أسرة مكونة من أبناء وبنات يمكنه أن يثبت قوانين النجاح الخمسة عشر هذه في أذهانهم بشكل دائم حيث أن استيعابها سوف يغير مسار حياتهم بالكامل، والرجل الذي لديه أسرة ينبغي أن يجعل زوجته تهتم بدراسة هذه الدورة معه، لأسباب سوف تتضح قبل الانتهاء من قراءة هذه المقدمة.

القوة هي واحدة من الأشياء الأساسية الثلاثة التي يسعى البشر للحصول عليها.

تنقسم **القوة** إلى فئتين – التي يتم تطويرها من خلال التنسيق بين القوانين الفيزيائية الطبيعية، وتلك التي يتم تطويرها من خلال تنظيم و تصنيف **المعرفة**.

القوة التي تنمو من المعرفة المنظمة هي الأكثر أهمية لأنها تبقى في حيازة الشخص كأداة يمكنه أن يتغير بها، أو أن يعيد توجيه نفسه بها، ويمكنه إلى حد ما كذلك، أن يستخدم النوع الآخر من القوة ويستفيد منها.

الهدف من هذه الدورة المقروءة هو وضع علامات على الطريق يستطيع الطالب من خلالها أن يمضي

بأمان في جمع حقائق معينة حسب رغبته ليشق طريقه في ميادين **المعرفة.**

هناك طريقتان رئيسيتان لاكتساب المعرفة: من خلال دراسة وتصنيف واستيعاب الحقائق التي تم تنظيمها من قبل أشخاص آخرين، ومن خلال العمل الذي يقوم به الشخص نفسه لاكتساب الحقائق وتنظيمها وتصنيفها،وتُعرف "بالتجربة الشخصية".

يُعنى هذا الدرس بشكل رئيس بالطرق والوسائل التي تتم بها دراسة الحقائق والبيانات التي تم جمعها وتصنيفها من قبل أشخاص آخرين.

. . . . . .

حالة التقدم التي تعرف " بالحضارة " ليست سوى مقياس للسباق حول المعرفة المتراكمة. تتألف هذه المعرفة من فئتين – معرفة عقلية وجسمانية.

ضمن المعرفة المفيدة التي تم تنظيمها من قبل الانسان، قام باكتشاف وفهرسة العناصر الفيزيائية الفردية الثمانين التي تتكون منها جميع الاشكال المادية في الكون.

ومن خلال دراسة وتحليل وقياسات دقيقة اكتشف الانسان "كِبَر" بعض الأجزاء المادية المكونة للكون ممثلة في الكواكب والشموس والنجوم وبعضها عرف بأنه أكبر بأكثر من عشرة ملايين مرة من الأرض الصغيرة التي نعيش فيها.

من جهة أخرى، اكتشف الانسان مدى "صِغر " الاشكال الفيزيائية التي تشكل الكون بتقليص العناصر الفيزيائية الفردية الثمانين إلى جزيئات وذرات وأخيراً إلى الجسيم الأصغر وهو الألكترون. لا يمكن رؤية الالكترون؛ وهو ليس سوى مركز للقوة ويتكون من شحنة موجبة أو سالبة. الالكترون هو بداية كل شيء ذو طبيعة مادية.

الجزيئات والذرات والالكترونات: لفهم كل من تفاصيل ومنظور العملية التي من خلالها يتم جمع

المعلومت وتنظيمها وتصنيفها، يتضح أنه من الضروري للطالب أن يبدأ من أصغر وأبسط جزيئات العناصر المادية، لأن ذلك يعتبر الأساس الذي كونت منه الطبيعة إطار العمل الكامل للجزء المادي للكون.

يتكون الجزيء من ذرات، ويقال أنها جسيمات صغيرة غير مرئية من المادة تدور بشكل مستمر بسرعة البرق، بنفس المبدأ الذي تدور فيه الأرض حول الشمس.

هذه الجسيمات الصغيرة من المادة والتي تعرف بالذرات والتي تدور بشكل مستمر في دائرة واحدة داخل الجزيء، يقال أنها مكونة من الكترونات، وهي أصغر جسيمات المادة الطبيعية. وكما تم بيانه، فإن الالكترون ليس إلا نوعين من انواع القوة. والالكترون له شكل منتظم وله فئة وحجم وطبيعة موحدة، لذلك نجد في حبة الرمل أو قطرة الماء يتكرر المبدأ الكلي الذي يعمل به الكون بكامله.

كم هو بديع ! كم هو عجيب ! يمكنك أن تستجمع بعض الأفكار البسيطة عن حجم كل شيء في المرة القادمة اثناء تناولك لوجبة، بأن تتذكر أن كل صنف من الطعام الذي تأكله والمكان الذي تأكل فيه وأدوات المائدة والمائدة نفسها هي بالتحليل النهائي لا شيء سوى **الكترونات.**

في عالم المادة الطبيعية، سواء نظر الشخص إلى أكبر النجوم التي تسبح في السماوات أو أصغر حبة رمل يمكن العثور عليها على وجه الأرض، فإن الكائن الذي تحت الملاحظة ليس سوى مجموعة منظمة من الجزيئات والذرات و الإلكترونات التي تدور حول بعضها البعض بسرعة لا يمكن تصورها.

كل جزيء من المادة الطبيعية هو في حالة مستمرة من الحركة الدائبة السريعة، ليس هناك شيء ثابت على الاطلاق، برغم أن معظم المواد الطبيعية تقريبا ،قد تبدو للعين المجردة، لا حركة فيها. ليس هناك مادة طبيعية " صلبة ". أقوى قطعة من الحديد الصلب هي عبارة عن كتلة منظمة من الجزيئات والذرات والالكترونات التي تدور. واضافة لذلك فان الالكترونات في قطعة من الحديد الصلب لها نفس

الطبيعة وتتحرك بنفس معدل سرعة الالكترونات الموجودة في الذهب، والفضة والنحاس والقصدير.

لا تخشى من

المقاومة البسيطة. تذكر

أن " الطائرة الورقية " للنجاح

ترتفع عادةً عكس – رياح الشدائد

وليس معها !

تبدو أشكال المواد الفيزيائية الثمانين مختلفة عن بعضها البعض، وهي مختلفة، نسبة لأنها مكونة من تركيبات مختلفة من الذرات (برغم أن الالكترونات في هذه الذرات هي موجبة وبعضها سالب، أي أن بعضها يحمل شحنة كهربية موجبة بينما الآخر يحمل شحنة سالبة).

من خلال علم الكيمياء، يمكن تقسيم المادة إلى ذرات وهي لا تتغير في داخلها. تتكون العناصر الثمانين الفردية بسبب أتحاد الذرات وتغير مواقعها. لشرح طريقة العمل الكيميائية التي من خلالها يحدث هذا التغير في الموقع الذري، وفقا للعلوم الحديثة:

عند " إضافة أربعة الكترونات (اثنين موجبة واثنين سالبة) إلى ذرة الهايدروجين، سوف نحصل على عنصر الليثيوم، وبطرد من ذرة الليثيوم (المكون من ثلاثة الكترونات موجبة وثلاثة سالبة) الكترون واحد موجب والكترون واحد سالب، سوف تحصل على ذرة واحدة من الهيليوم (المكون من الكترونين اثنين موجب و الكترونين اثنين سالب).

لذا نلاحظ أن العناصر الطبيعية الثمانين التي يتكون منها الكون يختلف بعضها عن بعض فقط في عدد الالكترونات التي تكون ذراتها وفي عدد الذرات وترتيبها في الجزيئات المكونة لكل عنصر.

من باب التوضيح، تحتوي ذرة الزئبق على ثمانين شحنة موجبة (الكترونات) في النواة، وثمانين شحنة سالبة في المحيط، ولو تمكن الشخص الكيميائي من طرد إثنين من الكتروناته الموجبة سوف يتحولفوراً إلى المعدن المعروف بالبلاتين، ولو تمكن الكيميائي من التقدم خطوة للأمام وأخذ منه الكترون سالب (محيطي) سوف تكون ذرة الزئبق حينئذ قد فقدت الكترونين اثنين بشحنة موجبة وواحد بشحنة سالبة وتكون النتيجة النهائية هي شحنة موجبة واحدةإجمالاً ؛ وبذا تكون قد احتفظت بتسعة وسبعين شحنة موجبة في النواة وتسعة وسبعين الكترون سالب في المحيط، ومن ثم تصبح **ذهباً !**

الصيغة التي من خلالها يمكن أن ينتج هذا التغير الالكتروني كانت هدفا للبحث المضني من قبل الكيميائيين على مر العصور، ومن جانب الكيميائيين في الوقت الحاضر.

وهناك حقيقة معروفة بشكل واضح لأي كيميائي وهي أن عشرات الآلآف من المواد الاصطناعية يمكن تركيبها من أربعة أنواع فقط من الذرات؛ وهي الهايدروجين والأوكسجين والنايتروجين والكربون.

" التباين في عدد الالكترونات في الذرات يمنحها اختلافات نوعية (كيميائية)، مع أن كل الذرات لأي عنصر واحد هي متشابهةكيميائياً . الاختلافات في عدد الذرات وفي الترتيب الخاص بها (في مجموعات من الجزيئات) تكون اختلافات فيزيائية وكيميائية فيللمواد، أي في المُرَكب. المواد المختلفة بشكل كبير يتم انتاجها بدمج نفس الأنواع من الذرات بالضبط، ولكن بنسب مختلفة."

" خذ من جزيء من مادة معينة ذرة منفردة واحدة، وقد تتحول من مركب ضرورى للحياة والنمو إلى سم قاتل. الفسفور هو عنصر، لذا فهو يحتوي على نوع واحد من الذرات؛ غير أن هناك بعض الفسفور لونه أصفر وبعضه الآخر أحمر، وهو يتنوع بحسب التوزيع المكاني للذرة في الجزيء المكون للفسفور"

يمكن القول كحقيقة ثابتة أن الذرة هي جسيم كوني، تبني من خلاله الطبيعة كل أشكال المواد، بدءا من حبة الرمل وحتى اكبر النجوم التي تسبح في الفضاء. الذرة هي " لبنة البناء " الخاصة بالطبيعة، ومنها تنشأ شجرة البلوط أو الصنوبر والصخر أوالحجر الرملي أو الجرانيت والفأر أو الفيل.

بعض المفكرين يدعي بأن الكون الذي نعيش فيه وكل جزيء مادي على الأرض، بدأ من ذرتين التصقتا ببعضهما البعض، وخلال آلآف ملايين السنين من السباحة في الفضاء استمرا في الالتصاق بذرات أخرى والتجمع بشكل تدريجي حتى تكونت الأرض. وهذا الذي يشيرون اليه من شانه أن يشكل ذلك التنوع في المواد التي تكون طبقات الأرض، مثل طبقات الفحم الحجري والحديد الخام والذهب والفضة الخام والنحاس الخام الخ ...

وقد عزو الاسباب لذلك إلى أن الأرض أثناء دورانها في الفضاء تلتصق بها مجموعات من الأجرام السماوية المختلفة أو الذرات والتي تتوائم بشكل سريع من خلال قانون الجذب المعناطيسي. هناك العديد من الأشياء

المختلفة التي يمكن رؤيتها في التركيبة التي يتكون منها سطح الأرض، مما يدعم هذه النظرية، برغم عدم وجود أدلة واضحة على صحتها.

هذه الحقائق التي تختص بالجزيئات الأصغر من المادة القابلة للتحليل قد تمت الاشارة إليها باختصار كنقطة بداية والتي منها سوف نشرع في التحقق من كيفية إعداد وتطبيق قانون **القدرة.**

وقد علمنا أن كل المواد هي في حالة إهتزاز مستمر أو حركة؛ أي أن الجزيء مكون من جسيمات سريعة الحركة تسمى ذرات، والتي بدورها تتكون من جسيمات سريعة الحركة تسمى الكترونات .

السائل المهتز من المادة: داخل أي جزيء من المادة هناك "سائل" غير مرئي أو قوة تجعل الذرات تدور بعضها حول بعض بمعدل سرعة لا يمكن تصوره.

هذا "السائل" هو شكل من أشكال الطاقة التي لم يتم تحليلها على الاطلاق، لذا فانها كانت مصدر حيرة لكافة العالم المختص بالعلوم، وطبقا للعديد من العلماء فانه يعتقد أنها طاقة شبيهة بتلك التي نسميها الطاقة الكهربية، والبعض الآخر يفضل تسميتها بالاهتزاز أو الذبذبة. ويعتقد بعض المحللين بأن معدل السرعة التي تتحرك بها هذه القوة (سمها ما تشاء) تحدد بشكل كبير المظهر الخارجي المرئي للاشياء الطبيعية الموجودة في الكون.

يتسبب معدل اهتزاز واحد من هذه "الطاقة السائلة" بما يعرف بالصوت. الأذن البشرية يمكنها التقاط فقط الأصوات التي تتراوح ما بين 32,000 إلى 38,000 ذبذبة في الثانية.

بزيادة معدل هذه الذبذبات في الثانية إلى أعلى من تلك التي تسبب الصوت سوف تبدأ في اظهار نفسها على شكل حرارة، وتبدأ الحرارة في الظهور من حوالى 1,500,000 ذبذبة في الثانية.

باستمرار الارتفاع بشكل أكثر على المقياس تبدأ الذبذبات في الظهور على شكل ضوء، وبالوصول إلى 3,000,000 ذبذبة في الثانية ينتج الضوء البنفسجي. وفوق ذلك الرقم تتشكل الأشعة فوق البنفسجية (وهي أشعة غير مرئية بالعين المجردة) إلى جانب الأشعة غير المرئية الأخرى.

وبرفعها أكثر على المقياس - إلى مدى غير معروف في الوقت الحالي- تشكل الذبذبات الطاقة التي **يفكر** بها الإنسان.

ويعتقد المؤلف بأن الجزء "السائل" من كافة الذبذبات، والذي من خلاله تنتج كل أنواع الطاقة المعروفة، هو عام في طبيعته؛ أي أن الجزء "السائل" من الصوت هو نفس الجزء "السائل" من الضوء، ويكون الاختلاف في التأثير بين الصوت والضوء فقط في فرق معدل الذبذبات، وكذلك الجزء "السائل" من التفكير هو بالضبط نفس الجزء "السائل" من الصوت والحرارة والضوء، باستثناء الفارق في عدد الذبذبات في الثانية.

كما أنه لا يوجد سوى شكل واحد من المادة الطبيعية، التي تتكون منها الأرض وكل الكواكب الأخرى والشموس والنجوم – (الإلكترون) – كذلك لا يوجد سوى شكل واحد من الطاقة "السائلة" التي تتسبب في أن تظل كل المادة في حالة دائمة من الحركة السريعة.

. . . . . .

الهواء والأثير: الفراغ الشاسع بين الشموس، والأقمار والنجوم والكواكب الأخرى في الكون هو معبأ بشكل من أشكال الطاقة التي تعرف باسم الأثير، ويعتقد المؤلف بأن الطاقة "السائلة" التي تجعل كل جزيئات المادة في حالة حركة هي نفسها الموجودة في "السائل" العام المعروف باسم الأثير الذي يملأ كل فضاء الكون. كما يوجد على مسافة معينة من سطح الأرض، يقدرها البعض بحوالي خمسين ميلا، ما يسمى بالهواء الذي هو عبارة عن مادة غازية مكونة من الأكسجين والنيتروجين.

الهواء هو موصل لذبذبات الصوت، ولكنه غير موصل للضوء والاهتزازات العليا، التي يحملها الأثير، والأثير هو موصل لكافة الذبذباتبدءاً من الصوت إلى الفكر.

الهواء هو عبارة عن مادة محلية، وهو يؤدي، بشكل رئيس، خدمة تزويد جميع الحيوانات والنباتات بالأكسجين والنيتروجين الضروري للحياة. النيتروجين هو أحد الضرورات الرئيسة للحياة النباتية،

والأكسجين هو أحد الدعائم الأساسية لحياة الحيوان. عند قمم الجبال شاهقة العلو يصبح الهواء خفيفًجداً ، لأنه يحتوي على القليل من النيتروجين، ولهذا السبب فأن الحياة النباتية لا يمكن أن توجد هناك.

ومن جهة أخرى، فإن الهواء "الخفيف" الموجود في ارتفاعات عالية يتكون من الأكسجين وهو السبب الرئيس الذي من أجله يتم إرسال مرضى السل الرؤي إلى ارتفاعات عالية.

. . . . . .

قدم خدمة أكثر

مما يُدفع لك مقابلها

وسوف يُدفع لك قريباً

أكثر مما تُقدم.

قانون "زيادة العائدات" سوف يهتم بذلك

قد يصعب على الطالب قراءة هذا البيان المقتضب المتعلق بالجزيئات والذرات والإلكترونات والهواء والأثير، وما شابه ذلك، ، ولكن كما سيتضح قريبا ، سوف تلعب هذه المقدمة دوراً مهماً كأساس لهذا الدرس.

لا تصاب بالاحباط إن كان الشرح الوارد في هذا الأساس يبدو مفتقراً لأيٍ من التأثيرات المثيرة التي نجدها في الحكايات الخيالية الحديثة. فأنت مشارك بصورة جادة في اكتشاف ما هي قوتك وقدراتك المتاحة وكيف تقوم بتنظيم وتطبيق هذه القدرات. لاستكمال هذا الاكتشاف بنجاح يجب أن تجمع بين الإرادة والثبات **والرغبة** واضحة المعالم في جمع وتنظيم المعرفة

. . . . . .

الراحل الدكتور الكسندر غراهام بيل، مخترع الهاتف الذي يعمل عبر المسافات الطويلة، واحد المصادر المعتمدة في موضوع الاهتزاز، قد تم تقديمه هنا دعما لنظريات المؤلف بشأن موضوع الاهتزاز:

"لنفترض أن لديك القدرة على جعل قضيب من الحديد يهتز بأي تردد مطلوب في غرفة مظلمة. في البداية، عندما يهتز ببطء، سيتم تمييز الحركة من خلال حاسة واحدة فقط، وهي حاسة اللمس. حالما يزيد الاهتزاز، سوف ينتج عنه صوت منخفض، وسوف نميز ذلك من خلال حاستين."

"عند حوالي 32,000 ذبذبة في الثانية سوف يصبح الصوت مرتفعا وحاداً ، ولكن عند 40,000 ذبذبة في الثانية سيكون القضيب بلا صوت ولن تظهر حركته عن طريق اللمس. وسوف يتم تمييز حركته من خلال حواس غير بشرية."

من هذه النقطة وحتى حوالي 1,500,000 ذبذبة في الثانية، لن تستطيع أي حاسة لدينا أن تقدر تأثير الاهتزازات الناتجة. بعد الوصول إلى هذه المرحلة، يتم معرفة الحركة أولا عن طريق الاحساس بدرجة الحرارة وبعد ذلك من خلال حاسة البصر، عندما يصبح لون القضيب أحمراً من تأثير الحرارة. عند 3,000,000 يطغى الضوء البنفسجي. وفوق ذلك تظهر الأشعة فوق البنفسجية والأشعة غير المرئية الأخرى، والبعض منها يمكن أن يرى بواسطة الأجهزة المستخدمة من قبلنا ".

" الآن قد خطر لي أنه ينبغي أن يكون هناك قدر كبير مما يمكن تعلمه حول تأثير تلك الاهتزازات في الفجوة الكبيرة التى لا تتمكن خلالها الحواس العادية للإنسان من السمع، الرؤية أو الشعور بالحركة. تكمن القدرة على إرسال رسائل لاسلكية بواسطة اهتزازات الأثير في تلك الفجوة، ولكن الفجوة كبيرة جدا بحيث يبدو أن هناك أكثر من ذلك بكثير. يجب عملياً إنشاء آلات للتزويد بحواس جديدة، كما تفعل الأجهزة اللاسلكية. "

" هل يمكن القول، عندما تفكر في تلك الفجوة الكبيرة، أنه لا توجد أشكال عديدة من الاهتزازات التي قد تعطينا نتائج رائعة، أو حتى أكثر من رائعة كما حدث مع الموجات اللاسلكية؟ يبدو لي أن في هذه الفجوة تكمن الاهتزازات التي افترضنا أنها تنبعث من أدمغتنا ومن الخلايا العصبية عندما نفكر. غير أنها، مرة أخرى، قد تكون على مستوى أعلى وفي نطاق أبعد من الاهتزازات التيتُنتج الأشعة فوق البنفسجية. [ملاحظة من المؤلف: الجملة الأخيرة تشير إلى نظرية ذكرتمن قِبل المؤلف]".

"هل نحتاج إلى سلك لنقل هذه الاهتزازات؟ ألن تَعبُر خلال الاثير بدون سلك، كما تفعل الموجات اللاسلكية؟ كيف يتم استقبالها من قبل المستلم؟ هل سيسمع سلسلة من الإشارات أو هل سيجد أن أفكار شخص آخر قد دخلت في حيز دماغه؟ "

" قد ننغمس في بعض التخمينات استناداً إلى ما نعرفه عن الموجات اللاسلكية، والتي كما ذكرنا، هي كل ما بوسعنا التعرف عليه من سلسلة واسعة من الاهتزازات التي يجب أن تكون موجودة من الناحية النظرية. إذا كانت موجات الفكر مماثلة للموجات اللاسلكية، فيجب أن تمر من الدماغ وتتدفق إلى ما لا نهاية في جميع أنحاء العالم والكون. ولن يشكل الجسم والجمجمة والعقبات الصلبة الأخرى أي عائق في طريق سريانها، لأنها تمر من خلال الأثير الذي يحيط بجزيئات كل مادة، مهما كانت صلبة وكثيفة. "

" قد تسأل ما إذا كان سيحدث تداخل مستمر وارتباك في حال تدفقت أفكار أناس آخرين من خلال عقولنا وكونت فيها أفكاراً لم تنشأ من قبلنا ؟ "

" كيف تعرف أن أفكار الآخرين لا تتداخل مع افكارك الآن ؟ لقد لاحظت وجود العديد من الظواهر المتعلقة باضطرابات تحدث للعقل، والتي لم أجد لها أي تفسير. على سبيل المثال، هناك الإلهام أو الإحباط الذي يشعر به الخطيب المتحدث عند مخاطبتة لجمهور معين. لقد شهدت هذا عدة مرات في حياتي،ولم أتمكن أبداً من تحديد الأسباب المادية لذلك. "

" العديد من الاكتشافات العلمية الحديثة، في رأيي الشخصي، تشير إلى يوم ليس ببعيد ربما، عندما يقرأ الناس أفكار بعضهم البعض، وعندما تنتقل الأفكار مباشرة من عقل إلى عقل دون تدخل بالكلام، أو الكتابة أو أي من الأساليب المعروفة للتواصل."

" من غير المستغرب أن نتطلع إلى الوقت الذي سوف نرى فيه بدون عيون، ونسمع بدون آذان ونتحدث بدون ألسنة "

" باختصار، الفرضية القائلة بأن العقل يمكنه الاتصال مباشرة مع العقل، ترتكز على نظرية أن الفكر أو القوة الحيوية هي شكل من أشكال الاضطراب الكهربائي، الذي يمكن أن ينتقل عن طريق الاستقراء، ويتم انتقاله لمسافة إما عن طريق سلك أو ببساطة من خلال الأثير المنتشر والسائد، كما في حالة موجات التلغراف اللاسلكي. "

" هناك العديد من أوجه الشبه التي تشير إلى أن الفكر له نفس طبيعة الاضطراب الكهربي. والأعصاب، وهي من نفس مادة الدماغ، هي موصل ممتاز للتيار الكهربائي. عندما مررنا تيار كهربائي من خلال أعصاب رجل ميت صدمنا ودهشنا لرؤيته يجلس ويتحرك. فقد أحدثت الأعصاب المكهربة تقلص للعضلات مشابهة بشكل كبير للتي تحدث للشخص الحي. "

" يبدو أن الأعصاب لها تأثير على العضلات يشبه إلى حد كبير تأثير التيار الكهربائي على المغناطيس الكهربائي. التيار الكهربائي يمغنط قضيب من الحديد يوضع على زواية قائمة معه، والأعصاب تُحدث، من خلال القوة الحيوية تيار غير محسوس يتدفق من خلالها، تقلص للألياف العضلية التي تم ترتيبها في زوايا قائمة معها. "

" سيكون من الممكن أن أذكر العديد من الأسباب لماذا يمكن اعتبار أن الفكر والقوة الحيوية لهما نفس طبيعة الكهرباء. يعتقد أن التيار الكهربائي هو حركة موجة الأثير، المادة الإفتراضية التي تملأ كل الفضاء وتقتحم كل المواد. ونحن نعتقد بوجود الأثير الذي بدونه لن يتمكن التيار الكهربائي من المرور من خلال الفراغ ولن تتمكن أشعة الشمس من الانتشار عبر الفضاء. من المنطقي كذلك أن نعتقد أن هناك حركة لموجة ذات طابع مماثل يمكن أن تنتج ظاهرة الفكر والقوة الحيوية. ونحن نفترض أن خلايا الدماغ هي بمثابة البطارية وأن التيار الذي ينتج عنها يتدفق خلال الأعصاب. "

" ولكن هل ينتهي ذلك التيارعند هذا الحد؟ هل لا يعبر خارج الجسم في شكل موجات تتدفق في جميع أنحاء العالم من غير أن ندركها بحواسنا، تماما كما تمر الموجات اللاسلكية غير المحسوسة قبل أن يكتشف وجودها هيرتز وغيره؟"

"**كل عقل هو عبارة عن محطة إرسال واستقبال:** أثبت هذا الكاتب مرات كثيرة جدا ومتعددة، على حسب قناعته الشخصية على الأقل، أن كل دماغ بشري هو محطة إرسال واستقبال على حد سواء لذبذبات الفكر.

إن تحولت هذه النظرية لتصبح حقيقة، وتم إنشاء طرق مناسبة للتحكم ، فلك أن تتخيل الدور الذي ستلعبه في جمع وتصنيف وتنظيم المعرفة. الإمكانية، أو على الأقل الاحتمالية، لهذا الأمر، قد تزعزع عقل الإنسان!

توماس باين من المفكرين العظماء في فترة الثورة الأمريكية، والذي ندين له، ربما أكثر من أي شخص آخر، بأنه هو الذي بدأ الثورة وهو الذي وصل بها لنهايتها السعيدة، كان ذلك بسبب رجاحة عقله وحرصه الذي ساعد على صياغة إعلان الاستقلال وإقناع الموقعين على تلك الوثيقة لترجمتها إلى واقع.

وعند التحدث عن المصدرلذلك المخزون الكبير للمعرفة، فقد وصفه باين بالتالي:

كل فشل هو نعمة خفية،

بشرط أن نتعلم منه بعض الدروس الضرورية

التي ما كان لأحد أن يتعلمها بدونه.

معظم ما يسمى بالفشل

هو فقط هزائم مؤقتة

•

" يمكن لأي شخص يراقب حالة التقدم التي تحدث للعقل البشري، من خلال مراقبتهلعقله شخصياً ، أن يلاحظ أن هناك نوعين متميزين لما يعرف بالأفكار: وهي تلك التي ننتجها من أنفسنا عن طريق الخواطر والتفكير، وتلك التي تأتي إلى العقل وتزوره طواعية. لقد حرصت دائما على التعامل بلطف مع هؤلاء الزوار الطوعيين من خلال العمل على فحصهم بقدر المستطاع والنظر فيما إذا كانوا جديرين بالاستضافة، ومن خلالهم اكتسبت كل المعرفة التي أملكها تقريبا، كما أن التعلم الذي يكتسبه أي شخص من خلال التعليم المدرسي هو فقط كرأس المال الصغير الذي يضع الشخص على بداية الطريق ليعلم نفسه بعد ذلك، إذ أن كل شخص، فيما يختص بالتعليم، هو في النهاية أستاذ لنفسه، والسبب في ذلك هو أن المبادئ لا يمكن أنتُفرض على الذاكرة؛ لأن إستقرارها وثباتها في العقل يكون عن طريق فهمها، وأنها لن تثبت بشكل مستديم ما لم تكون قد نتجت من خلال الفهم ".

في الكلمات السابقة وصف باين، الفيلسوف الوطني الأميركي العظيم، تجربة يمكن أن تنطبق على كل الناس في جميع الأوقات. من هو ذلك الشخص غير المحظوظ الذي لم يتلقى دليل إيجابي بأن الأفكار البسيطة أو حتى الأفكار الكاملة يمكن أن "تقفذ" إلى العقل من مصادر خارجية؟

ما هي وسائل الانتقال لهؤلاء الزوار عدا الأثير؟ الأثير الذي يملأ فضاء لا حدود له من الكون، وهو الوسط لإنتقال جميع الأشكال المعروفة من الاهتزازات مثل الصوت والضوء والحرارة. لماذا لا يكون أيضا وسيلة لانتقال اهتزازات الفكر؟

كل عقل أو دماغ يرتبط مباشرة مع كل العقول الآخرى من خلال الأثير. كل فكرة تنطلق من أي عقل قد يتم التقاطها بشكل فوري وتفسيرها من قبل كل العقول الأخرى التي لها "علاقة حميمة"مع الدماغ المُرسل. هذا الكاتب متأكدا من صحة هذه الحقيقة كتأكده من أن المعادلة الكيميائية H2O (يد2 أ) يمكن أن تنتج الماء. هل يمكن أن نتخيل ما هو الدور الذي يمكن أن يلعبه هذا المبدأ في كل مسار من مسارات الحياة، أو احتمالية أن الأثير هو ناقل الفكر من عقل إلى عقل آخر هو الأمر الأكثر غرابة من ضمن الاشياء التي يمكنه أن يؤديها. ويعتقد هذا الكاتب بأن أي اهتزاز لفكر ينطلق من أي دماغ يتم التقاطه من قبل الأثير ويستمر في حركة لها طول موجة دائرية تتطابق في الطول مع كثافة الطاقة المستخدمة في إطلاقه. وأن هذه الاهتزازات تستمر في الحركة إلى الأبد؛ وهي واحدة من المصادر الاثنين التي من خلالها "تقفذ" الأفكار في عقل الشخص مباشرة، والمصدر الآخر هو الاتصال المباشر والفوري عبر الأثير مع الدماغ الذي يطلق الاهتزاز الفكري.

ومن ذلك سيتضح أنه إذا كانت هذه النظرية صحيحة فإن مساحة الكون التي لا حدود لها تعتبرحالياً مكتبة للأفكار وسوف تستمر لأن تكون كذلك، حيث يمكن أن نحصل منها على جميع الأفكار التي صدرت عن الجنس البشري.

المؤلف هنا يقوم بوضع الأساس لواحد من أهم الفرضيات المذكورة في درس **الثقة بالنفس**، وهي حقيقة ينبغي على الطالب أن يضعها في اعتباره وهو يقترب من ذلك الدرس.
هذا هو درس عن المعرفة المنظمة. حيث أن معظم المعرفة المفيدة التي ورثها الجنس البشري قد تم الحفاظ عليها وتسجيلها بدقة في كتاب الطبيعة المقدس. وبطي الصفحات والعودة الى الوراء في هذا الكتاب المقدس غير القابل للتغيير، نجد أن الانسان قام بقراءة قصة النضال الرائع التي من خلالها ومنها نبعت الحضارة الحالية. وتتألف صفحات هذا الكتاب المقدس من العناصر المادية التي تتكون منها هذه الأرض والكواكب الأخرى، والأثير الذي يملأ كل الفضاء.

من خلال قراءة الإنسان للصفحات المكتوبة على الحجر والتي كانت مغطاة بالقرب من سطح الأرض التي يعيش عليها، واكتشافه للهياكل العظمية وآثار الأقدام والأدلة الأخرى التي لا لبس فيها عن تاريخ الحياة الحيوانية على هذه الأرض، والتيوُضعت من أجله هناك على يد الطبيعة الأم خلال فترات زمنية سحيقة لتوجهه ولتنير له الطريق. الصفحات الحجرية الكبيرة من كتاب الطبيعة المقدس التي وجدت على هذه الأرض والصفحات اللانهائية من ذلك الكتاب المقدس، الممثلة في الأثير، التي تم فيها تسجيل كافة الأفكار البشرية السابقة تشكل المصدر الحقيقي للتواصل بين الخالق والإنسان. وقد بدأ هذا الكتاب المقدس قبل أن يصل الانسان إلى مرحلة التفكير. في الواقع، قبل أن يصل الانسان إلى مرحلة التطور الأميبي (خلية حيوانية واحدة).
هذا الكتاب المقدس يفوق ويتجاوز قدرة الانسان على التغير، وعلاوة على ذلك، فهو يحكي قصتة ليست عن طريق اللغات القديمة الميتة أو الهيروغليفية التي نتجت من خلال سباقات وحشية، ولكن بلغة عالمية قد يقرأها كل من لديه أعين يمكنها القراءة. كتاب الطبيعة المقدس، الذي استمدينا منه جميع المعارف التي ينبغي أنتُعرف، هو ذلك الذي لا يمكن لأحد أن يغيره أو يعبث به على أي وجه.
أكثر اكتشاف رائع توصل اليه الانسان مؤخرا هو اكتشافه لنظرية الراديو، والذي يعمل بمساعدة الأثير، العنصر الهام من كتاب الطبيعة المقدس. تخيل أن الأثير يلتقط الاهتزاز العادي للصوت، ويتم تحويل هذا الاهتزاز من تردد صوتي إلى تردد لاسلكي، ثم يُحمل إلى محطة استقبال متوائمة معه، وهناك يتم تحويله مرة أخرى إلى صيغته الأصلية من التردد الصوتي وكل ذلك يتم في جزء من الثانية. يجب أن لا يشكل ذلك

مفاجأة لأحد إذ أن هذه القوة يمكن أن تحتوي على اهتزاز الفكر وأن ذلك الاهتزاز يمكن أن يتم الاحتفاظ به في حركة مستمرة إلى الأبد.

إن الحقيقة الثابتة والمعروفة المتعلقة بالانتقال الفوري للصوت من خلال عامل الأثير، عن طريق جهاز الراديو الحديث، تنقل نظرية انتقال الاهتزاز الفكري من عقل إلى عقل من نظرية محتملة الحدوث إلى مرجحة الحدوث.

العقل المدبر: نأتي الآن إلى الخطوة التالية في وصف السبل والوسائل التي يمكن للمرء عن طريقها أن يجمع ويصنف وينظم المعرفة المفيدة، من خلال تحالف متوافق بين عقلين أو أكثر، والتي منها ينشأ العقل المدبر.
مصطلح "العقل المدبر" هو فكرة تجريدية، وليس لها نظير في مجال الحقائق المعروفة، باستثناء ما قام به عدد قليل من الذين أجروا دراسات حذرة عن تأثير أحد العقول على عقول أخرى.
وقد قام هذا الكاتب بالبحث، عبثا من خلال جميع الكتب والمقالات المتوفرة عن موضوع العقل البشري، ولكنه لم يعثر في أي منها على أدنى إشارة إلى النظرية التي تم وصفها هنا "بالعقل المدبر". استرعى هذا المصطلح للمرة الأولى انتباه المؤلف من خلال مقابلة مع أندرو كارنيجي، على النحو الذي سيتم بيانه في الدرس الثاني.

كيمياء العقل: يعتقد هذا الكاتب أن العقل يتكون من نفس الطاقة "السائلة" العامة، مثل التي تشكل الأثير الذي يملأ الكون. ومن الحقائق المعروفة للشخص العادي كما للباحثين العلميين أن بعض العقول تتخالف مع بعضها في اللحظة التي تتصل مع بعضهاالبعض، في حين تُظهر عقول أخرى تقارباً طبيعياً بعضها البعض. بين كلا النقيضين؛ اقصى العداء الطبيعي والتقارب الطبيعي الذي ينبع من اجتماع أو تماس العقول هناك نطاق واسع من إمكانية التأثيرات المتفاوتة من عقل على عقل.
تتكيف بعض العقول بشكل طبيعي مع بعضها البعض حتى أن "الحب من أول نظرة" هو النتيجة الحتمية للتواصل. من الذي لم يعرف مثل هذه التجربة؟ في حالات أخرىتُظهر العقول العدائية بحيث يُظهر البغض المتبادل العنيف نفسه منذ أول لقاء، وتحدث هذه النتائج دون النطق بأي كلمة، ودون إظهار أبسط العلامات التي تحث على الحب أوالكراهية.

من المحتمل تماما أن "العقل" يتكون من سائل أو مادة أو طاقة، سمها ما شئت، على غرار الأثير (إن لم يكن في الواقع هو نفس مادتة). عندما يقترب عقلين من بعضها البعض بما فيه الكفاية لتشكيل اتصال فان اختلاط وحدات من هذه "المادة الخام للعقل" (دعونا نسميها الكترونات الأثير)تُحدِث تفاعل كيميائي وتبدأ

الاهتزازات التي تؤثر على الشخصين إما بشكل سار أو غير مستحب.
التأثير الذي ينتج عن اجتماع عقلين يكون واضحاً حتى للمراقبين العاديين. يجب أن يكون لكل تأثير سبب!
ماذا يمكن أن يكون السبب الأكثرإقناعاً غير أن التغيير في السلوك العقلي بين العقول التي التقت على التو مع بعضها البعض ليست سوى اضطراب في الإلكترونات أو الوحدات المكونة لكل عقل ضمن عملية إعادة ترتيب نفسه في مجال جديد نشأ من الاتصال؟

الإيمـــــــان

بالبطـــــــولة

يصنع الأبطـــــــال.

- دزرائيلي

من أجل إعداد هذا الدرس على أساس متين، تم التمهيد له وقطعنا شوطا طويلا نحو النجاح من خلال القبول بأن الالتقاء بين عقلين أو الاقتراب وثيق الصلة بينهما يضع كل من تلك العقول تحت "تأثيرً" ملحوظ معين، أو في حالة ذهنية مختلفة تماما عن تلك التي كانت موجودة مباشرة قبل الإتصال. بالرغم من أنه يُفضل أن نعرف ما هو "السبب" وراء تفاعل عقل مع عقل، إلى إنه غير ضروري. أن التفاعل الذي يحدث، في كل حالة من الحالات هو حقيقة معروفة تعطينا نقطة البداية التي قد نبين منها ماهو المقصود بمصطلح "العقل المدبر".

يمكن إنشاء العقل المدبر من خلال الجمع أو المزج، بين عقلين أو أكثر في روح من الوئام والانسجام والتوافق التام. وينتج من هذا المزج المتناغم أن تعمل كيمياء العقل على إنشاء عقل ثالث وهو الذي قد يتم تخصيصه واستخدامه من قبل أحد أو كل العقول الفردية الأخرى. سوف يكون هذا العقل المدبرمتاحاً طالما بقي ذلك التحالف الحميم والمتناغممموجوداً بين العقول الفردية. وسوف يتفكك وتختفي جميع الأدلة على وجوده عند اللحظة التي ينكسر فيها ذلك التحالف الحميم.

مبدأ كيمياء العقل هذا هو الأساس والسبب لكل ما يعرفـويدعى عملياً بقضايا " صديق الروح " و "مثلث الأبدية"، وهي القضايا التي يجد الكثير منها للأسف طريقه إلى محاكم الطلاق، ويُقابل بسخرية كبيرة من بعض الجهلة وغير المتعلمين الذين يتهكمون ويفترون على أحد أعظم قوانين الطبيعة.

العالم المتحضر بأسره يعلم أن السنتين أو الثلاثة سنوات الأولى من الارتباط بعد الزواج غالبا ما تتسم بالكثير من الخلافات على أمور ذات طبيعية تافهة. هذه هي سنوات "التواؤم". إن تمكن الزواج من التعايش خلال تلك الفترة فإنه سوف يكون أكثر قدرة على التحالف الدائم. هذه الحقائق لا ينكرها أي شخص متزوج ولديه خبرة بالزواج. مرة أخرى نرى "التأثير" بدون فهم "السبب".

على الرغم من أن هناك أسباب أخرى تساهم في عدم الانسجام والتوافق خلال هذه السنوات الأولى من الزواج ، إلا أن السبب الأساسي لذلك يرجع إلى بطء كيمياء العقول في التمازج المتناغم بينهما. وبعبارة أخرى، فإن إلكترونات أو وحدات الطاقة التي تستدعى العقل تكون في كثير من الأحيان ليست ودية ولا عدائية بشكل كبير عند أول اتصال. ولكن، من خلال المجالسة المستمرة يتم تكيفهما وتوافقهما تدريجيا، عدا في حالات نادرة حيث تأتي المجالسة بتأثير معاكس يؤدي في نهاية المطاف إلى إحتدام العداء بين هذه الوحدات.

من الحقائق المعلومة أنه عندما يعيش الرجل والمرأة معا لفترة عشر إلى خمس عشرة سنة، بحيث يصبح عمليا لا غنى لأحدهما عن الآخر، برغم عدم وجود أي دليل على الحالة الذهنية التي تسمى الحب، كما أن هذا الارتباط والعلاقة الجنسية لا يؤديان فقط إلى تطور التقارب الطبيعي بين العقلين، لكنهما يؤديان في الواقع إلى أن يكتسب الشخصين نفس تعبيرات الوجه، وأن يتشبه بعضها ببعض بشكل وثيق في العديد من الأشياء الأخرى الملحوظة. أي محلل مختص في الطبيعة البشرية يمكنه أن يذهب في حشد من الأشخاص الغرباء وأن يختار بسهولة الزوجة بعد أن يكون قد تم تعرفه على زوجها. تعابير العيون، وتقاطيع الوجه ونبرة الصوت للأشخاص المرتبطين منذ فترة طويلة بالزواج تصبح متشابهة لدرجة كبيرة.

يمكن ملاحظة تأثير كيمياء العقل البشري بشكل واضح، بحيث يستطيع أي متحدث جماهيرى من ذوي الخبرة أن يفسر بشكل سريع كيف يتقبل الجمهور كلمته. يمكن للمتحدث الذي تعلم كيف "يشعر" ويسجل التأثيرات العدائية أن يكتشف بسهولة الشعور العدائي في عقل شخص واحد من وسط ألف من الجمهور.

علاوة على ذلك، يمكن للمتحدث الجماهيري أن يصل إلى هذه التفسيرات دون مراقبة التعابير على وجوه من هم في جمهوره أو التأثر بها بأي شكل من الأشكال . بسبب هذه الحقيقة قد يتسبب الجمهور، دون أن يصدر منه أي صوت أو يبدي أي اشارات تدل على الرضا أو عدم الرضا من خلال تعابير الوجوه، في أن يسمو المتحدث إلى آفاق مرتفعة من الخطابة، أو أن يتدهور إلى الفشل السحيق.

كل "مندوبي المبيعات الرئيسين" يعرفون أن "اللحظة النفسية الحاسمة للبيع " قد تم الوصول اليها ليس من خلال ما يقوله المشتري المحتمل، ولكن من خلال تأثير كيمياء ذهنه، الذي يتم تفسيره أو "الشعور به" من قبل البائع. الكلمات غالبا ما تكذب النوايا لأولئك الذين يتحدثون بها، ولكن التفسير الصحيح لكيمياء العقل لا يترك أي ثغرة لمثل هذا الاحتمال. كل الباعة البارعين يعلمون أن غالبية المشترين لديهم عادة انتهاج موقفا سلبيا عند الوصول إلى ذروة عملية البيع.

استطاع كل المحامين البارعين أن يطوروا حاسة سادسة يتمكن كل منهم من خلالها أن "يتحسس" طريقه من خلال الكلمات المختارة الأكثر دهاءً للشاهد الذكي الذي يكذب، ويقوم بتفسير ما في ذهن ذلك الشاهد بشكل صحيح، من خلال كيمياء العقل. وقد طور العديد من المحامين هذه القدرة دون أن يعرفوا المصدر الحقيقي لها. أنهم يمتلكون هذه التقنية دون الفهم العلمي الذي تستند اليه، وقد فعل العديد من مندوبي المبيعات الشيء نفسه.

احد هؤلاء الموهوبين في فن معرفة كيمياء عقول الآخرين بشكل صحيح، إن تحدثنا بشكل مجازي، قد يتقدم إلى الباب الأمامي لقصر ما يخص أحد أصحاب العقول المعينة ويقوم باستكشاف المبنى بأكمله متعرفا على كل تفاصيله دون عناء، ويعود من جديد وقد تحصل على صورة كاملة عن المبنى من الداخل، دون أن يدخله ودون أن يدري مالك القصر بأنهقد استضاف زائراً ، وسوف نتعرف على تلك المعلومة في درس **التفكير الدقيق**، حيث سنوظف هذا المبدأ ليتم تطبيقه بشكل عملي (مع الإشارة إلى مبدأ كيمياء العقل). وقد تمت الاشارة إلى المبدأ كمقاربة فقط للمبادئ الرئيسة لهذا الدرس.

يكفي ماتم بيانه حتى الآن لتقديم مبدأ كيمياء العقل، ولإثبات، مع الاستعانة بالتجارب الشخصية اليومية للطلبة والملاحظات العفوية، أنه عند لحظة اقتراب عقلين ضمن مسافة قريبة من بعضها البعض يحدث تغيير عقلي ملحوظ في كل منهما، يتم تسجيله أحيانا ضمن الطبيعة العدائية وفي احيان أخرى ضمن الطبيعة الودودة. يحتوى كل عقل على ما يمكن تسميته حقل كهربائي، وتتغير طبيعة هذا الحقل الكهربائي بحسب "المزاج" المتحكم بالعقل الفردي، وبناءً على طبيعة كيمياء العقل المكون "للحقل".

ويعتقد هذا الكاتب أن الحالة العادية أو الطبيعية لكيمياء أي عقل فردي هي نتيجة للوراثة الطبيعية لذلك العقل بالإضافة إلى طبيعة الأفكار التي تهيمن عليه؛ حيث أن كل عقل يتغير باستمرار لدرجة أن فلسفة الفرد وعاداته الفكرية العامة تغير كيمياءعقله أو عقلها. هذه المبادئ **يعتقد** المؤلف أنها صحيحة. إذ أن أي فرد قد يغير كيمياء عقله أو عقلها بشكل طوعي بحيث إما يجذب أو يصد كل العقول التي تتواصل معه وهي **حقيقة واقعة !** وبطريقة أخرى ، يمكن لأي شخص أن يتخذ موقفاً عقلياً معيناً يؤدي إما إلى جذب وإرضاء الآخرين أو صدهم واستعداءهم ويكون ذلك بدون مساعدة من الكلمات أو تعابير الوجه أو أي شكل آخر من أشكال الحركة أو السلوك الجسدي.

نعود، الآن، إلى تعريف مصطلح "العقل المدبر" - وهو العقل الذي ينتج من المزج والتنسيق بين عقلين أو أكثر، **بروح من الانسجام والتوافق التام**، وسوف تستوعب المغزى الكامل لكلمة " الانسجام والتوافق " كما تم استخدامها هنا. لن يتم امتزاج عقلين ولن يتم التنسيق بينهما ما لم يتوفر عنصر **الانسجام والتوافق** التام، الذي فيه يكمن سر النجاح أو الفشل، بشكل عملي، لكل شراكات الأعمال التجارية والشراكات الاجتماعية. كل مدير مبيعات وكل قائد عسكري أو قائد في أي مجال من مجالات الحياة يدرك أهمية وجود "روح العمل الجماعي" – روح التفاهم والتعاون المشترك - في تحقيق النجاح. يتم الحصول على روح الانسجام

والتوافق الجماعي لتحقيق الهدف من خلال الانضباط الطوعي أو القسري، بطريقة تصبح بها العقول الفردية ممتزجة في "عقل مدبر"، مما يعني أن كيمياء كل العقول الفردية تتعدل بطريقة معينة بحيث تمتزج وتعمل كعقل واحد.

الأساليب التي من خلالها تجري عملية المزج هذه هي عديدة، بتعدد الأفراد الذين يعملون في مختلف أشكال القيادة. كل قائد لديه أو لديها طريقة خاصة لتنسيق عقول الأتباع. قد يستخدم أحدهم أسلوب القوة، وآخر يستخدم الإقناع. وآخر يلعب على وتر التخويف من العقوبات بينما آخر يلعب على وتر المكافآت، وذلك للحد من العقول الفردية التابعة لمجموعة معينة من الناس بحيث يمكن أن يتم مزجها في العقل الجماعي. ليس من الضروري أن يقوم الطالب بالبحث بعمق في تاريخ الحنكة، السياسة، الأعمال التجارية أو المالية لاكتشاف هذه التقنية التي استخدمها القادة في هذه المجالات في عملية مزج عقول الأفراد في إطار العقل الجماعي.

إن كنت لا تؤمــن

بالتعـــــاون،

انظــر مــاذا يحــدث

إلى الــعربة

التي فقدت إحدى إطاراتها

القادة العظماء الحقيقين للعالم، مع ذلك، توفرت لديهم، بصورة طبيعية، تركيبة كيميائية ملائمة لعقولهم عملت بمثابة نواة جذب لعقول الأخرين. كان نابليون المثال البارز للرجل الذي حاز على عقل من النوع المغناطيسي الذي كان لديه قابلية واضحة بشكل كبير لجذب كافة العقول التي تتواصل معه. وقد واجه جنود نابليون الموت المحقق دون تراجع أو إحجام، بسبب طبيعة شخصيته الجذابة والدافعة، ولم تكن هذه الشخصية أكثر ولا أقل من الكيمياء الخاصة بعقله.

لا يمكن لأي مجموعة من العقول أن تمتزج لتكون **العقل المدبر** إذا كان أحد الأفراد من تلك المجموعة يمتلك واحداً من تلك العقول السلبية الطاردة، حيث لن تمتزج العقول السلبية والإيجابية لتكون **عقل مدبر** بالمفهوم الذي تم بيانه هنا، وقد أدى عدم المعرفة لهذه الحقيقة بالعديد من القادة الأقوياء إلى الهزيمة.

قد يتمكن أي قائد بارع يستطيع أن يفهم هذا المبدأ عن كيمياء العقل أن يمزج، بشكل مؤقت وعملي عقول أي مجموعة من الناس، بحيث تمثل العقل الجماعي، غير أن ذلك التكوين سوف ينهار في نفس اللحظة تقريبا إن تم إزالة حضور ذلك الزعيم من المجموعة. في كثير من الأحيان تلتقي أكثر مؤسسات مبيعات وثائق التأمين على الحياة والمبيعات الناجحة الأخرى مرة واحدة أو أكثر في الأسبوع، **لماذا – ما هو الغرض من ذلك ؟ من أجل دمج العقول الفردية ضمن عقل مدبر، والذي سوف يعمل لفترة محدودة من الأيام، بمثابة المحفز إلى العقول الفردية!**

من المحتمل أن قادة هذه المجموعات لا يفهمون حقيقة ما يجري في هذه الاجتماعات، والتي عادة ما تسمى "اجتماعات التحفيز والتشجيع." وفي هذه الاجتماعات يتم التحدث عادة من قبل الرئيس وأي أعضاء آخرين من المجموعة، وأحيانا من شخص خارج المجموعة، من أجل إعطاء التحفيز والتشجيع وفي الوقت نفسه تتواصل عقول الأفراد وتعيد شحن بعضها البعض.

يمكن مقارنة دماغ الإنسان بالبطارية الكهربائية في أنه قد يصبح منهكاً أو تنخفض قدرته، مما يجعل صاحبه يشعر باليأس والإحباط ويفتقر إلى "التحفيز والتشجيع ". من هو ذلك المحظوظ الذي لم ينتابه مثل هذا الشعور؟ عندما يصل الدماغ البشري إلى هذه الحالة من الإنضاب، ينبغي أن يعاد شحنه، والطريقة التي يتم بها ذلك هي من خلال التواصل مع عقل أو عقول أكثر حيوية. القادة العظام يعرفون ضرورة عملية "إعادة الشحن" هذه، وعلاوة على ذلك، يعرفون كيف يحققون تلك النتيجة. **هذه المعرفة هي السمة الرئيسة التي تميز القائد عن التابع!**

محظوظ ذلك الشخص الذي يفهم هذا المبدأ بشكل جيد للحفاظ على عقله أو عقلها مليء بالحيوية أو "مشحون" عن طريق تواصله بشكل دوري مع عقل أكثر حيوية. الاتصال الجنسي هو واحد من أكثر طرق

التحفيز فعالية والذي من خلاله يتم إعادة شحن العقل، بشرط أن يتم الاتصال بشكل ذكي، بين الرجل والمرأة الذين لديهم عاطفة حقيقية لبعضهم البعض. أي نوع آخر من أنواع العلاقة الجنسية هو بمثابة مفقد لحيوية العقل. أي طبيب مختص في العلاج النفسي يمكنه "إعادة شحن" الدماغ في غضون دقائق قليلة.
قبلالذهاب بعيداً عن الموجز الذي ذكرناه عن الاتصال الجنسي باعتباره وسيلة تنشيط للعقل المنضب، يبدو من المناسب لفت الانتباه إلى حقيقة أن جميع القادة العظام، أيا كانت مسيرتهم في الحياة، كانو أشخاص ذوي قوة جنسية قوية. (كلمة "جنس" هي ليست كلمة غير لائقة. وسوف تجدها موجودة في كافة القواميس).
هناك ميل متزايد من قبل مجموعة من أفضل الأطباء المطلعين والممارسين الصحيين الآخرين، لقبول النظرية القائلة بأن كل الأمراض تبدأ عندما يكون دماغ الشخص في حالة نضوب أو خمول. وبطريقة أخرى، بل هي حقيقة معروفة، أن الشخص الذي لديه دماغ حيوي نشط هو عمليا، إن لم يكن بشكل كلي، في مأمن من كل انواع الأمراض.

كل ممارس صحي متطور، أيا كانت مدرستة أو نوع تخصصه، يعرف تلك "الطبيعة" عن العقل، يمكنه أن يعالج كل حالة من الحالات المرضية عندما يستطيع التوصل إلى العلاج بالأدوية، حسن النوايا، وضع الأيدي، من خلال التعامل مع العمود الفقري، العظام وجميع الأشكال الأخرى للعلاج بواسطة التنبيه الخارجي ما هي إلا وسائل اصطناعية لاعادة العقل إلى **طبيعته** أو صياغتة بشكل صحيح، وما هي إلا مجرد طرق لوضع كيمياء العقل في حركة تؤدي في النهاية إلى إعادة تنظيم خلايا وأنسجة الجسم، وتنشيط الدماغ مما يتسبب في أن تعمل الآلة الانسانية بشكل طبيعي.

سوف يقبل أكثر الأطباء الأرثوذكس بحقيقة هذا الكلام.

ماذا، بعد، ستكون الاحتمالات للتطورات المستقبلية في مجال كيمياء العقل؟

من خلال مبدأ المزج المتوافق للعقول يمكن أن يتم التمتع بصحة مثالية ومن خلال المساعدة من قبل نفس هذا المبدأ يمكننا تكوين القوى الكافية لحل مشكلة الضغط الاقتصادي الذي يؤثر باستمرار على كل فرد.

يمكننا أن نحكم على التوقعات المستقبلية لكيمياء العقل من خلال عمل بيان مفصل عن إنجازاته الماضية، مع الأخذ في الاعتبار حقيقة أن هذه الإنجازات كانت إلىحد كبير نتيجة للاكتشاف العَرَضِي وعن طريق

تجمعات العقول بالصدفة. نحن نقترب من الوقت الذي سوف يتم فيه تدريس موضوع كيمياء العقل في الجامعات بنفس الطريقة التي يتم بها تدريس الموضوعات الأخرى.

وفي الوقت الحالي، الدراسة والتجارب المتعلقة بهذا الموضوع مفتوحة الآفاق لكل طالب على حدة.

. . . . . .

كيمياء العقل، والاقتصاد، والطاقة:

يمكن إن يتم تطبيق كيمياء العقل بشكل مناسب في الشؤون اليومية المتعلقة بالعمل الاقتصادي والتجاري وهذه حقيقة واقعة.

من خلال المزج بين عقلين أو أكثر، بروح **توافق تام**، يمكن تفعيل مبدأ كيمياء العقل لتطوير طاقة كافية لتمكين الأفراد الذين امتزجت عقولهم من أداء ما يبدو أعمال خارقة. القوة هي القدرة التي يحقق بها الرجل النجاح في أي مهمة. قد يتم الاستمتاع بالقوة غير المحدودة، من قبل أي مجموعة من الرجال، أو الرجال والنساء، الذين يمتلكون الحكمة التي يغمرون بها أنفسهم ومصالحم الفردية المباشرة، من خلال مزج العقول بروح توافق تام.

لاحظنا، على نحو مفيد التكرار الذي تم به ظهور كلمة " الانسجام والتوافق " طوال سرد هذه المقدمة! من الممكن أن لا يكون هناك تكوين "للعقل المدبر" إن لم يكن هناك وجود لعنصر **الانسجام والتوافق التام**.

سوف لن تمتزج الوحدات الفردية للعقل مع الوحدات الفردية لعقل الآخر **حتى يتم استثارة العقلين ويصبحا حميمين، كما يحدث في حالة وجود روح الانسجام والتوافق التام لأجل غرض ما**.

اللحظة التي يبدأ فيها عقلين باتخاذ طرق إهتمام مختلفة هي التي تنفصل فيها الوحدات الفردية لكل عقل، ويتفكك العنصر الثالث المعروف باسم "العقل المدبر" الذي انبثق من التحالف الودي أو المتوافق بينهما.

نأتي الآن لدراسة بعض الرجال المعروفين الذين لديهم قوة عظمى متراكمة (وثروات كبيرة أيضا) من خلال تطبيق كيمياء العقل.

دعونا نبدأ دراستنا مع ثلاثة رجال من المعروف أنهم من الرجال ذوى الإنجازات العظيمة كل في مجاله الاقتصادي والتجاري ومساره المهني. هؤلاء الرجال هم؛ هنري فورد وتوماس أديسون وهارفي س. فايرستون.

من بين الرجال الثلاثة ، يعتبر هنري فورد، إلى حد بعيد هو الأكثر قوة، اقتصادية ومالية. السيد فورد هو الرجل الأكثر قوة الذي يعيش على وجه الأرض. كثير من الذين درسوا السيد فورد يعتقدون أنه الرجل الأكثر قوة على الاطلاق.

انتهت ترجمة الجزء الأول من الكتاب

خلاصة المترجم

. يعتبر "العقل المدبر" هو الذي يربط بين العقول الفردية في توافق وانسجام، ويمزج عقولهم في عقل واحد يسمى "العقل المدبر"، وهو الذي جمع بين عقول أعظم وأقوى الرجال تأثيراً في مسيرة الاقتصاد الأمريكي، مما مكنهم من الاعتماد على قوة (مصادر المعرفة) التي لم تكن مألوفة لديهم الى حد ما.

إن المجموعة التي تضم أقوى الرجال الذين يمتلكون القوة الاقتصادية في الولايات المتحدة الأمريكية، لم تكن لديهم مزايا تعليمية خاصة، وبدأوا أعمالهم التجارية بدون أن يتوفر لديهم رأس المال أو الائتمانات الكبيرة، ولكنهم تعلموا كيف ينسقون عقولهم الفردية عن طريق مزجها في روح من التوافق والانسجام، وبالتالي خلق "العقل المدبر" الذي فتح لكل واحد منهم، أبواباً ظلت موصدة في وجه معظم البشر على اختلاف أجناسهم.

يعتبر النظام هو أحد قوانين الطبيعة الأولى الذي أدرك رجال الأعمال الأثرياء الأذكياء، أهميته إضافة الى أهمية مبدأ "المعرفة المنظمة" التي توصل اليها أغلبية الذين اكتشفوا مبدأ كيمياء العقل، وقاموا بتطويره الى "العقل المدبر" فكان ذلك الاكتشاف سبب نجاحهم ومصدر قوتهم الاقتصادية.

يمكن للمرء أن يصبح متعلماً وقوياً من خلال استخدام المعرفة المنظمة، وحتى الرجل الذي وصل الى درجة متواضعة من التعليم، أو حتى الرجل الجاهل الذي لم ينل حظاً من التعليم، ويتمتع بالخيال والثقة في النفس، يمكنه تحقيق الأرباح الطائلة باغتنامه للفرص التي من حوله، والتي قد لا يراها من نال أعلى درجات ومراتب التعليم.

إن أكثر الفئات استفادة من فلسفة قانون النجاح هم، المسؤولون في مجال السكك الحديدية، الأفراد الذين يتقاضون رواتب، مندوبي المبيعات، مدراء المنشآت الصناعية، التجار، وكلاء بيع السيارات، وكلاء التأمين على الحياة، المعلمون، الطلاب، المصرفيون، الكتبة، الأطباء، العاملون في قطاع العقارات، المزارعون،

عمال اليومية، المدراء التنفيذيون، مدراء سلسلة المتاجر، والمتزوجون، حيث تقدم لهم فلسفة قانون النجاح مساعدات واضحة وسريعة على حد سواء.

تشتمل قوانين النجاح على: تحديد هدف رئيس محدد، الثقة في النفس، عادة الادخار، المبادرة والقيادة، الخيال، الحماس، السيطرة على النفس، عادة أن تنجز عمل بأكثر من القيمة المدفوعة مقابله، الشخصية المحبوبة، التفكير الدقيق، التركيز، التعاون، الاستفادة من الفشل، التسامح، وممارسة القاعدة الذهبية.

تم استخدام هذه القوانين لتحليل شخصيات عشرة من الرجال المعروفين على مستوى العالم، حقق الناجحون منهم نسبة نجاح بلغت 100% وهذا شرط اساسي من شروط النجاح بدون استثناء، في حين فشل اثنان منهم لإحرازهم علامة صفر. يمكن لأي إنسان الاستفادة من هذه القوانين لتقييم نفسه مع الحرص والتأكيد على حقيقة أنه يعرف نفسه حقاً ويعرف نقاط ضعفه.

كل إنسان على وجه الأرض يخاف من شيء ما، قد يؤثر على حياته ويسبب له أضراراً بالغة، لذا وجب عليه تحليل نفسه ومعرفة أي هذه المخاطر تسبب له ضرراً أكبر. إن أول خطوة يتخذها الإنسان للتغلب على هذه المخاوف هو معرفة اين وكيف يمكنه التعرف عليها. هذه المخاوف هي، الخوف من الفقر، الخوف من الموت، الخوف من اعتلال الصحة، الخوف من فقدان الحب، الخوف من الشيخوخة، والخوف من الانتقاد. تحكم هذه المخاوف قبضتها على الانسان من خلال نوعين من الموروثات هما، الوراثة المادية والوراثة الاجتماعية.

أنكنت لا زلت طالباً بالجامعة، أو أنهيت دراستك الجامعية وأنت على وشك أن تبدأ مشوارك في الحياة العملية، عليك اقتفاء أثر هؤلاء الأثرياء الذين لم يكن وصولهم الى تطبيق قوانين النجاح بالأمر السهل،

ويقدمون هذه النصائح لجيل المستقبل على طبق من ذهب، من خلال قوانين النجاح الوارد ذكرها في هذا الكتاب، فالفائز لا ينهزم أبداً والانهزامي لا يفوز ابداً .

ترجمة وإعداد

الطالب عصمت سالم عبيد

إشراف

الدكتور محمود على أحمد